

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 331.1

*Нестеренко С.А., д.е.н., професор
Таврійський державний агротехнологічний університет*

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. В статті розглянуті теоретико методологічні особливості побудови алгоритму оцінки трудового потенціалу підприємства або галузі. Предметом дослідження є сукупність теоретичних і методологічних питань щодо визначення перспективної оцінки трудового потенціалу підприємств в умовах транзитивної економіки в Україні.

Ключові слова: атрибутивні складові, релятивні складові, трудовий потенціал, відтворення ресурсів праця, активність, населення, зайнятість, стимулювання праці, синергія

Jel code classification: M12, M50

*Nesterenko S.A., Doctor of economic sciences
Tavria State Agrotechnological University*

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF RATING THE LABOR POTENTIAL OF ENTERPRISE

Summary

Statement of the problem. Objective need for further deepening of theoretical research and improvement of methodological approaches to the assessment of employment potential in order to improve processes of its formation and use determine the purpose and relevance of the research.

Results. Update algorithm of labor (human resources) capable to based on these principles of integrated rehabilitation. Reproduction of labor (human) capacity as a determining element of social production is its constant movement in the production, distribution, exchange, consumption. The content of each phase is the processes which object is the labor force. Phase-by-phase reproduction of labor potential is linked to the conditions of reproduction of social and economic relations. Though, the structure, organizational-economic mechanism of reproduction of labor potential should be considered as an aggregated model – a system of 3 subsystems: phase formation, phase distribution and the phase of use of labor potential.

Conclusions. With proposed algorithm of prospective evaluation of labor capacity (as follows algorithm - III) will look like:

- 1) formation of the previous local complex indicators to measure labor potential that meet the requirements of their suitability, and a two-level selection of local indicators. During the first level selection is using the expert method of determining the significance of local indicators and their ranking. Next, is providing the analysis of pair correlation between the most important of them - the second level;
- 2) grouping and description of the calculation and economic sense is relevant component's employment potential;
- 3) selection of distinct assessment methods of labor potential – definition of assessment of complex and integrated indicators of employment potential;
- 4) calculating the weight of local indicators within the complex components of labor potential, calculated integrated indicators and assessed their level of balance;
- 5) calculated taxonomic integral indicator of labor potential and determine the level of impact on the final performance of complex integrated index for multiple regression model.
- 6) study reference values of complex indicators of employment potential, calculated rate synergies, estimated level of efficiency of existing employment potential and reserves are determined to improve it.
- 7) a strategy of labor potential is developed.

8) *assessing the impact of employment potential for financial and economic performance of the enterprise.*

Key words: *attributive constituents, relational components, labor potential, reproduction of resources, law, activity, population, employment, labor stimulation, synergy*

Постановка проблеми. Сучасний стан та стратегічний розвиток будь-якої організаційно-економічної структури, а також тенденції її формування і подальшого функціонування багато у чому залежать від ресурсного потенціалу. Ключовою складовою ресурсного потенціалу будь-якої виробничої системи є кількісні та якісні параметри забезпеченості підприємств робочою силою. Саме ці атрибути формують трудовий потенціал підприємства, що, в свою чергу, впливає на визначення інтегральної оцінки економічно-активного населення, задіяного на певному виробничому об'єкті.

Однак, з переходом на світові-міжнародні стандарти обліку досить часто фактична оцінка сучасного стану трудового потенціалу свідчить, що він не повністю відповідає вимогам конкурентоздатності на світовому і навіть вітчизняному ринках ресурсів праці.

Тому проблема оцінки трудового потенціалу в контексті виявлення його конкурентних переваг є нагальною і потребує формування організаційно-економічного механізму, що дозволить шляхом взаємодії існуючих та впровадження нових важелів досягти більш ефективного його використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти формування та використання трудового потенціалу розглянуто в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Бачевський Б.Є., Бочарова Н.О., Братішко Ю.С., Булгаков М.І., Гудзинський О.Д., Пиріжков С.І., Посилкіна О.В., Сідоренко В.В., Судомир С.М. та ін. Аналіз опублікованих праць з урахуванням мінливостей економічної та геополітичної ситуації в Україні, довів, що обґрунтована проблема є ще недостатньо дослідженою, як у теоретичному, так і в практичному аспектах [1-13].

Постановка завдання. Предметом дослідження обрано сукупність теоретичних і методологічних питань щодо надання перспективної оцінки трудового потенціалу підприємств в умовах транзитивної економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудовий потенціал, як відомо з більшості наукових праць оприлюднених в умовах сьогодення, являє собою інтегральну оцінку накопиченим часом й досвідом розмовних та фізичних здібностей економічно-активного населення.

Дану категорію прийнято розглядати щонайменше у трьох аспектах: демографічному, соціальному та економічному.

Зокрема, демографічний сенс трудового потенціалу полягає в тому, що він розглядається як можливості, які можуть бути мобілізовані й приведені до дії у процесі праці і які визначають фізичні межі трудового потенціалу на будь-якому рівні.

Соціальний зміст трудового потенціалу полягає у трактуванні його як якості самих людей, які його персоніфікують, сукупностей певних соціальних відносин, що забезпечують цю якість, а також якість методів, засобів і механізмів, що відкривають простір для ефективного функціонування трудового потенціалу.

Саме ефективність функціонування трудового потенціалу можливо розглядати при ви критті його економічного боку, він переважно спирається на сукупність якісних ознак раціональне сполучення яких сприяє постійному зростанню продуктивності праці та інших показників використання робочої сили.

Відтак, трудовий потенціал являє собою багатомірну структуру, яка крім часових тенденцій, вимагає дослідження окремих підпотенціалів індивідуумів. Саме в оцінці останніх є його виключне значення, коли мова йде про висвітлення та оцінку певних конкурентних переваг як на ринку праці для певної робочої одиниці, так і в умовах загального економічного середовища для об'єктів певної підприємницької, економічної та інших видів діяльності в цілому.

Приєднуючись до існуючих наукових думок, з урахуванням кількісно-якісного виразу трудового потенціалу, вважаємо, що досягнення продуктивного використання даної соціально-економічної й демографічної катего-

рії вимагає чіткого формулювання стратегічних завдань та забезпечення їх вирішення, як на загальнодержавному так і на локальному у рівнях [5].

Дійсно, в умовах сьогодення можна назвати певні чинники негативного впливу на розвиток трудового потенціалу, а саме: геополітична ситуація в країні, міграція, демографічна криза, невідповідність рівня підготовки персоналу вимогам часу, низький рівень організації та безпеки праці, економічна нестабільність тощо.

Вирішення цих проблемних питань має проходити системно через призму оновлення загальної концепції відтворення трудового потенціалу по всіх його ключових фазах, а саме.

1. Фаза формування, в процесі якої відтворюються кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу. Процес формування трудового потенціалу підприємства включає планування потреби в людському капіталі, тому він (процес) повинен розглядатись як самостійна сфера планування, а не як «побічний продукт» інших сфер планування. Відтак процес формування трудового потенціалу підприємства, починаючи з моменту його планування, має включати: залучення, підбір і найом кадрів; адаптацію і профорієнтацію, тобто введення прийнятого співробітника в організацію [3].

2. Фаза розподілу (а найчастіше в подальшому й перерозподілу) має включати процеси: підготовки, перепідготовки, в процесі якої відбувається переміщення трудових ресурсів у ті сфери діяльності, де забезпечується максимальна ефективність їх використання. При цьому ринкові відносини виступають специфічним регулятором розподілу, перерозподілу та обміну робочої сили. [3] Ключовими умовами обґрунтування змін у чисельності працівників підприємства є наступні: потреба в кадровій перебудові виробництва для погодження обсягу продукції з попитом на неї; більша орієнтація на новачки, спроможність до суміщення професій; практичний досвід фахівців; зміни в оргструктурі самого підприємства внаслідок інтеграційних і дезинтеграційних процесів; урахування обмежень, пов'язаних із фінансовим станом підприємства і тенденціями його зміни; забезпечення

при розробці й реалізації реорганізаційних заходів взаємозв'язку, збалансованості та загальної спрямованості в ресурсних і продуктивних потоках підприємства [3].

3. Фаза використання (реалізації), на якій «споживається» робоча сила і створюється продукт, частина якого знову залучається до процесу формування трудового потенціалу. Процес використання трудового потенціалу базується на: виявленні робочої сили та забезпеченні умов і організації праці, які сприяють більш повній її реалізації; впровадженні науково-технічних розробок у виробництво; максимальному впливі на трудову мотивацію й підвищенні ролі стимулів у трудовій діяльності; удосконаленні формальних і неформальних комунікацій підприємства; підвищенні в індивідуумів почуття задоволеності працею; розвитку корпоративної культури в цілому тощо.

Таким чином, процес відтворення трудового потенціалу трактується як відтворення носіїв ресурсів до праці та їх здатності до відповідної якості праці як реалізованої, так і не реалізованої у певних умовах виробництва і як відтворення системи відносин з приводу умов реалізації трудового сукупного потенціалу суспільства.

Підставою для подальшого обґрунтування перспективної зміни трудового потенціалу є надання локальної атрибутивно-релятивної оцінки фактичного стану трудового потенціалу в динаміці за певний період дослідження (табл. 1) [3].

З урахуванням усіх інтегральних складових трудового потенціалу, представлених у таблиці 1, за умов забезпечення їх збалансованості та пропорційності, загальний темп приросту трудового потенціалу за ефектом синергії буде здатен перевищувати середній арифметичний показник темпів приросту всіх окремих елементів (компонентів) трудового потенціалу.

Таким чином, прогнозна складова, яка є базисом перспективної оцінки трудового потенціалу в цілому, має будуватись на підставі інтегральних показників у відповідності до складових таблиці 1 за допомогою рівняння регресії та через виявлення й обґрунтування перспективного синергетичного ефекту.

Складові трудового потенціалу підприємства

СКЛАДОВІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА:				
кадрова	соціальної забезпеченості та захищеності	організаційна	мотиваційна	творчо- інтелектуальна
- показники освітнього рівня персоналу;	- показник соціальної забезпеченості персоналу;	- показник соціальної ефективності використання робочого часу;	- показник преміювання	- показник кількості наукових публікацій на 1 працівника; - показник кількості патентів на 1 працівника; - показник кількості раціо-налізаторських пропозицій на 1 працівника
-показник питомої ваги працівників у віці до 35 років;	- показник рівня захворюваності персоналу;		- показник участі у капіталі;	
- показник «старіння персоналу»;	- показник вільного часу персоналу;	- показник небезпечності праці;	- показник відповідності оплати праці;	
- показник ставової структури персоналу;	- показник питомої ваги середніх витрат на навчання та підвищення кваліфікації у виторгу від реалізації	- показник плинності персоналу	- показник випередження продуктивності	
- коефіцієнт питомої ваги адміністративно управлінського складу персоналу;			- показник росту ділової кар'єри	
- показник професійного розвитку;				
- показник кваліфікаційного розвитку				
атрибутивні		релятивні		
ЛОКАЛЬНІ ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ				

Джерело: [3]

Як відомо, ефект синергії являє собою збільшення показників ефективності діяльності підприємства (праці) в результаті об'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему, де ефект від взаємодії елементів системи підприємства перевищує суму ефектів діяльності кожного елемента окремо.

Таким чином, запропонований алгоритм перспективної оцінки трудового потенціалу згідно наявних методик [3] та запропонованих

нами базових коректив концептуально буде включати наступні етапи та зазначені складові:

1) формування попередньої загальної сукупності локальних показників оцінки трудового потенціалу, які відповідають вимогам їх придатності, а також дворівневий відбір локальних показників. На першому рівні відбору застосовується експертний метод визначення

значущості локальних показників та їх ранжирування. На другому й подальших рівнях відбору проводиться аналіз рівня парної кореляції між найбільш вагомими з них.

2) На другому етапі оцінки трудового потенціалу відібрані локальні показники групуються у комплексні за відповідними складовими трудового потенціалу, здійснюється опис їх розрахунку та економічного значення.

3) На третьому етапі, присвяченому вибору методів оцінки трудового потенціалу, визначаються прийоми оцінки комплексних та інтегральних показників трудового потенціалу.

4) Після того здійснюється розрахунок вагомості локальних показників у межах комплексних складових трудового потенціалу, розраховуються комплексні показники та оцінюється рівень їх збалансованості.

5) На п'ятому етапі визначається таксономічний інтегральний показник трудового потенціалу, який передбачає ранжування та дослідження показників (табл. 1, стовпч. 1) [8]:

- а) руху й структури персоналу;
- б) використання робочого часу;
- в) кваліфікаційного складу;
- г) ефективності використання персоналу.

На підставі отриманої інформації визначається рівень впливу комплексних показників на підсумковий інтегральний показник за моделлю множинної регресії.

6) На шостому етапі відбувається:

- а) обґрунтування еталонних значень комплексних показників трудового потенціалу;
- б) розраховується коефіцієнт синергізму;
- в) оцінюється рівень ефективності використання наявного трудового потенціалу;
- г) визначаються резерви її підвищення.

7) На сьомому етапі розробляється стратегія розвитку трудового потенціалу. Тут є можливим застосування експертних підходів, комбінування затратного й результативного підходів, урахування індексу людського розвитку через висвітлення показників тривалості життя, освітнього рівня та якості трудового життя певних верств населення тощо [8].

8) Восьмий етап присвячений оцінці впливу трудового потенціалу на фінансово-господарські результати діяльності підприємства. Керівництво кожного окремого господарюючого суб'єкту здатне самостійно обрати

необхідну методику й перелік показників по даній групі.

Крім того, за допомогою здійснення ранжування за методом рангів і надаючи додаткову бальну оцінку окремим суб'єктам дослідження, можна здійснити більш поглиблений аналіз кадрової, організаційної та творчо-інтелектуальної складової, спираючись на атрибутивні підходи дослідження.

Висновки. На сучасному етапі розвитку суспільства вирішальним фактором конкурентоспроможної економіки є не ресурсний потенціал чи географічне положення, а ступінь розвитку людського потенціалу. Саме він виступає індикатором соціально-економічного розвитку як країни в цілому, так і певного економічного середовища, виробничого формування тощо. Тому аналітична оцінка трудового потенціалу як форми прояву особистісного потенціалу людини дозволяє в комплексі розглянути сукупність його соціально-економічних, організаційно-управлінських, професійно-технічних, ідейно-моральних, психофізичних можливостей, визначити систему кількісних та якісних показників трудового потенціалу.

Дослідження чинників його відтворення дає можливість визначити сукупно сутність трудового потенціалу як категорії, що відображає соціально-економічні відносини, які виникають на всіх стадіях руху людського чинника - від формування до повної реалізації трудових можливостей окремого чи сукупного працівника в процесі господарської діяльності.

Фактично трудовий потенціал підприємства, як вагома складова його економічного потенціалу, здатен активно сприяти можливостям використання його виробничих (матеріально-технічних), фінансових та інших видів ресурсів, одночасно виступаючи носієм його інтелектуальної власності.

Через це є нагальною розробка та постійне вдосконалення певної узагальненої системи показників, яка дозволяла би виявляти, систематизувати та в подальшому накопичувати досвід минулих часів, сучасні досягнення та перспективні можливості персоналу підприємств та організацій з метою збільшення ефективності використання всіх елементів економічного потенціалу підприємства для макси-

мального висвітлення його конкурентних переваг.

Ми вважаємо, що запропонований алгоритм оцінки трудового потенціалу включає достатній комплекс показників для оцінки всіх факторів впливу на формування й подальшу реалізацію якісних та кількісних складових трудового потенціалу, а саме:

1) аналітичну частину щодо сучасних тенденцій забезпеченості персоналом та рівня

його підготовки;

2) прогнозу складову щодо виявлення ключових позицій та напрямів оновлення потенціалу на підставах синергії та побудови рівняння регресії;

3) розробка пропозицій щодо заходів забезпечення оптимальної системи кадрового відтворення.

Список літератури:

1. Бачевський Б.Є. Оцінка потенціалу трудових ресурсів підприємства. Трудовий та кадровий потенціал підприємства [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://libfree.com/125929792_ekonomikaotsinka_potentsialu_trudovih_resursiv_pidpriyemstva.html
2. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/11800912/ekonomika/otsinka_trudovogo_potentsialu
3. Бочарова Н.О. Теоретико-методичні основи перспективної оцінки трудового потенціалу підприємств: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: [file:///D:/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82/znpdau_2013_2\(5\)_7.pdf](file:///D:/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82/znpdau_2013_2(5)_7.pdf)
4. Булаков М.И. Управление развитием трудового потенциала: Учеб. Пособие/ М.И. Булаков.-М.: ИНФРА-М.-2005.-192 с.
5. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т.О. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
6. Окорочова Л. Г. Ресурсний потенціал підприємств / Л. Г. Окорочова. - СПб.: СПбГТУ, 2011. - 293 с.
7. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении [Текст] / Пирожков С. И. – К.: Наукова думка, 1992. – 177 с.
8. Посилкіна О. В., Братішко Ю. С. Методика інтегральної оцінки трудового потенціалу фармацевтичних підприємств: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.convdocs.org/docs/index-71037.html>
9. Рачек С.В. Системное управление трудовым потенциалом современного предприятия/ Рачек С.В. – Екатеринбург. – УрГУПС, 2011.302 с.
10. Сідоренко В. В. Інтегральна оцінка трудового потенціалу машинобудівних підприємств: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_5_1/106-110.pdf
11. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства: монографія [В.М. Гриньова, М.М. Новікова, В.В. Самоленко]. –Харків: Вид-во ХНЕУ, 2009.-256 с.
12. Точенков І.В. До питання про оцінку кадрового потенціалу підприємств/ І.В. Точенков// Вісник ДДАБіА.-2009.-№5 (19) – С.69-71.
13. Ядранський Д.М. Трудовий потенціал в системі ринкових перетворень/ Д.М. Ядранський, Л.В. Мішковець. Дніпропетровськ.- Вид-во: Моноліт, 2007. – 196 с.

Reference:

1. Bachevskiy, B.Ie. Otsinka potentsialu trudovykh resursiv pidpriyemstva. Trudovi ta kadrovi potentsial pidpriyemstva [Estimation of the potential of the enterprise's labor resources. Labor and personnel potential of the enterprise] [Online]. Retrieved from: http://libfree.com/125929792_ekonomikaotsinka_potentsialu_trudovih_resursiv_pidpriyemstva.html
2. Bachevskiy, B.Ie. Potentsial i rozvytok pidpriyemstva : [Online]. Retrieved from: http://pidruchniki.ws/11800912/ekonomika/otsinka_trudovogo_potentsialu
3. Bocharova, N.O. Teoretyko-metodychni osnovy perspektivnoi otsinky trudovoho potentsialu pidpriyemstv: [Online]. Retrieved from: [file:///D:/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82/znpdau_2013_2\(5\)_7.pdf](file:///D:/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82/znpdau_2013_2(5)_7.pdf)
4. Buhlov, M.Y. (2005) Upravlenye razvytiem trudovogo potentsyala [Management of labor potential development] [Ucheb. Posobyе] M.: YNFRA-M, 192 p.
5. Hudzynskiy, O.D., Sudomyr S.M., Hurenko T.O. (2010) Upravlinnia formuvanniam konkurentospromozhnoho potentsialu pidpry-yemstv (teoretyko-metodolohichnyi aspekt) [Management of the formation of competitive potential of enterprises (theoretical and methodological aspect)] [monohrafiya]. K.: IPK DSZU, 212 p.
6. Okorochova, L. H. (2011) Resursnyi potentsyal predpriyatiy [Resource potential of enterprises]. SPb.: SPbHTU, 293 p.
7. Pyrozhekov, S. Y. (1992) Trudovoi potentsyal v demograficheskoy yzmerenyy. [Labor potential in the demographic dimension] K.: Naukova dumka, 177 p.
8. Posylkina, O. V., Bratishko Yu. S. Metodyka intehralnoi otsinky trudovoho potentsialu farmatsevtichnykh pidpriyemstv [The method of integrated assessment of labor potential of pharmaceutical enterprises] [Online]. Retrieved from: <http://ua.convdocs.org/docs/index-71037.html>
9. Rachev, S.V. (2011) Systemnoe upravlenye trudovym potentsyalom sovremennoho predpriyatiya [System management of the labor potential of a modern enterprise]. Ekaterynburh. UrHUPS, 302 p.

10. Sidorenko, V. V. Integralna otsinka trudovoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv [Інтегральна оцінка трудового потенціалу машинобудівних підприємств] [Online]. Retrieved from: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_5_1/106-110.pdf
11. Hrynova V.M., M.M. Novikova, V.V. Samolenko (2009) Upravlinnia rozvytkom trudovoho potentsialu pidpriemstva: monohrafiia. *Kharkiv: Vyd-vo KhNEU*, 256 p.
12. Tochenkov, I.V. (2009) Do pytannia pro otsinku kadrovoho potentsialu pidpriemstv [On the issue of assessment of human resources potential of enterprises]. *Visnyk DDABiA*, №5 (19), p.69-71.
13. D.M. Yadranskyi, L.V. Mishkovets (2007) Trudovyi potentsial v systemi rynkovykh peretvoren [Labor potential in the system of market transformations]. Dnipropetrovs, *Vyd-vo: Monolit*, 196 p.

УДК 658.62

Андрєєва Л.О., к.е.н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
cherkasova2408@gmail.com

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті проаналізовано сучасні тенденції формування товарної політики м'ясопереробних підприємств Запорізького регіону. Запропоновано використання маржинального аналізу беззбитковості виробництва, як основи для формування товарної політики підприємства. Проведено маржинальний аналіз беззбитковості виробництва окремих видів продукції на прикладі типових представників досліджуваних підприємств. Виявлено основні тенденції щодо змін показників, які характеризують економічну ефективність торговельної діяльності, та фактори впливу на них.

Ключові слова: товарна політика, виробництво, аналіз беззбитковості, маржинальний дохід, прибуток, економічна ефективність

JEL code classification: M21

Andrieieva Larysa O.,
PhD, associate professor
Tavria State Agrotechnological University,
cherkasova2408@gmail.com

METHODICAL ASPECTS OF FORMATION OF COMMODITY POLICY OF ENTERPRISE

Summary. In conditions of increasing competition, enterprises are very interested in finding ways to carry out their business activities, which would ensure not only the satisfaction of customers' needs, but also financial stability. The complexity of taking into account the influence of many factors on the process of planning the activities of manufacturing enterprises in terms of uncertainty, multidimensional tasks requires the use of appropriate methodological principles and analytical tools to optimize this process in order to ensure an increase in the economic efficiency of their activities.

In the implementation of the process of formation of the commodity policy of the meat processing enterprise, one of the main issues is the definition of the volumes of food production in accordance with the real possible needs. In doing so, it is necessary to take into account the correspondence between the volumes of raw material production, the possibilities of its effective re-processing, storage of products, its transportation and implementation, the correspondence between the value of the final product and the solvent demand for it. It is proved that achievement of the highest level of values of such indicators as prime cost, profitability and price of products is possible only with the high degree of development and maturity of direct and inverse relations between the internal and external environment of the meat processing enterprise, which pre-sees the correct and comprehensive understanding, first of all, leadership, the influence of internal and external environment factors on the activity of an enterprise that functions in the marketplace. The conducted analysis of the activity of meat processing enterprises proved that one of the effective factors of increasing the efficiency of the enterprise is the use of margin analysis of break-even production in the process of formation of its commodity policy. This allows the enterprise, in the conditions of existing restrictions, to choose the criteria of optimality (profitability, cost per unit of output, productivity, etc.) to form the best structure of product supply.

Key words: commodity policy, production, breakdown analysis, margin revenue, profit, economic efficiency

Постановка проблеми. Враховуючи постійно зростаючий динамізм умов господарювання та посилення конкуренції дуже важливими є питання пошуку підприємствами способів (засобів, правил, методів, принципів тощо) здійснення виробничо-господарської діяльності, які б забезпечували не тільки задоволення потреб клієнтів, але й фінансову

стабільність. Тому принципи і методи формування товарної політики набувають особливої уваги з боку менеджменту підприємств. Особливої актуальності ці питання набувають для підприємств, які виробляють продукцію, що входить до основного продуктового набору будь-якого споживача. Складність урахування впливу розмаїття чинників на процес

планування діяльності виробничих підприємств за умов невизначеності, багатоаспектності завдань, які вирішуються під час формування товарної політики, потребують пошуку відповідних методичних принципів та аналітичного інструментарію оптимізації цього процесу з метою забезпечення підвищення економічної ефективності їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управлінські рішення щодо товарної політики знаходяться у полі дослідження науковців і практиків, оскільки саме способи формування товарної політики є основою для обґрунтування маркетингових і виробничих рішень при визначенні стратегічних і фінансових цілей підприємства.

Проблемам формування товарної політики на підприємствах присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В.І. Блонська [1], В. А. Верба [2], Л.В. Головацька [3], О.О. Дима [4], О.В. Зозулев, Н.С. Кубишина, С.А. Солнцев [5], З.С. Каїра [6], С.О. Малюк [7], Г.О. Холодний, Г.М. Шумська [8], А. Бедек [9], Ф. Белз [10]. Разом з тим особливості формування товарної політики підприємствами м'ясопереробної галузі є недостатньо дослідженими, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Цілями статті є дослідження сучасного стану процесу формування товарної політики м'ясопереробних підприємств та обґрунтування методичних рекомендацій щодо його удосконалення з метою підвищення економічної ефективності їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Першим кроком у здійсненні процесу формування товарної політики м'ясопереробного підприємства є визначення обсягів виробництва продовольства відповідно до реально можливих потреб. При цьому враховується відповідність між обсягами виробництва сировини, можливостями її ефективно переробки, зберігання продукції, її транспортування й реалізації, відповідність між вартістю кінцевої продукції та платоспроможним попитом на неї.

План виробничої діяльності переробних підприємств м'ясної підгалузі Запорізької області розробляється на період, який дорівнює одному календарному року. Він вважається перспективним, на відміну від теоретичних

положень, де перспективним є план, який розробляється на термін від п'яти років.

Підставою для встановлення планових показників є фактичні показники діяльності попереднього року або декількох років. Тобто перспективне планування діяльності підприємства здійснюється на підставі екстраполяції. Складовою перспективного річного плану є оперативні помісячні плани.

Спочатку встановлюються кількісні показники по виробничих цехах. При цьому враховується сезонність виробництва. Максимальні обсяги реалізації плануються на літній період, що пов'язано з географічним розташуванням реалізаційної мережі (курортна зона). Показники виробничої діяльності розраховуються кожного місяця, а потім на рік з визначенням приросту. Облік по кожному з цехів здійснюється окремо.

Структура обсягів виробництва між цехами враховується в кількісному та ціновому визначенні. Ціни встановлюються на підставі цін на продукцію, які були у грудні місяці попереднього року з урахуванням існуючого попиту на продукцію та цін конкурентів (15 основних підприємств-конкурентів). Відділ маркетингу робить потижневий огляд цін конкурентів по основних видах продукції (ковбаси).

У процесі діяльності наявне сезонне коливання цін. Так, весною спостерігається зниження цін на продукцію, а влітку – зростання, що регулюється надходженням сировини та попитом на вироблену продукцію. Якщо ціна на окремі види продукції нижча, ніж їх собівартість, то витрати відносять на рентабельну продукцію. У кожному цеху груповий асортимент виробництва розробляється на підставі встановленого попиту на продукцію, який визначає служба маркетингу підприємства. Таким чином, вся виробнича діяльність підприємства націлена, головним чином, на задоволення потреб споживачів.

Кількісна потреба виготовлення продукції визначається на підставі щоденних замовлень з торговельних місць мережі, діяльність яких є підставою для вивчення впливу наявного асортименту продукції, її якості та ціни на попит споживачів. На підставі вищезазначеного плануються кінцеві результати діяльності підприємства, а саме прибуток.

Кінцеві показники виробництва встановлюються окремо по кожному виду виготовленої продукції на підставі показників діяльності виробничого періоду поточного року, що передуює плановому, а також з урахуванням аналогічного періоду попереднього року, і розраховуються щомісячно.

Кожного місяця здійснюється аналіз виробничих результатів, підставою для якого є аналіз виробництва та реалізації (у тому числі аналіз беззбитковості виробництва), які проводяться кожного дня. Відділ бухгалтерського обліку проводить ретельний аналіз собівартості виробленої продукції, на підставі якого визначаються статті витрат, що зросли, та ті, які зменшились.

Наприкінці місяця проводиться виробнича нарада, на якій визначаються відсталі позиції по цехах, щодо яких вживаються заходи.

Планування виробничої програми м'ясопереробного підприємства будується як на вартісних, так і на натуральних показниках.

У натуральному виразі планується номенклатура та асортимент продукції, тобто ті атрибути, які безпосередньо цікавлять споживача. Перевага натуральних показників полягає в наступному:

1. Завдяки натуральним показникам забезпечується такий об'єктивний підхід до оцінювання роботи підприємства, як наочність, тобто можливість підприємства задовольняти потреби ринку в кожному конкретному виді продукції.

2. Через систему натуральних показників на підприємстві об'єктивно оцінюють ступень використання виробничих потужностей, а також ефективності переробки сировинних ресурсів.

3. Насамкінець, натуральні показники є основою визначення валового випуску продукції.

Вартісними показниками, які показують загальний обсяг виробництва на м'ясопереробному підприємстві, є товарна продукція в незмінних (порівнянних) і поточних оптових цінах.

Система натуральних і вартісних показників є підставою для розробки заходів щодо вдосконалення структури виробництва, асортименту і якості продукції.

Оціночними показниками, що характеризують ступінь розвитку та зрілості прямих та

зворотних зв'язків внутрішнього та зовнішнього середовища м'ясопереробного підприємства, є:

- динаміка, темпи та обсяги виробництва продукції в натуральному та вартісному виразі – темп зростання обсягів виробництва та відповідно зростання розмірів виручки, отриманої від реалізації виробленої продукції;

- фактичні зрушення в забезпеченні потреб регіону в загальних обсягах і в розрахунку на душу населення – відповідність обсягів та якості продукції встановленим нормам та нормативам по забезпеченню продовольчої безпеки регіону продукцією переробки м'яса;
- ступінь задоволення платоспроможного попиту – забезпечення продукцією, що пропонується на регіональному ринку продукції переробки м'яса, реальних потреб споживачів відповідно до їх соціального стану;

- рівень використання виробничих потужностей і ресурсів сировини – 100-відсоткова відповідність завантаження виробничих потужностей необхідною кількістю сировини;

- собівартість, рентабельність і ціна продукції – визначення рівня собівартості продукції, який дає можливість встановити відповідні ціни на неї, які задовольняють вимоги споживачів та забезпечують високий рівень рентабельності виробництва.

Досягнення найвищого рівня значень зазначених показників можливе лише при високому ступені розвитку та зрілості прямих і зворотних зв'язків внутрішнього та зовнішнього середовища м'ясопереробного підприємства, що передбачає спроможність правильного та всебічного розуміння, в першу чергу, керівництвом, впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на діяльність підприємства, яке функціонує в ринковому просторі.

На підставі статистичного методу визначення попиту було встановлено, що на регіональному ринку продукції переробки м'яса (Запорізька область) домінуючу позицію займає реальний вид попиту, більша питома вага якого є задовільною.

Аналіз стану та прогнозування попиту на м'ясопереробну продукцію здійснюється спеціалістами служби маркетингу підприємства кожного дня. Потужнево

аналізуються ціни внутрішніх та зовнішніх ринків збуту продукції.

Умови ведення виробничо-господарської діяльності м'ясопереробних підприємств Запорізького регіону, а саме необхідність постійного оновлення виробничого асортименту продукції відповідно до вимог ринку (в першу чергу, споживчого попиту), викликають суттєву необхідність у застосуванні аналізу беззбитковості виробництва як основного економічного методу обґрунтування широкого спектру планових показників, що пов'язані з виведенням нового товару на ринок.

Пропонуємо до уваги результати аналізу

беззбитковості виробництва продукції м'ясопереробних підприємств регіону, який є підставою для розробки товарної політики підприємства (табл. 1, 2). При цьому зауважимо, що було враховано всі критерії вибору нової продукції (ринкові, товарні, виробничі) та стадії життєвого циклу продукції різних підприємств.

Аналіз зроблено на прикладі даних про виробничу діяльність типових представників різних (за обсягами виготовлення продукції та виробничими потужностями) підприємств. Аналіз проводився на основі показників виробництва продукції (а саме – варено-копчені ковбаси), орієнтованої на середньо забезпеченого споживача.

Таблиця 1

Вихідні дані для аналізу беззбитковості виробництва варено-копченої продукції м'ясопереробних підприємств регіону*

Показники		ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»	ТОВ «Бердянські ковбаси»	ПАТ «Степовий»
1.	Змінні витрати на одиницю продукції, грн/кг	83,79	67,81	63,54
2.	Постійні витрати на одиницю продукції, виходячи з загальних постійних витрат, грн/кг	10,6	9,23	8,18
3.	Ціна реалізації (Ц), грн/кг	116,48	94,19	87,53
4.	Маржинальний дохід (МД), грн/кг	32,69	26,38	23,99
5.	Обсяги реалізації (О), ц	829,44	527,11	334,72
6.	Виручка від реалізації (В), тис. грн	9 661,32	4 964,85	2 929,80
7.	Загальні постійні витрати (ПВ), тис. грн	879,21	486,52	273,80
8.	Загальні змінні витрати (ЗВ), тис. грн	6949,88	3574,33	2126,81
9.	Сукупні витрати, тис. грн.	7829,08	4060,86	2400,61
10.	Фактичний прибуток (П _ф), тис. грн	1 832,23	903,99	529,19

* **Примітка.** Показники таблиці розраховані на підставі даних діяльності досліджуваних підприємств в середньому за останні п'ять років

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності підприємств

Таблиця 2

Результати аналізу безбитковості виробництва варено-копченої продукції м'ясопереробних підприємств регіону

Показники		ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат»	ТОВ «Бердянські ковбаси»	ПАТ «Степовий»
1.	Прогнозний прибуток (Π_n), тис. грн	2 015,46	994,39	582,11
2.	Обсяг реалізації продукції в точці безпеки ($O_6 = \text{ПВ} : \text{МД}$), ц	268,95	184,43	114,13
3.	Обсяг виробництва продукції для отримання прогнозного прибутку ($O = (\text{ПВ} + \Pi_n) : \text{МД}$), ц	885,49	561,38	356,78
4.	Зона стійкої роботи підприємства ($Z_6 = (O - O_6) : O$), %	69,63	67,15	68,01

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності підприємств

Результати аналізу безбитковості виробництва варено-копчених ковбас м'ясопереробних підприємств Запорізької області дозволяють зробити висновок про можливе скорочення обсягів виробництва до точки безбитковості таким чином: ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» – на 30,37% (до 616,57 ц); ТОВ «Бердянські ковбаси» – на 32,85% (до 376,97 ц); ПАТ «Степовий» – на 31,99% (до 242,65 ц).

Використовуючи метод ланцюгового підставлення, можна здійснити факторний аналіз точки та зони безпеки з урахуванням змін планових показників за певний період часу.

Для цього використані показники виробничої діяльності одного з типових представників м'ясопереробних підприємств регіону, а саме показники виробництва копченостей зі свинини ТОВ «Запорізький м'ясокомбінат плюс».

Таблиця 3

Дані для аналізу виробництва продукції

Показники	План	Факт
Ціна, грн	190,70	210,95
Змінні витрати на одиницю продукції, грн	129,71	138,50
Обсяг виробництва продукції, т	14,77	17,93
Постійні витрати на весь обсяг, тис. грн	900,90	1299,20
Обсяг реалізації продукції, т	25,00	26,00

Джерело: дані підприємства

$O_{б\text{ план}} = 900,9 : (190,70 - 129,71) = 14,77$ (т);
 $Z_{б\text{ план}} = ((25 - 14,77) : 25) * 100 = 40,92$ (%);
 $O_{ус1} = 1299,2 : (190,70 - 129,71) = 21,3$ (т);
 $Z_{б\text{ вс}1} = ((25 - 21,3) : 25) * 100 = 14,8$ (%);
 $O_{ус2} = 1299,2 : (210,95 - 129,71) = 15,99$ (т);
 $Z_{б\text{ ус}2} = ((25 - 15,99) : 25) * 100 = 36,04$ (%);
 $O_{б\text{ факт}} = 1299,2 : (210,95 - 138,50) = 17,93$ (т);
 $Z_{б\text{ факт}} = ((26 - 17,93) : 26) * 100 = 31,04$ (%),
 де $O_{б\text{ план} / \text{факт}}$ – плановий / фактичний обсяг виробництва продукції, який забезпечує безбитковість виробництва, т;

$Z_{б\text{ план} / \text{факт}}$ – планова / фактична зона безпеки підприємства, %;

$O_{ус1,2}$ – показник обсягу реалізації продукції, усереднений, т;

$Z_{б\text{ ус}1,2}$ – показник зони безпеки підприємства, усереднений, %.

Як свідчать результати розрахунків, зростання постійних витрат призвело до зростання критичної точки безбитковості на 6,53 т (21,3 – 14,77), відповідно зростання ціни – до зниження точки безбитковості на 5,31 т

(15,99 – 21,3). Зростання питомої ваги змінних витрат призвело до збільшення критичної точки беззбитковості на 1,94 т (17,93 – 15,99).

За сукупністю всі фактори призвели до скорочення зони безпеки з 40,92% до 31,04% (на 9,88 пунктів). При цьому зона безпеки за рахунок зростання постійних витрат зменшилась на 26,12 пунктів, за рахунок зростання ціни – зросла на 21,24 пункти, за рахунок зростання питомої ваги змінних витрат – зменшилась на 5 пунктів.

На основі маржинального аналізу приймаються управлінські рішення, які засновані на взаємодії витрат, обсягу реалізації продукції та прибутку.

На великих м'ясопереробних підприємствах Запорізького регіону аналіз беззбитковості виробництва проводиться на початку кожного місяця за плановими показниками і наприкінці місяця – на підставі фактичних показників по кожному найменуванню виготовле-

ної продукції. На середніх та малих підприємствах регіону аналіз беззбитковості виробництва здійснюється через більший період часу, а подекуди взагалі відсутній.

Можливе здійснення маржинального аналізу на підставі вартісних показників, коли критичний обсяг реалізації відображається у вартісному виразі і може використовуватись для порівняння ефективності виробництва декількох видів товарів.

Для проведення такого аналізу запропоновано використати показники діяльності типового, серед малих за розмірами, підприємства за ряд останніх років (табл. 4).

Критичний обсяг продажу у вартісному виразі становить:

$$Об = ПВ : (МД : В), (1)$$

де ПВ – постійні витрати, тис. грн;

МД – маржинальний дохід по сукупності продукції, тис. грн;

В – виручка по сукупності продукції, тис. грн.

Таблиця 4

Динаміка економічних показників виробництва м'ясопродукції у ПАТ «Степовий»

Показники		Роки					2004 до 2000 року, %
		2012	2013	2014	2015	2016	
1.	Виручка від реалізації, тис. грн	3281,5	3548,4	3819,3	5059,7	6341,0	193,2
2.	Змінні витрати, тис. грн	2943,2	2876,1	3039,7	3537,8	3819,4	129,8
3.	Маржинальний дохід, тис. грн	338,3	672,3	779,6	1521,9	2521,6	745,4
4.	Постійні витрати, тис. грн	58,2	40,2	60,7	243,5	318,7	547,6
5.	Прибуток, тис. грн	280,1	632,1	718,9	1278,4	2202,9	786,5
6.	Ставка маржинального доходу, % (4 : 2)	10,3	18,9	20,4	30,1	39,8	386,4
7.	Критичний обсяг продажу, тис. грн	565,0	212,7	297,5	809,0	800,8	141,7

Джерело: розраховано автором за даними статистичної звітності підприємства

Як свідчать дані таблиці 4, спостерігається зростання виручки від реалізації продукції впродовж п'яти років на фоні зростання постійних витрат та ставки маржинального доходу. Саме тому критичний обсяг продажу продукції є задовільним. Це означає, що виручка від реалізації продукції належним чином покриває постійні витрати.

Висновки. Мінливість чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища вітчизняних підприємств потребує постійного переосмислення процесу здійснення їх виробничо-господарської діяльності та перегляду методів обґрунтування управлінських рішень, зокрема у сфері товарної політики. У процесі пошуку управлінських рішень з удосконалення товарної політики підприємства за допомогою методів маркетингового, фінансового та економічного аналізу доцільно формувати програму виробництва, яка забез-

печує досягнення маркетингової результативності, фінансової ефективності і не порушує умов соціальної відповідальності. Як об'єкт управлінського впливу, товарна політика підприємства фокусує увагу не тільки на визначенні асортиментного переліку продукції, але й дає змогу забезпечити виконання конкурентної стратегії підприємства, збалансувати його виробничу і маркетингову діяльність, ризикованість і результативність управлінських рішень.

Застосування маржинального аналізу беззбитковості виробництва у процесі формування товарної політики підприємства є одним з дієвих чинників підвищення ефективності діяльності підприємства, що дає йому можливість в умовах існуючих обмежень через вибір критеріїв оптимальності (рентабельність, витрати на одиницю продукції, продуктивність тощо) сформулювати найкращу структуру пропозиції.

Список літератури.

1. Блонська В. І. Товарна політика підприємства і місце в ній конкурентоспроможності продукції / В. І. Блонська, С. І. Матіко // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.15. - С. 232-238.
2. Верба В. А. Методичні положення оптимізації товарного портфеля виробничого підприємства / В. А. Верба, С. В. Яковенко // Стратегія економічного розвитку України. - 2013. - Вип. 32. - С. 164 - 176.
3. Головацька Л. В. Товарна політика в системі управління маркетингом / Л. В. Головацька // Наукові записки [Української академії друкарства]. - 2011. - № 4. - С. 111-117.
4. Дима О. О. Маркетингова товарна політика посередницького підприємства – ключовий засіб реалізації принципів сталого розвитку / О. О. Дима // Економічний простір. - 2016. - № 105. - С. 174-189.
5. Зозулев О.В. Маркетинг: навч. посібник/ О.В. Зозулев, Н.С. Кубишина, С.А. Солнцев. – К.: Знання, 2011. – 421 с.
6. Каїра З.С. Маркетингова товарна політика підприємства та шляхи її удосконалення / З.С. Каїра // Бізнес Інформ. – 2011. – № 8. – С. 192-194.
7. Малюк С. О. Маркетингова товарна політика хлібопекарських підприємств України / С. О. Малюк // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. - 2014. - № 3. - С. 183-187.
8. Холодний Г.О. Розвиток управління маркетингом на підприємствах: монографія / Г.О. Холодний, Г.М. Шумська. – Х.: ХНЕУ, 2010. – 272 с.
9. Bedek A. Sustainability Marketing Strategies: Examples of Best Practices in Croatia / A. Bedek // International Journal of Management Cases. — 2011. — Vol. 13, No. 2. — P. 33–43.
10. Belz F.-M. Sustainability Marketing. Blueprint of a Research Agenda [Electronic resource] / F.-M. Belz, K. Birte // ECONBIZ. — 2014. — [mode of access : www.econbiz.de/](http://www.econbiz.de/)
11. Leading the way Pricing: A fast track to creating sustainable value in customer products. London : Deloitte, 2012. — 12 p.
12. Packaging and sustainable development: An INCPEN case study [Electronic resource] // Business Case Studies. — [mode of access : http://businesscasestudies.co.uk](http://businesscasestudies.co.uk)
13. Product-service systems are necessary for a durable world [Electronic resource] // My statement blog. — 2010. — [mode of access : http://enermacdes.wordpress.com](http://enermacdes.wordpress.com)
14. Sustainable design [Electronic resource] // Wikipedia : the Free Encyclopedia. — Mode of access : <http://en.wikipedia.org>.
15. Блонська В. І. Товарна політика підприємства і місце в ній конкурентоспроможності продукції / В. І. Блонська, С. І. Матіко // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.15. - С. 232-238.
16. Верба В. А. Методичні положення оптимізації товарного портфеля виробничого підприємства / В. А. Верба, С. В. Яковенко // Стратегія економічного розвитку України. - 2013. - Вип. 32. - С. 164 - 176.
17. Головацька Л. В. Товарна політика в системі управління маркетингом / Л. В. Головацька // Наукові записки [Української академії друкарства]. - 2011. - № 4. - С. 111-117.
18. Дима О. О. Маркетингова товарна політика посередницького підприємства – ключовий засіб реалізації

принципів сталого розвитку / О. О. Дима // Економічний простір. - 2016. - № 105. - С. 174-189.

19. Зозулев О.В. Маркетинг: навч. посібник/ О.В. Зозулев, Н.С. Кубишина, С.А. Солнцев. – К.: Знання, 2011. – 421 с.

References:

1. Blonska, V. I. (2012) Tovarna polityka pidpriemstva i mistse v nii konkurentospromozhnosti produktsii. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, Vyp. 22.15, p. 232-238.
2. Verba, V. A., Yakovenko, S. V. (2013) Metodychni polozhennia optymizatsii tovarnoho portfelia vyrobnychoho pidpriemstva. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, Vyp. 32, p 164 – 176.
3. Holovatska, L. V. (2011) Tovarna polityka v systemi upravlinnia marketynhom. *Naukovi zapysky [Ukrainskoi akademii druzarstva]*, № 4, p. 111-117.
4. Dyma, O. O. (2016) Marketynhova tovarna polityka poserednytskoho pidpriemstva – kliuchovi zasib realizatsii pryntsyviv staloho rozvytku. *Ekonomichni prostir*, № 105, p. 174-189.
5. O.V. Zozulev, N.S. Kubyshyna, S.A. Solntsev (2011) Marketynh: navch. Posibnyk. K.: *Znannia*, 421 p.
6. Kaira, Z.S. (2011) Marketynhova tovarna polityka pidpriemstva ta shliakhy yii udoskonalennia. *Biz-nes Inform*, № 8, p. 192-194.
7. Maliuk, S. O. (2014) Marketynhova tovarna polityka khlibopekarskykh pidpriemstv Ukrainy. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva. Ser. : Ekonomichni nauky*, № 3, p. 183-187.
8. H.O. Kholodnyi, H.M. Shumska (2010) Rozvytok upravlinnia marketynhom na pidpriemstvakh: [monohrafiia]. Kh.: *KhNEU*, 272 p.
9. Bedek, A. (2011) Sustainability Marketing Strategies: Examples of Best Practices in Croatia. *International Journal of Management Cases*, Vol. 13, No. 2, p. 33–43.
10. F.-M. Belz, K. Birte (2014) Sustainability Marketing. Blueprint of a Research Agenda ECONBIZ. [Electronic resource] Mode of access : www.econbiz.de/
11. Leading the way Pricing: A fast track to creating sustainable value in customer products. London : Deloitte, 12 p.
12. Packaging and sustainable development: An INCPEN case study Business Case Studies. [Electronic resource] Mode of access : <http://businesscasestudies.co.uk>
13. Product-service systems are necessary for a durable world My statement blog. [Electronic resource] Mode of access : <http://enemacdes.wordpress.com>
14. Sustainable design. Wikipedia : the Free Encyclopedia. [Electronic resource] Mode of access : <http://en.wikipedia.org>.
15. V. I. Blonska, C. I. Matiko (2012) Tovarna polityka pidpriemstva i mistse v nii konkurentospromozhnosti produktsii. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, Vyp. 22.15, p. 232-238.
16. V. A. Verba, S. V. Yakovenko Verba, (2013) Metodychni polozhennia optymizatsii tovarnoho portfelia vyrobnychoho pidpriemstva. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, Vyp. 32, p. 164 – 176.
17. Holovatska, L. V. (2011) Tovarna polityka v systemi upravlinnia marketynhom. *Naukovi zapysky [Ukrainskoi akademii druzarstva]*, № 4, p. 111-117.
18. Dyma, O. O. (2016) Marketynhova tovarna polityka poserednytskoho pidpriemstva – kliuchovi zasib realizatsii pryntsyviv staloho rozvytku. *Ekonomichni prostir*, № 105, p. 174-189.
19. O.V. Zozulev, N.S. Kubyshyna, S.A. Solntsev (2011) Marketynh: navch. Posibnyk. K.: *Znannia*, 421 p.

УДК:358.5

Болтянська Л.О., к.е.н., доц. кафедри
Тебенко В.М., к.е.н., доц. кафедри
Таврійський державний агротехнологічний університет

ВІД ВИБОРУ БІЗНЕС-ІДЕЇ ДО ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

Анотація. Основою будь-якої прибуткової діяльності є ефективна бізнес-ідея. Якщо бізнес-ідея визнається прийнятною до впровадження, наступним етапом її життєвого циклу є складання ділового плану, чи бізнес-плану, як його заведено називати в підприємницькій практиці. Діловий план являє собою своєрідну модель майбутнього бізнесу. При його розробці враховуються всі можливі витрати на реалізацію бізнес-ідеї, перевіряються майбутні схеми виробничо-комерційної діяльності, обґрунтовуються можливі схеми фінансування процесів створення нововведення і т.п.

Ключові слова: бізнес-ідея, власна справа, сфера діяльності, бізнес-планування, рекомендації

JEL code classification: M20, M21, O20

Boltyanska L.O., PhD, ass. prof.
Tebenko V.M., PhD, ass. prof.
Tavria state agrotechnological university

FROM SELECTION OF BUSINESS IDEA TO ITS REALIZATION

Анотація. The basic and important stage of realizing the dream of entrepreneurship is a well-chosen business idea. When choosing a business idea, the entrepreneur-beginner should clearly understand the purpose and objectives of the future activity, have an idea of the ways and means of achieving it and their solutions. The success of the implementation of a business idea depends on the chosen sphere of activity, the organizational-legal form of small business, strategy and tactics of management. In a developed market, success can only come to someone who brings something new to his business, different from the ones offered by competitors. The emergence of business ideas is a creative process. It can be stimulated by creating a creative search atmosphere and gaining new knowledge about business.

If the business idea is recognized as acceptable for implementation, the next stage in its life cycle is the preparation of a business plan, or a business plan, as it is called in business practice. The business plan is a peculiar model of future business. In its development, all possible costs for the implementation of business ideas are taken into account, future schemes of production and commercial activity are checked, possible schemes of funding for innovation processes, etc., are substantiated. The development of a business plan, therefore, should become a kind of filter for dropping out ideas that can not be realized under any circumstances. Potentially, in any business is a hidden mass of opportunities. Those who find them and use them competently seem to be more likely to achieve a positive result. But if planning is carried out in accordance with the logic of business ideas development, then its consequences will be not only the improvement of the quality of business, but also its transformation into life, which, besides material wealth, provides also a great pleasure from their own business.

Key words: business idea, own business, sphere of activity, business planning, recommendations.

Постановка проблеми: Мрією багатьох людей є розвиток свого власного бізнесу. Вони вивчають численні бізнес-журнали, відвідують семінари, розмірковують. Проте, у підсумку, дуже мало хто з них вирішує розпочати власну справу. Першим кроком до цієї мрії є вибір бізнес-ідеї. Вдало сформована ідея може визначити стартову діяльність підприємця-початківця, а далі для продовження комерційної діяльності потрібні нові ідеї.

Вибір бізнес-ідеї є початковим етапом у

створенні власної справи. За цим етапом важливо зробити вірний та конструктивний вибір справи, яка в подальшому може збагатити, або навпаки, призвести до втрати грошей. Тому, слід серйозно підходити до вибору того інтересу, яким ви плануєте займатись. Бізнес-ідея – це те, що супроводжує початківців на дорозі до великого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Проблема вибору бізнес-ідеї та бізнес-планування досить широко висвітлена

зарубіжними фахівцями (К. Барроу, Д. Бористайн, Р. Браун, П. Пруетт, Б. Форд, В. Попов, С. Ляпунов, А. Волосський та ін.) та вітчизняними дослідниками (С.Ф. Покропивний, Г.О. Швиданенко, Г.М. Тарасюк, М.П. Мальська, С.М. Соболев, О.Г. Дерев'янка та ін.). Водночас підходи щодо вибору виду комерційної діяльності, трактування поняття бізнес-плану і визначення його основних елементів різняться між собою. Тому, попри наявність низки методик з розроблення бізнес-планів (TACIS, ЄБРР, UNIDO тощо), які успішно використовуються у світовій практиці та вітчизняних методичних рекомендацій, питання формування структури бізнес-плану і його змістовного наповнення на сьогодні залишається актуальним.

Формулювання цілей статі: Основною метою статі є визначення головних чинників впливу на вибір бізнес-ідеї, характеристика джерел та алгоритм реалізації обраної ідеї підприємництва.

Виклад основного матеріалу: Потенціалом будь-якої підприємницької діяльності є ідея. Бізнес-ідея – це визначені знання про доцільність та перспективу займатися обраним видом підприємницької діяльності. Підприємець-початківець повинен чітко усвідомлювати мету та задачі майбутньої діяльності, мати уявлення щодо шляхів і засобів її досягнення та їх рішення.

На вибір бізнес-ідеї впливає багато внутрішніх чинників людини, зовнішніх факторів навколишнього середовища, бажань, а також наявність окремих початкових знань, зокрема:

- прагнення змінити професію та напрямки діяльності, тощо;
- бажання стати власником свого підприємства;
- прагнення покращити своє матеріальне становище;
- прагнення реалізувати свою мрію, домогтися визнання у суспільстві;
- усвідомлення джерел ресурсів для створення власного підприємства;
- використання отриманих раніше знань з певного виду підприємницької діяльності;
- досвід створення підприємства у відповідній сфері та вибір оптимальної організаційної та організаційно-правової форми його існування;

- уміння прораховувати настання ризиків, управляти ними та нейтралізувати їх;
- знання, хоча б початкові, щодо організації обліку на підприємстві;
- урахування зовнішніх факторів: чинного законодавства, конкуренції, форм та засобів економічної політики.

Успіх реалізації бізнес-ідеї залежить від обраної сфери діяльності, організаційно-правової форми малого підприємства, стратегії і тактики управління.

При створенні нового підприємства, бізнесмен-початківець повинен обрати сферу діяльності, врахувати можливості вкладення у справу власного і позикового капіталів, визначити строки окупності фінансових ресурсів. Найкращим варіантом є сфера діяльності, яка ще не є дослідженою, де відсутня або мінімальна наявність конкурентів, в якій початківець починає працювати одним з перших, де визначається асортимент продукції для виробництва, надання послуг, встановлюється ціна за власну працю. При цьому необхідно мати «варіант-страховку» на випадок, якщо початковий варіант не приносить очікуваних результатів. Відправною точкою у створенні нового підприємства є ідея нового продукту або послуги, а саме створення нового товару або послуги. Новий товар – це товар, який принципово відрізняється від існуючих на ринку товарів або має серйозні якісні вдосконалення порівняно з товарами-аналогами щодо споживчих якостей, дизайну, форми тощо.

Існує ситуація, коли є бажання реалізувати себе як підприємця, проте відсутні варіанти бізнес-ідеї. Отже, джерел нових ідей існує безліч, вони всі знаходяться в нашому оточенні (рис. 1).

Тому, основні джерела бізнес-ідеї можна об'єднати в наступні групи:

- знання та досвід: отримані знання у середній школі та вищому навчальному закладі освіти при вивченні економічних дисциплін; досвід у цій сфері батьків, родичів та знайомих;
- споживачі: задоволення попиту споживачів – основна мета виробництва будь-якого товару або надання послуги. Їх думка про доцільність створювати зовсім нові товари, або їх оновлену версію, отримувати нові послуги може стати безпрограшним

варіантом бізнес-ідеї. Досліджувати думку споживачів можна завдяки спостереженню за висловлюваннями друзів, знайомих, родичів,

колег у неформальній обстановці, або завдяки організації каналів зворотного зв'язку зі споживачем;

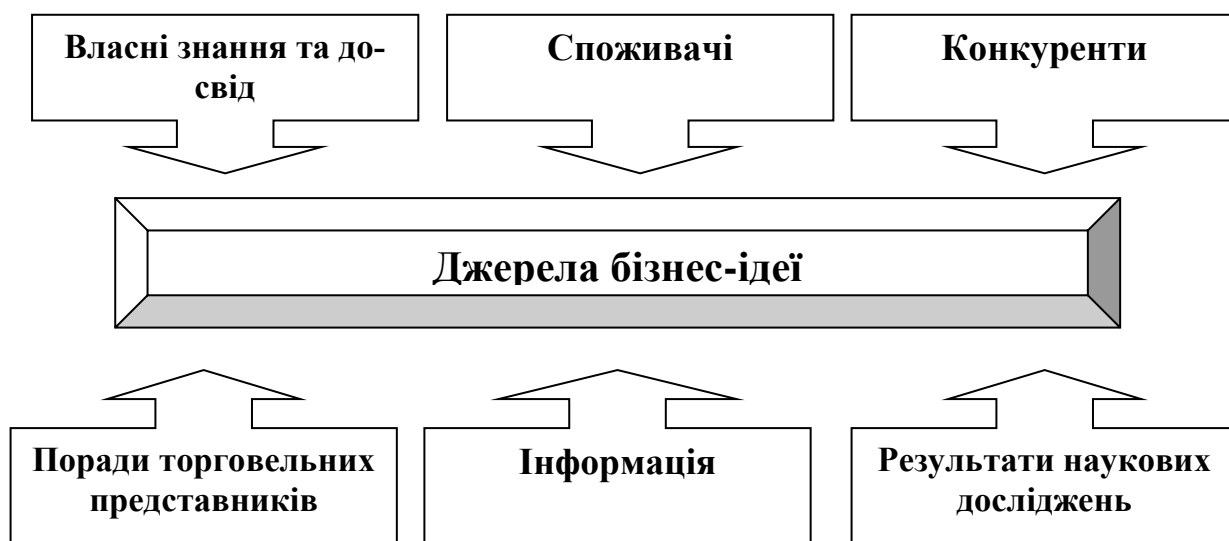


Рис.1. Джерела бізнес-ідеї
Джерела: розробка авторів

- конкуренти: моніторинг продукції та послуг конкурентів на ринку, аналіз рівня їх цін може призвести до появи власної нової ідеї;
- мислення працівників збуту та торговельних представників: завдяки професійній консультації працівників ринку торгівлі можна знайти бізнес-ідею, можна також скористатися порадами щодо маркетингу нової ідеї;
- інформація: публікації у професійних виданнях, у тому числі про наявні патенти та ліцензії; відвідування ярмарок і виставок передового досвіду; знання основних способів підтримки державою підприємницької діяльності, якими хотів би скористатися майбутній підприємець; відомості, що отримані з засобів масової інформації (радіо, телебачення, газет, журналів тощо);
- результати наукових досліджень: наукові ідеї, які проводять теоретичні та прикладні дослідження; дослідно-конструкторські розробки; інформаційні листки патентних бюро і навіть «банальна» науково-технічна інформація з вітчизняної та закордонної періодичної преси.

При виборі бізнес-ідеї необхідно мати певні знання щодо її реалізації, а саме знання в сфері:

1. Товарного ринку – використання товарного ринку, як джерела ідеї, зводиться до виявлення існуючого дефіциту того чи іншого товару або послуги, визначення кола незадоволених споживачів.

2. Географічні та структурні схеми у системі виробництва товарів та просування його до споживача: географічні – це аналіз продукції, яка виробляється в нашій країні, або ввозиться з-за кордону, структурні – яка продукція виробляється, а яка ні. Підприємець аналізує процес виробництва товару, його окремих компонентів або навіть цілої товарної групи; джерело і «маршрут» просування товару від виробника до споживача; форму пропозиції товару споживачу. Суть ідеї може бути в налагодженні прямих зв'язків з виробником, які виключають наявність існуючих посередників.

3. Досягнення науки і техніки, розвиток НТП, як джерело ідей, вимагають достатньої інформованості в цій сфері та значної інтелектуальної праці. Об'єктом уваги може бути не тільки власне товар, але і технологія його виробництва, виробничий процес.

4. Нові можливості застосування вже виробленого товару або продукту – це специфічні та випадкові джерела, що ґрунтуються на творчому підході до процесу створення ідеї.

5. Не усвідомлені споживачем або поки що

не задоволені споживчі запити – якщо вгадані підприємцем, то є невичерпним джерелом ідей.

Для остаточного прийняття рішення щодо реалізації бізнес-ідеї необхідно провести ряд досліджень, зокрема: ретельне вивчення стану обраного ринку, аналіз конкурентного середовища, наукові прогнози можливих змін попиту та пропозиції, аналіз стану купівельної спроможності населення. Досить важливою є інформація щодо діяльності конкурентів у розвинутих країнах світу, для одержання якої бажано користуватися сучасними інформаційними технологіями. Одночасно, при прийнятті рішення про вибір ідеї не слід лякатися закордонних конкурентів, які мають певні конкурентні переваги перед вітчизняними товаровиробниками, зокрема: чималі транспортні витрати та митні збори, пов'язані з проникненням на територію країни. Іноді навіть властивості іноземного товару конкурентів можуть біти гіршими ніж у вітчизняних аналогів.

Найкраще обирати бізнес-ідею методом мозкового штурму: спочатку спонтанно записати усі варіанти видів бізнесу, навіть найбільш несподівані та нездійсненні, і тільки після складання великого списку приступити до оцінки їх важливості, вірогідності та вибору. Складати список краще разом з вашими майбутніми компаньйонами, у крайньому випадку, просто з друзями і знайомими. Необхідно стимулювати найбільш оригінальні пропозиції, навіть якщо незрозуміло, як на такій діяльності можна заробляти. Особливо важливо записати все те, чим Ви любите займатись або маєте досвід діяльності. Для ведення бізнесу, перш за все, необхідно:

1. Мати бажання робити бізнес, усвідомлювати мету, заради якої ним будете займатись, а також готовність нести відповідальність за його результати;

2. Мати вміння, професіоналізм, знання; бажання постійно вчитись та підвищувати

свою кваліфікацію;

3. Ніколи не зупинятись на досягнутому, не опускаючи руки;

4. Мати ресурси; розраховуючи лише на власні ресурси, підприємець суттєво зменшує ризики, але в той же час зменшує і можливість бізнесу [3].

Отже, визначились з бізнес-ідеєю. Кожен підприємець обирає свій алгоритм реалізації бізнес-ідеї. Проте існує загальне правило: якщо підприємець готовий реалізувати ідею, необхідно скласти схему цієї реалізації. Це дозволить виявити, чи все до неї включено.

Втілення її в життя, адаптація до змін ринкового середовища вимагає застосування особливих форми планування – бізнес-плану. Це специфічний плановий документ, що містить опис усіх основних аспектів майбутнього комерційного проекту. Він дає можливість здійснити техніко-економічне обґрунтування конкурентоспроможності й ефективності діяльності підприємства при реалізації задумів підприємця. Бізнес-план сприяє зацікавленості банкірів, інвесторів, фінансових посередників. Особлива потреба в складанні бізнес-плану полягає у вирішенні проблем, щодо:

1. Залучення інвесторів для втілення бізнес-ідеї підприємця;

2. Одержання кредитів у комерційних банках при заснуванні фірми;

3. Створення нових форм підприємництва – злиття, відкриття представництв, дочірніх підприємств;

4. Залучення іноземних інвестицій для посилення конкурентних переваг фірми на ринку;

5. Приватизації державних підприємств способами, що передбачають складання бізнес-плану [4].

Схема послідовності реалізації задуму є основною структурою розробки бізнес-плану. Послідовність реалізації задуму може складатись з наступних етапів (рис. 2).



Рис.2. Схема послідовності реалізації задуму бізнес-ідеї
 Джерела: розробка авторів

Коли загальна схема реалізації ідеї зрозуміла по всіх позиціях, можна переходити до конкретних попередніх розрахунків, які зручніше за все виконувати в рамках бізнес-плану. У випадку, коли зібрана вся необхідна попередня інформація за етапами реалізації задуму, можна приступати до детального оформлення бізнес-плану. Існує багато варіантів складання бізнес-планів.

Залежно від ситуації, де він буде представлятися та мети його представлення, існують певні правила та вимоги щодо оформлення й наявності відповідних розділів.

Вітчизняна практика бізнес-планування значною мірою спирається на зарубіжний досвід. Одним з найбільш відомих документів, який уніфікує процес розробки бізнес-плану, є Рекомендації з підготовки промислових техніко-економічних досліджень, розроблені Організацією

промислового розвитку Об'єднаних націй (ЮНІДО) (UNIDO "Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Studies". Vienna, UNIDO ID / 206, 1986). Дану методику використовують у своїй діяльності Світовий банк і Європейський банк реконструкції та розвитку, що є найбільшими зарубіжними інституційними інвесторами. На основі даної методики були розроблені Методичні рекомендації щодо оцінки ефективності інвестиційних проектів.

В Рекомендаціях основна увага приділяється методологічним питанням оцінки ефективності проектів. Жорстка регламентація переліку розділів і змісту бізнес-плану відсутня, оскільки вона залежить від мети розробки та виду бізнес-плану.

З метою методологічного забезпечення єдиного підходу до складання бізнес-плану

розвитку підприємства наказом № 290 Міністерства економіки України були затверджені «Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств». Крім того, наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України №724 була затверджена «форма проектної (інвестиційної) пропозиції, на основі якої готується інвестиційний проект, для розроблення якого може надаватися державна підтримка».

Методичні рекомендації узагальнюють світовий та вітчизняний досвід розроблення бізнес-плану підприємств, як основи їх інвестиційного розвитку. Вони призначені для надання методичної допомоги підприємствам при складанні річних та довгострокових планів їх розвитку.

Розроблення бізнес-плану підприємства здійснюється в декілька етапів:

1. Підготовчий – формування перспективної бізнес-ідеї, яка представляє собою ідею виробництва нової продукції (надання нових послуг, виконання робіт), впровадження нового технічного, організаційного або економічного рішення тощо;

2. Розробка бізнес-плану – здійснюється збирання та аналіз інформації про продукцію (послуги), визначаються основні напрями та тенденції розвитку галузі, формулюється бізнес-ідея (концепція розвитку виробництва) та здійснюється її попередня техніко-економічна оцінка. На підставі аналізу технічної можливості підприємства, відгуків покупців, результатів випуску такої ж або аналогічної продукції конкурентами, пропозицій працівників підрозділу маркетингу, результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, підприємство або підприємець обґрунтовує перспективність бізнес-ідеї;

3. Реалізація бізнес-плану – визначаються та виконуються завдання як на підприємстві, так і за його межами, серед яких основними є: формування потрібних для реалізації бізнес-плану практичних завдань, їх логічної послідовності та графіка виконання; визначення необхідних ресурсів для виконання кожного завдання; розроблення

кошторису реалізації і потоків ресурсів, які забезпечують фінансування протягом усього часу реалізації бізнес-плану; здійснення практичних завдань, контроль показників його реалізації та корегування, в разі необхідності, завдань і розрахунків, зроблених під час складання бізнес-плану [5].

Висновки. Головним при створення власного бізнесу є внутрішнє бажання. Зрозуміло, якщо людина ні на що не здатна, нічого не знає і не вміє, то по суті їй немає чого запропонувати людям, і говорити про свій бізнес дещо передчасно. Але будемо виходити з того, що кожна людина хоч трохи, але талановита. В чому саме – вирішувати їй. Наприклад, якщо вона має хоч трохи художнього смаку і «некриві руки», то можна спробувати себе у веб-дизайні чи інших напрямках графічного плану, і вже є багато сайтів фрілансу, які допоможуть знайти замовників. Якщо вона володіє словом, вміє писати грамотно і цікаво, то можна почати свій бізнес з написання текстів на замовлення (копірайтинг), тут теж є багато сайтів для копірайтерів. Якщо вміє щось робити руками, хендмейд, то є купа сайтів оголошень, де можна продавати свої вироби. Якщо їй взагалі є що сказати людям, на будь-яку тему (хоч про квіти, хоч про дорожнє покриття, аби лише це було дійсно комусь потрібно і цікаво), то необхідно створювати свій сайт, розміщувати інформацію, приваблювати відвідувачів та отримувати дохід з реклами. Не слід обмежуватись, наведеними варіантами, є безліч напрямків бізнесу і відповідно безліч варіантів почати з нуля, треба лише обрати своє.

Важливо розуміти, що у подальшій роботі над бізнес-ідеєю, бізнес-план знадобиться не менше, ніж на старті підприємницької справи, адже саме він допомагає систематизувати всі найважливіші бізнес-процеси. Також безсумнівний плюс наявності бізнес-плану полягає і в тому, що він дає підприємцю-початківцю всі підстави для відчуття початку свого бізнес-проекту ще до часу процесу реалізації.

Список літератури

1. Бізнес-план развития производства предприятия. – Режим доступа: <http://www.siora.ru>
2. Буров В. Г., Галь А. Е., Казаков Н. Т. Бизнес-план инновационного проекта М. Центральный институт повышения квалификации кадров авиационной промышленности. – 2015.

3. Вибір бізнес-ідеї. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com>
4. Бізнес-планування в підприємницькій практиці - Режим доступу: <http://pidruchniki.com>
5. Домашній бізнес: 1000+1 ідея для власного бізнесу в Україні. – Режим доступу: <https://homebiznes.in.ua>
6. Котлярова В. Г. Бизнес-план: технологии разработки и обоснования. / В. Г. Котлярова, Е. И. Котляров. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004.
7. Методика розробки бізнес-плану World Bank (Світовий банк реконструкції та розвитку). – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/russia>
8. Методика розробки бізнес-плану фірми «Ernst & Young ». – Режим доступу: <http://www.ey.com/russia>.
9. Методика розробки бізнес-плану фірми «Goldman, Sachs & Co». – Режим доступу: <http://www.goldman.com/russia>
10. Рекомендації по складанню бізнес-плану, розроблені Українським Фондом підтримки підприємництва (УФПП). – Режим доступу: <http://ufpp.kiev.ua>.

Список літератури

1. Byznes-plan razvytiya proyzvodstva predpriyatiya. [Online] Retrieved from: <http://www.siora.ru>
2. Burov, V. H., Hal, A. E., Kazakov, N. T. (2015) Byznes-plan ynnovatsyonnoho proekta. M. *Tsentralnyi ynstitut povysheniya kvalyfykatsyy kadrov avyatsyonnoi promyshlennosti*.
3. Vybir biznes-idei. [Online] Retrieved from: <http://pidruchniki.com>
4. Biznes-planuvannya v pidpriemnytskii praktytsi [Online] Retrieved from: <http://pidruchniki.com>
5. Domashnii biznes: 1000+1 ideia dlia vlasnoho biznesu v Ukraini. [Online] Retrieved from: <https://homebiznes.in.ua>
6. V. H. Kotliarova, E. Y. Kotliarov (2004) Byznes-plan: tekhnolohyy razrobotky y obosnovaniya. Kharkov: *Yzd. KhNEU*.
7. Metodyka rozrobky biznes-planu World Bank (Svitovyi bank rekonstruktsii ta rozvytku). [Online] Retrieved from: <http://www.worldbank.org/russia>
8. Metodyka rozrobky biznes-planu firmy «Ernst & Young ». [Online] Retrieved from: <http://www.ey.com/russia>.
9. Metodyka rozrobky biznes-planu firmy «Goldman, Sachs & Co». [Online] Retrieved from: <http://www.goldman.com/russia>
10. Rekomendatsii po skladanniu biznes-planu, rozrobleni Ukrainskym Fondom pidtrymky pidpriemnytstva (UFPP). [Online] Retrieved from: <http://ufpp.kiev.ua>.

УДК 338.43:658

В.К. Збарський, д.е.н., професор
Національний університет біоресурсів та природокористування
Д. В. Єременко, к.е.н., доцент
Таврійський ДАТУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ – НЕОДМІННА УМОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. В статті розглянуто особливості ресурсного забезпечення фермерських господарств як однієї із засад їхньої конкурентоспроможності. Проаналізовано характер використання земельних та трудових ресурсів в системі фермерських господарств. Обґрунтовано необхідність системного підходу щодо підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу вітчизняного фермерства. З метою здійснення оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу в умовах конкретного регіону проаналізовано динаміку відповідних показників на прикладі сільськогосподарських підприємств Черкаської області. В рамках статті проаналізовано динаміку ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ресурсний потенціал, земельні ресурси, фермерські господарства, аграрне виробництво.

JEL code classification: Q 12

V.K. Zbarskyi, Doctor of Economic Sciences., prof.
National university of life and environmental sciences
D. V. Yeremenko, PhD, ass. prof.
Tavriya State Agrotechnological University

EFFICIENCY OF THE USE OF MATERIAL TECHNICAL RESOURCES – INDISPENSABLE CONDITIONS OF COMPETITIVE MANAGEMENT

Summary. Based on the current state of the agricultural sector, global trends and challenges, it needs to be reformed in order to increase the competitiveness of its products both on the domestic and on world markets, which will promote the development of rural areas. The article deals with the features of resource provision of farms, as one of the bases of their competitiveness. The nature of the use of land and labor resources in farms is analyzed. The necessity of the system approach to increase the efficiency of using the available resource potential of domestic farming is substantiated. In order to evaluate the effectiveness of the use of resource potential in a particular region, the dynamics of relevant indicators was analyzed on the example of agricultural enterprises of Cherkassy region. The dynamics of resource potential of agricultural enterprises of Cherkassy region is analyzed. It is proved that the current state of equalization of the use of resource potential by subjects of domestic agricultural business has fundamental differences, which are conditioned both by the peculiarities of the organization of production in the system of agrarian production and by the general tendencies of the development of the national economy. This, in particular, concerns the intensification of the competition for land resources, as well as the consequences of the globalization of the domestic economy, its openness to foreign producers. Under these conditions, a systematic approach is needed to develop the directions of ensuring the competitive functioning of the subjects of agrarian entrepreneurship. The necessity of carrying out the corresponding state policy directed on increase of competitiveness of the domestic agrarian sector is substantiated.

Key words: competitiveness, resource potential, land resources, farm-farming, agrarian production.

Постановка проблеми. Галузь сільського господарства, як базова, здатна бути локомотивом у забезпеченні поступального і якісно нового рівня соціально-економічного прогресу українського суспільства. Саме тому, виходячи з сучасного її стану, глобальних те-

нденцій і викликів, вона потребує реформування в напрямі підвищення конкурентоспроможності її продукції як на внутрішньому, так і на світовому ринках, що сприятиме й розвитку сільських територій. Приклад Японії, країни, де практично немає або дуже мало власних матеріальних ресурсів, де все досягнуте є результатом надзвичайно високої компетентності праці її народу, переконливо підтверджує ту істину, що до 75% кінцевої ефективності будь-якого виробництва залежить від нематеріальних факторів, від людини, від системи її інтересів, професійних навичок, підприємлих тощо.

Конкурентна здатність агробізнесу України як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринковому просторі трансформується, матеріалізується у відповідній компетентності науки і виробництва країни, їх організаційними структурами, працею вчених і робітників, виробничою дисципліною, технологіями, технікою тощо.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Якісні й кількісні результати агробізнесу будь-якого конкретного суб'єкта залежать від значної кількості факторів. Достатньо відмітити, наприклад, що на формування урожайності сільськогосподарської культури чи продуктивності тварин впливають десятки факторів. І щоби ними управляти, необхідно знати їх характеристики, взаємозалежності і взаємообумовленості, причому знати не взагалі, а конкретно, з урахуванням гідротермічних, ґрунтово-рельєфних, органо-мінеральних, сорто-технологічних, техніко-економічних, трудових і ще багатьох інших ресурсних факторів і можливостей їх регулювання у мінливих умовах виробництва.

Це особливо важливо тепер, коли відбувається процес обвального падіння обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, життєвого рівня населення, створюються умови неконтрольованої соціальної дестабілізації суспільства. В цих умовах потрібні конструктивні ресурсоекономічні пропозиції, шляхи і методи оперативного їх впровадження, одержання вагомої і адресної віддачі, потрібна модернізація економіки аграрного сектору.

Сучасні особливості використання ресурсного потенціалу суб'єктами вітчизняного аг-

рарного підприємництва знайшли своє відображення в наукових працях В.Г. Андрійчука, В.С. Дієсперова, С. В. Кальченка, Ю.Я. Лузана, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, О.С. Щекочича та ін.

Постановка завдання. Дослідити особливості ресурсного забезпечення аграрних господарств як однієї із засад їх конкурентоспроможності. Проаналізувати динаміку використання земельних, матеріальних та трудових ресурсів в системі аграрних підприємств. Обґрунтувати необхідність системного підходу до підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Результати аналізу динаміки складу основних видів ресурсів сільськогосподарських підприємств доводять, що, навіть у такій високоінтенсивній області як Черкаська, забезпечення сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними ресурсами за останні роки значно погіршилось (табл. 1).

Дійсно, наявність енергетичних потужностей в підприємствах регіону скоротилася на 15 %, кількість тракторів і зернозбиральних комбайнів – на 31,5 та 38,7%. Що ж до зменшення кількості бурякозбиральних та картоплезбиральних комбайнів, то це обумовлено тим, що сільськогосподарські підприємства відмовилися від вирощування цукрових буряків та картоплі. Якщо у 2010 р. аграрні підприємства регіону збирали цукрові буряки на площі 24,7 тис. га, то у 2016 р. – на площі 12,2 тис. або вдвічі менше.

Водночас спостерігається підвищення рівня ефективності використання наявного ресурсного потенціалу суб'єктами аграрного підприємництва Черкащини, причому як в рослинництві, так і в тваринництві (табл. 2). Протягом 2005-2016 рр. виробництво сільськогосподарської продукції в розрахунку на 100 га с.-г. угідь зросло на 80,5%, продуктивність праці – на 218%, показники ефективності використання сільськогосподарської техніки у виробництві зернових та цукрових буряків збільшилися, відповідно, на 202,1 та 62,6%, а аналогічний показник у виробництві молока зріс на 90,3%. Як наслідок, рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва за аналізований термін збільшився на 33 пункти.

Таблиця 1

Склад основних видів ресурсів сільськогосподарських підприємств Черкащини* [7]

Показник	Рік						2016 у % до 2005
	2005	2008	2010	2012	2014	2016	
Земельні ресурси, тис. га							
у т.ч.: с.-г. угіддя	995,9	995,7	995,2	995,9	985,8	987,8	99,2
рілля	951,5	952,3	958,1	958,2	948,1	949,1	99,7
Трудові ресурси (сільське, лісове, рибне господарство), тис. осіб							
у т.ч.: зайняті у виробництві	171,6	162,9	141,7	155,1	140,0	147,2	87,8
наймані працівники	42,3	40,5	38,9	34,9	33,2	34,0	80,3
Матеріально-технічні ресурси							
Трактори – всього	10159	8436	7224	7545	6980	6954	68,5
у т.ч. на 1000 га ріллі	11	9	8	8	7	7	63,6
Зернозбиральні комбайни, всього у т.ч на 1000 га зерно- вих	1957 4	1579 4	1335 3	1432 5	1216 5	1200 4	61,3 100
Бурякозбиральні комбайни, всього у т.ч. на 1000 га посіву буряків	550 15	324 13	262 7	254 8	197 12	139 11	25,3 73,3
Картоплезбиральні ком- байни, шт. у т.ч. на 1000 га посіву картоплі	39 170	17 45	13 34	11 10	11 12	12 15	30,8 8,8
Внесено під всі посіви мін. добрив, кг/га	45	49	83	107	97	108	240,0
Внесено органічних добрив під всі посіви, т/га	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	109,1
Наявність установок для доїння корів, шт.	1106	1032	941	946	933	897	81,1
Наявність енергетичних по- тужностей – всього, тис. кВт	2187	1926	1851	1975	1775	1853	84,7
у т.ч. на 100 га посівної площі, кВт	235	197	190	203	184	195	83,0

Джерело: власні розрахунки на підставі даних Головного управління статистики у Черкаській області

Проте збереження позитивної динаміки рівня використання ресурсного потенціалу суб'єктами аграрного підприємництва вимагає системного підходу до забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрної галузі. Реформам сільського господарства повинні підпорядковуватися зміни решти галузей економіки. Пріоритети мають бути надані реформуванню галузей, які забезпечують розвиток сільського господарства. Галузі, що не відповідають цим вимогам, доцільно згортати.

За всі роки незалежності так і не знайдено ідеї, яка б цементувала суспільство, не визначено ідеалу, ідеології побудови України як економічно незалежної, суверенної і самодостатньої держави. Всі ці роки точиться боротьба за владу, хоч дуже часто владні структури так і не знають, що робити з цією владою. Влада асоціюється з адмініструванням, примушуванням, наказною демократією. Мова йде про політичні, адміністративні, економічні та інші владні структури на всіх рівнях ієрархічної драбини.

Таблиця 2

Ефективність використання матеріально-технічних ресурсів в аграрних підприємствах Черкащини

Показник	Рік						2016 у % до 2005
	2005	2008	2010	2012	2014	2016	
Виробництво на 100 га с.-г. угідь:							
- валової продукції, тис. грн	624,2	782,1	928,8	1059,1	1114,0	1126,7	180,5
- прибутку від реалізації, тис. грн							
Продуктивність праці у с.-г. підприємствах, тис. грн	94,4	114,7	224,7	255,0	288,8	300,9	318,8
Виробництво зерна на зернозбиральний комбайн, т	997	1645	1652	2038	2643	3012	302,1
Виробництво цукрових буряків на комбайн, т	238	288	367	565	429	387	162,6
Виробництво молока на доїльну установку, т	173,5	229,9	229,5	271,1	307,0	330,1	190,3
На 100 кВт енергетичних потужностей вироблено, тис. грн:							
- валової продукції	208,6	392,0	491,4	535,5	625,5	613,8	294,2
- прибутку	5,4	22,9	42,2	89,0	126,2	314,8	у 58,3 р.
Рівень рентабельності с.-г. виробництва, %	10,1	15,7	18,1	24,9	27,8	43,1	+33,0

Джерело: розрахунки автора

В економічних структурах провідних і процвітаючих фірм світу сповідується інші підходи, значно краще використовуються потенційні можливості працівників. Замість звичного для нас єдиноначального або колегіального методів прийняття рішень застосовується так званий партисипативний або груповий метод, коли рішення приймаються самими робітниками шляхом консенсусу. Функції лідера зведені до розробки стратегічного напрямку і до вміння переконати виконавців у його правильності. Розробка і реалізація тактичних рішень здійснюється тими, хто йде за лідером, за керівником. В кінцевому підсумку відбувається сумарна інтенсифікація використання інтелектуального потенціалу всіх членів виробничих колективів, інтеграція цілей, задач, відповідальності і результатів, успіху і невдач.

До того ж, у виробничих колективах йдуть процеси акціонування власності, робітники і службовці стають співвласниками, матеріально зацікавленими в інтенсифікації свого інтелектуального і фізичного вкладу. У тій же

Японії, наприклад, в середньому на одного працівника припадає близько десяти раціоналізаторських пропозицій на рік, спрямованих на вдосконалення виробництва. Уже цей факт свідчить про те, що держава в цілому і кожна його виробнича структура, зокрема, працюють як сильна, здорова бджолина сім'я.

Принцип роботи бджолиної сім'ї як механізму господарювання може бути покладеним, на наш погляд, в основу ринкової структури наших сільськогосподарських підприємств, їх багатопрофільної інтенсифікації. Бджолина сім'я витрачає мінімум дефіцитних ресурсів зі сторони. Вважаємо, що і сільськогосподарське підприємство має бути зорієнтованим на виробництво товарної продукції на основі власних ресурсних джерел. Давайте задамо собі питання, скільки пально-мастильних матеріалів або електроенергії витрачали наші предки на своїх особистих селянських господарствах? Жодного граму, жодної кіловат-години. Можна відразу ж обуритися самою постановкою такого питання, зробити

докір автору в агітації повернення суспільства до старого, дідівського способу життя, до ручної праці. Можна обурюватися, шукати винних. Але необхідно було б у конкретному сільськогосподарському підприємстві провести не формальну, а реальну, соціально справедливу приватизацію власності, створену даним колективом, провести паювання землі. Можна було б у кожній селянській сім'ї провести, по додатковому виробництву продукції, інвентаризацію наявної у її розпорядженні матеріальної бази. Адже у багатьох селян, службовців, пенсіонерів стоять хліви без худоби і птиці. І якщо б цю худобу і птицю виділити з стада колективних сільськогосподарських підприємств, зайнятися додатковим її відтворенням, завезти корми, то був би забезпечений турботливий догляд без затрат енергоресурсів на роздачу кормів, прибирання гною, амортизацію та інші затратні накручування.

Багато людей, у тому числі пенсіонерів, з користю для свого особистого бюджету могли б продуктивно працювати дві-три години на добу дома, виробляючи таку необхідну, і головне, дешеву продукцію. Необхідно раз і назавжди погодитися з думкою, що без пропозиції дешевої продукції попиту на неї на ринку не буде. І не тому, що споживачі, робітники, службовці, всі мешканці міст наїлися м'яса і молока, а тому, що вони через свою мізерну заробітну плату, низьку купівельну спроможність перейшли на хліб і картоплю, з розряду покупців на ринку перейшли до розряду спостерігачів. Внаслідок блокування попиту і пропозиції блокується і саме виробництво. І не лише сільськогосподарське, але й промислове. Бідний народ не сподівається на нове житло, меблі, автомобілі тощо.

Висновки. Для нас, українців, не повинно бути різниці де вироблена продукція – в громадському чи особистому господарстві. Проте продукція в будь-якому випадку повинна бути на місці переробленою, доведеною до споживних властивостей: копчення,

ковбаси, тушонка, масло, крупи, борошно, соління, маринування продуктів тощо і реалізуватися у своєму фірмовому магазині.

Вважаємо, що на етапі нагромадження капіталу для придбання необхідної техніки необхідно також більш широко використовувати старі селянські методи. Коли у селянській родині ріжуть кабана, то нічого не пропаде і не викидається. Кишки використовуються для ковбасних виробів, робиться кров'янка, коптіння тощо. Вручну? Так. Проте ці роботи відбуваються, як правило, зимою, на свята, коли люди не зайняті роботою. І сьогодні на селі можна створити спеціальні малі підприємства для забою і переробки худоби і птиці, зробити прості коптильні камери тощо.

Необхідно пригадати мистецтво наших дідів і прадідів по будівництву і використанню вітряних і водяних млинів. Адже борошно так званого грубого помелу не тільки не вимагає витрат дефіцитних енергоресурсів, але й дуже корисне для організму людини. Можна навести безліч інших прикладів великої мудрості наших предків, які жили у гармонії з природою, підвищували родючість ґрунту, споживали чисту воду, дихали чистим повітрям, мали багатирське здоров'я, дивували світ достатньою кількістю продуктів харчування, ремесел на численних ярмарках. І, найголовніше, які вміли жити на свої кошти, не простирали руки за кредитами-милостинями до ближніх і далеких сусідів.

Розумна, вдумлива інтенсифікація використання землі і праці повинна базуватися на збереженні і примноженні здорового навколишнього середовища, бережливо-економічному витрачанні природних не відтворювальних ресурсів. Необхідно максимально ефективно використовувати багатовіковий досвід наших мудрих предків щодо забезпечення гармонійної інтеграції землі і праці. Надмірно технологічний підхід до буття уже наніс людській цивілізації величезну шкоду. І потрібні продумані, всебічно обґрунтовані шляхи гармонійної інтенсифікації надзвичайно складних процесів життєдіяльності живої матерії.

Список літератури:

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік. – К.: Держкомстат України, 2010. – 567 с.
2. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку Агрпромислового виробництва України: монографія / Лузан Ю. Я. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 485 с.
3. Конкуреноспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств: монографія; за ред. професора В.К.Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с.
4. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / за заг. ред. акад. НААН П.Т.Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011 – 217 с.
5. Збарський В.К. Розвиток дрібнотоварного сектору сільських поселень України: монографія. – К. ННЦ ІАЕ, 2011. – 655 с.
6. Щекович О.С. Формування пріоритетів та розвиток аграрної політики України : монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 246 с.
7. Збарський В.К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи // Економіка АПК. - 2010. - № 11. - С.129-136.
8. Збарський В.К. Стан аграрного виробництва і продовольча безпека України // Вісник с.-г. науки. - 2010. - № 10. - С. 63-67.
9. Збарський В.К. Соціальна інфраструктура села як фактор відтворення робочої сили // Вісник нац. ун-ту біорерур. і природокор.України. – Вип. 154: Частина 1: Серія «Економіка, аграрний менеджмент та бізнес». – 2010. – С.152-160.
10. Кальченко С.В. Сучасні проблеми ефективного використання ресурсного потенціалу в системі сільськогосподарських підприємств//Економічні науки (облік і фінанси). Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – 2012. – Вип. 9(33). – Ч.2. – С. 26-34.
11. Cluster policy in Europe /A Grief summary of cluster policies l 31 European countries. – Europe Innovation Cluster Mapping Project. – Oxford Research AS, January 2008. – 34 p.
12. Comparison of farmers' incomes in the eu mebmbers states. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540374/IPOL_STU\(2015\)540374_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540374/IPOL_STU(2015)540374_EN.pdf).
13. Diversifying farming businesses [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.gov.uk/guidance/diversifying-farming-businesses>
14. Family's diversification into an on-farm cookery school [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fwi.co.uk/business/diversification/familys-diversification-into-an-on-farm-cookery-school.htm>
15. Future of CAP: Building a sustainable future for Europe and beyond [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/news/future-cap-building-sustainable-future-europe-and-beyond-2018-feb-28_en

Список літератури:

1. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2009 rik (2010) K.: *Derzhkomstat Ukrainy*, 567 p.
2. Luzan, Yu. Ya. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva Ukrainy [monohrafiia]. K. : *NNTs IAE*, 485 p.
3. Konkurentospromozhnist vysokotovarnykh silskohospodarskykh pidpriemstv [monohrafiia] (2009); [za red. profesora V.K.Zbarskoho]. K.: *NNTs IAE*, 310 p.
4. Orhanizatsiino-ekonomichna modernizatsiia aharnoi sfery (2011) [naukova dopovid]; [za zah. red. akad. NAAN P.T.Sabluka]. K.: *NNTs IAE*, 217 z.
5. Zbarskyi, V.K. (2011) Rozvytok dribnotovarnoho sektoru silskykh poselen Ukrainy [monohrafiia]. K. *NNI IAE*, 655 p.
6. Shchekovych, O.S. (2009) Formuvannia priorytetiv ta rozvytok aharnoi polityky Ukrainy [monohrafiia]. K.:*NNTsIAE*,246p.
7. Zbarskyi, V.K. (2010) Stalyi rozvytok silskykh terytorii: problemy i perspektyvy. *Ekonomika APK*, № 11, p. 129-136.
8. Zbarskyi, V.K. (2010) Stan aharnoho vyrobnytstva i prodovolcha bezpeka Ukrainy. *Visnyk s.-h. nauky*, № 10, p. 63-67.
9. Zbarskyi, V.K. (2010) Sotsialna infrastruktura sela yak faktor vidtvorennia robochoi syly. *Visnyk nats. un-tu biorerur. i pryrodokor.Ukrainy*, Vyp. 154: Chastyna 1: *Seriia «Ekonomika, aharnyi menedzhment ta biznes»*, p. 152-160.
10. Kalchenko, S.V. (2012) Suchasni problemy efektyvnoho vykorystannia resursnoho potentsialu v systemi silskohospodarskykh pidpriemstv. *Ekonomichni nauky (oblik i finansy)*. *Zbirnyk naukovykh prats Lutskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu*, Vyp. 9(33), Ch.2, p. 26-34.
11. Cluster policy in Europe /A Grief summary of cluster policies l 31 European countries. – Europe Innovation Cluster Mapping Project. *Oxford Research AS*, January 2008, 34 p.
12. Comparison of farmers incomes in the eu mebmbers states. [Online] Retrieved from: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540374/IPOL_STU\(2015\)540374_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/540374/IPOL_STU(2015)540374_EN.pdf).
13. Diversifying farming businesses [Online] Retrieved from: <https://www.gov.uk/guidance/diversifying-farming-businesses>
14. Familys diversification into an on-farm cookery school [Online] Retrieved from: <http://www.fwi.co.uk/business/diversification/familys-diversification-into-an-on-farm-cookery-school.htm>
15. Future of CAP: Building a sustainable future for Europe and beyond [Online] Retrieved from: https://ec.europa.eu/info/news/future-cap-building-sustainable-future-europe-and-beyond-2018-feb-28_en

УДК 338.432.001.18

*Шквиря Н.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
e-mail: natashkw1807@gmail.com*

СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

***Анотація.** Обґрунтовано необхідність створення спеціального центру підтримки стратегічного управління в системі галузевого стратегічного планування аграрних підприємств. Визначено завдання та напрямки роботи регіонального центру підтримки стратегічного управління. Запропоновано схему побудови інформаційно-аналітичної системи центру.*

***Ключові слова:** Стратегічне планування, стратегічне управління, аграрні підприємства, зовнішнє середовище, регіональний центр підтримки стратегічного управління.*

JEL code classification: M31, O21

*Shkvirya Natalia, PhD, ass. prof.
Tavria state agrotechnological university*

DEVELOPING AN INFORMATION AND METHODOLOGICAL SUPPORT SYSTEM OF STRATEGIC PLANNING

***Summary** Formulation of the problem. To be competitive companies must implement a series of measures as part of a marketing plan. Particularly important issue of competitiveness in the strategic aspect in the changing internal and external environment.*

Results of the study. The essence and necessity of the strategic planning process is determined. The necessity of special center creation a for strategic management support in the system of agrarian enterprises strategic planning is substantiated. The problems faced by agricultural enterprises in strategic planning are investigated. The task of the center for strategic management support, namely, the carrying out of analytical work, the development of tools for strategic planning at enterprises, the construction of scenario forecasts for the industry, consultations, seminars, demonstration activities, as well as the publication and distribution of informational materials, etc. were developed. The most important task of the center is to collect objective information on the costs of production of the main types of agricultural products, as well as to develop an effective cost management tool. Such instruments include methods of controlling, adapted to the peculiarities of agricultural production, a system of sectoral norms, tied to local conditions, recommendations for the rational organization of centers of responsibility at enterprises, etc.

The directions of work of the regional center for strategic management support are determined. The scheme of construction of the information-analytical center system is proposed.

Conclusions. Thus, research has proved the need for the creation of a special strategic planning professionally engaged in the collection, storage, synthesis, processing and coordination of relevant strategic information, which could become a regional center for strategic management support, including a specialized information and analytical system

***Keywords:** strategic planning, strategic management, agrarian enterprises, external environment, regional center for strategic management support.*

Постановка проблеми. Проблемам розробки стратегії розвитку підприємств присвячена велика кількість досліджень, це пов'язано з цінністю стратегічного планування як інструменту управління розвитком підприємства в умовах мінливості та невизначеності зовнішнього середовища.

Труднощі, з якими постійно стикаються сільськогосподарські виробництва, а також його специфічні особливості посилюють від-

ставання підприємств аграрної сфери в області застосування сучасних інструментів менеджменту. Стратегічне планування поки що не увійшло в практику більшості суб'єктів агробізнесу. Однак без розробки науково обґрунтованої стратегії розвитку галузі на всіх рівнях управління неможливо подолати кризові явища і закласти основу для розвитку аграрного сектора економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Роль і місце стратегічного планування в управлінні підприємством були досліджені багатьма вітчизняними і закордонними вченими. Найбільш значні досягнення в даному напрямку простежуються в працях: І. Ансоффа, П. Друкера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона, В.А. Гросула, І.В. Смоліна, Н.В. Куденко, З.Є. Шершньової, Ю.В. Малиновського, М.Д. Лесечко, І.В. Смоліна, та ін.

В останні роки з'явилися дослідження, присвячені осмисленню основних положень теорії стратегічного планування у вітчизняному сільськогосподарському виробництві. До них можна віднести роботи О.М. Онищенко, Н.І. Біляк, В.М. Нелепи, П.Т. Саблука, Д.Ф. Крисанова, О.М. Шпичака та інших.

Формулювання цілей статті. Обґрунтувати необхідність створення спеціального центру підтримки стратегічного управління в системі галузевого стратегічного планування аграрних підприємств. Визначити завдання та напрямки роботи регіонального центру підтримки стратегічного управління. Запропонувати схему побудови інформаційно-аналітичної системи центру.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне планування є достатньо складним процесом, для організації якого на окремому підприємстві потрібні кадри, значні витрати часу, а також спеціальні методики, адаптовані до особливостей галузі, а також допомога консультантів-фахівців у даній області. У зв'язку з цим назріла необхідність створення спеціального органу стратегічного планування, який професійно займається збором, зберіганням, узагальненням, переробкою і координацією відповідної стратегічної інформації.

Галузева специфіка аграрного виробництва надає такому підходу особливої актуальності. Як засвідчив аналіз, у фахівців господарств не завжди є можливості і навички для проведення кваліфікованого стратегічного аналізу, дослідження макро- та мікросередовища середовища, побудови обґрунтованих прогнозів. Враховуючи те, що більшість підприємств є багатогалузевими, працівникам сільськогосподарських організацій необхідно знати особливості і стежити за змінами відразу на декількох аграрних ринках, умови функціонування яких значно відрізняються

між собою. Отже, можна говорити про необхідність створення спеціального центру підтримки стратегічного управління в системі галузевого стратегічного планування.

Наявність фахівців, які добре знають практику аграрного виробництва, концентрацію необхідної інформації, налагоджену систему комунікації з сільськогосподарськими підприємствами регіону можуть зробити роботу центру ефективною. Однак завантаженість фахівців служби поточною роботою, недостатній рівень володіння теорією стратегічного управління, контакти переважно з великими і середніми сільськогосподарськими організаціями можуть стати перешкодами у їх діяльності.

Застосування існуючої матеріально-технічної бази та наукового потенціалу, дає можливість формування центру підтримки стратегічного управління сільськогосподарських підприємств як державного або напівдержавного (в якості самостійного госпрозрахункового підрозділу ВНЗ і науково-дослідних установ) підприємства.

Завдання, які стоять перед центром, можуть бути різноманітними. Фахівці повинні займатись аналітичною роботою, розробкою інструментарних засобів для стратегічного планування на підприємствах, побудовою сценарних прогнозів розвитку галузі, проведенням консультацій, семінарів, демонстраційних заходів, а також виданням і поширенням інформаційних матеріалів тощо.

Безсумнівно, найбільш складною є робота аналітичного та методичного характеру. Наприклад, в умовах високої внутрішньогалузевої конкуренції надзвичайно складно вирішувати одну з основних аналітичних задач стратегічного планування – вивчення всіх конкурентів сільськогосподарського підприємства з метою його позиціонування у ринковому просторі. Вихід з цієї ситуації полягає у тому, що фахівці центру, маючи в своєму розпорядженні необхідну інформацію, можуть підготувати концентровану інформацію про конкурентів, яка характеризує як окремі аспекти їх діяльності, так і підприємство в цілому.

Особливо важливим у даному контексті є виявлення ключових компетенцій, тобто властивостей, які забезпечують високий професіоналізм у будь-якому виді діяльності, що

досягається у результаті навчання і накопичення досвіду. Ключові компетенції, як внутрішній ресурс і основа формування конкурентоспроможності, представляють особливий інтерес для вивчення. При розробці стратегії суб'єкту господарювання слід спиратися на ресурс, в якому він перевершує конкурентів (унікальний досвід, резерви потужностей, перевага за витратами, рівень прибутку вище середньогалузевого, інновації, кваліфікований менеджмент, достатність фінансових ресурсів).

Однією з ключових особливостей конкуренції в аграрному секторі, з точки зору стратегічного планування, є те, що для багатьох сільськогосподарських підприємств, які знаходяться в одній природно-кліматичній зоні і мають подібний виробничий напрям, зовнішнє середовище буде однаковим. Таким чином, виникає протиріччя між подібністю зовнішнього середовища і необхідністю пошуку унікальної стратегії для кожного підприємства, на яку звертає увагу класична теорія стратегічного планування. У зв'язку з цим сільськогосподарським підприємствам необхідна допомога у проведенні стратегічного аналізу макро- та мікросередовища, а також спеціальні методи дослідження внутрішнього середовища.

Ще однією серйозною проблемою є дефіцит необхідної інформації. Як відомо, ефективність управління багато в чому залежить від інформаційного випередження. У сільському господарстві отримання релевантної, об'єктивної і репрезентативної інформації є також нелегким завданням. Органи державної статистики збирають обмежений обсяг даних, причому не завжди високої якості.

А. Томпсон і А. Стрікленд відзначають, що найскладнішим етапом стратегічного аналізу витрат є не вибір методик, а одержання інформації про витрати і про організацію роботи інших підприємств. Це змусило консалтингові компанії та Раду з еталонними методиками, розробленими Інститутом стратегічного планування (США), приступити до збору інформації та проведенню досліджень у галузі порівняльного аналізу і поширення кращих прикладів ділової практики, не розкриваючи при цьому джерел вихідних даних [14].

Таким чином, з огляду на значимість стратегії зниження витрат для підприємств аграр-

ного сектора, одним з найбільш важливих завдань центру є збір об'єктивної інформації про витрати на виробництво основних видів сільськогосподарської продукції, а також розробка ефективного інструментарію управління витратами. До таких інструментів належать методи контролінгу, адаптовані до особливостей сільськогосподарського виробництва, система галузевих нормативів, прив'язаних до місцевих умов, рекомендації щодо раціональної організації центрів відповідальності на підприємствах тощо.

У сучасних умовах для сільськогосподарських підприємств актуальною є стратегія диверсифікованого зростання. Успішне розширення асортименту продукції, що виробляється, можливо тільки за умови хорошого знання кон'юнктури і прогнозу тенденцій змін на цільових ринках, особливо у тому випадку, коли ці ринки є абсолютно новими для підприємства, яке диверсифікує свою діяльність.

Центр підтримки стратегічного управління може надати допомогу підприємствам у дослідженні ринкової кон'юнктури. Для цього фахівці рекомендують побудову так званої «карти галузі». Ідея цього методу полягає у використанні класичної концепції М. Портера про вплив п'яти конкурентних сил. У сільському господарстві, де існують значні відмінності в умовах функціонування окремих ринків, карти доцільно розробляти для кожного виду продукту в рамках однієї галузі [9].

Карта – це блок-схема, до якої заносяться факти, що стосуються галузі. Дана методика як аналітичний і комунікаційний інструмент сприяє визначенню структури галузевого середовища, конкурентних сил, які визначають діяльність організацій-товаровиробників. Схематичним поданням галузі можна скористатися динамічно, тобто продумати можливі шляхи зміни несприятливих тенденцій, знайти сили, здатні ініціювати такі зміни. Для побудови карти необхідний великий обсяг інформації, зібрати і проаналізувати який можуть фахівці центру підтримки стратегічного управління.

Таким чином, перед центром підтримки стратегічного управління може стояти певний ряд завдань, перелік яких, а також методи їх вирішення представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Напрямки роботи регіонального центру підтримки стратегічного управління

Задачі	Методи
Аналіз стану і тенденцій розвитку сільськогосподарського виробництва в регіоні, вивчення стратегічного потенціалу підприємств	SWOT - аналіз, статистичні методи (групування, трендовий і кореляційно-регресійний аналіз і т.д.)
Прогноз макроекономічних та галузевих змін в умовах господарювання	Експертні опитування, PEST - аналіз, побудова «сітки впливу», сценарне моделювання
Виділення регіональних стратегічних зон господарювання, розробка стратегічних альтернатив в рамках регіональної та районних стратегій розвитку АПК, визначення варіантів галузевої структури і оцінка ризику при зміні спеціалізації	Експертні опитування, евристичні методи, розрахунково-конструктивні методи, побудова портфельних матриць стратегічного аналізу
Вивчення і оцінка практики планування та реалізації стратегічних планів на господарському, районному, регіональному рівнях	Анкетування, експертні опитування, контент-аналіз
Аналіз діяльності підприємств-конкурентів	Бенчмаркінг, методика ключових факторів успіху
Дослідження окремих ринків сільськогосподарської продукції, рекомендації щодо диверсифікації	Методи маркетингових досліджень, побудова «карт галузей»
Розробка інструментарію управління витратами	Методи контролінгу (управлінського обліку), нормативне планування

Джерело: власні дослідження автора.

Пропоновані у таблиці задачі роботи регіонального центру підтримки стратегічного управління не є вичерпними і мають доповнюватися з урахуванням побажань сільгосптоваровиробників, а також фахівців органів управління районними АПК.

Для того, щоби центр підтримки стратегічного управління став дійсно каталізатором формування галузевого стратегічного планування як цілісної системи, необхідно забезпечити зв'язок між стратегічними процесами, які відбуваються на різних рівнях. При цьому базою для роботи центру має стати інформаційно-аналітична система підтримки прийняття стратегічних рішень, структура якої наведена на рисунку 1.

У рамках інформаційно-аналітичної системи може здійснюватися збір, обробка та аналіз інформації про тенденції розвитку галузі, а також про виконання стратегічних планів сільськогосподарських підприємств і програм розвитку районних АПК. Кінцевою метою роботи центру є формування пропозицій для коригування стратегій розвитку

господарств і стратегій на районному та регіональному рівнях.

По кожному з напрямків своєї роботи, перерахованих в системі, фахівці центру надаватимуть консультативну допомогу сільгосптоваровиробникам і співробітникам регіональних і районних органів управління АПК, а також забезпечуватимуть їх необхідною інформацією, у тому числі й освітнього характеру. При вході в систему користувачу, який має відповідне право доступу, мають бути надані інформаційні ресурси з бази даних, структуровані конкретно під його запит. Через це всі потенційні користувачі системи повинні бути розбиті на групи за видами затребуваної ними інформації. Зокрема, запропоновані інформаційні ресурси можуть бути диференційовані за конкретними територіями, на яких розташовуються сільгосптоваровиробники. Користувачі повинні мати можливість організації пошуку за допомогою спеціальної пошукової системи.

При подальшому розвитку інформаційно-аналітична система може набути статусу си-

стеми інтелектуальної підтримки стратегічних рішень, яка буде містити банк типових алгоритмічних рішень для формалізованих господарських завдань різного типу (оптимізаційних, оцінки інвестиційних проєктів, оцінки виникнення ризикових ситуацій тощо), а

також експертну систему – базу знань, яка містить накопичену фахівцями інформацію у відповідній предметній області. На перших етапах роботи одним з найважливіших питань, у якому фахівці центру можуть допомогти сільгосптоваровиробникам, є формування базової стратегії підприємства.

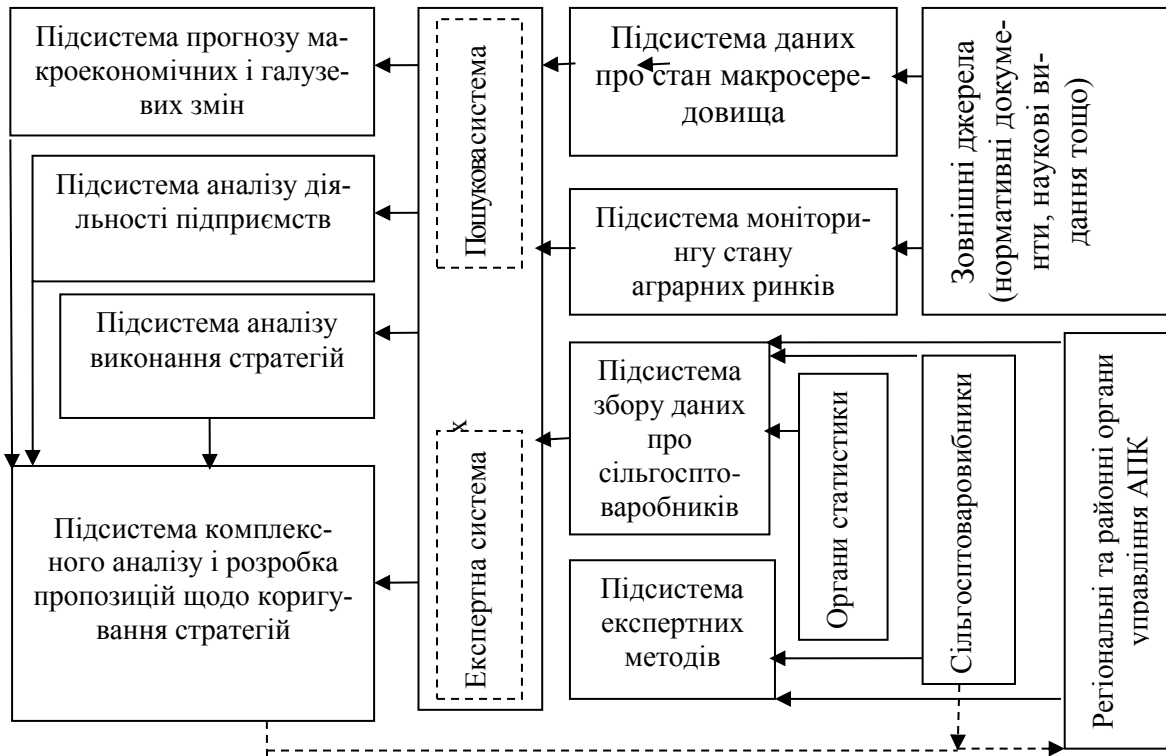


Рис. 1. Структура інформаційно-аналітичної системи центру підтримки стратегічного управління

Джерело: власна розробка автора.

Висновки. Таким чином, нами обґрунтовано необхідність створення регіонального центру підтримки стратегічного управління, який буде професійно займатися збором, зберіганням, узагальненням, переробкою і координацією відповідної стратегічної інформації, розроблена структура інформаційно-аналітичної системи, яка виконує функцію платформи для формування центру. У подальшому інформаційно-аналітична система може набути статусу системи інтелектуальної підтримки стратегічних рішень, яка містить

банк типових алгоритмічних рішень для формалізованих господарських завдань різного типу (оптимізаційних, оцінки виникнення ризикових ситуацій тощо), а також експертну систему – базу знань, яка містить накопичену фахівцями інформацію у відповідній галузі. До функцій центру відносяться: розробка засобів для стратегічного планування на підприємствах, побудова сценарних прогнозів розвитку галузі, проведення консультацій, видання та розповсюдження інформаційних матеріалів, проведення семінарів і демонстраційних заходів тощо.

Список літератури

1. Гросул В. А. Маркетингове стратегічне планування на підприємстві / В. А. Гросул, Г. С. Мамаєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1 (1). – С. 201–205.
2. Друкер П. Менеджмент: перевод с английского / П. Друкер, Д. Макьярелло. – Москва: Издательский дом "Вильямс",

2010. – 704 с.

3. Євчук Л.А. Стратегічний менеджмент як механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогоспо/ дарських підприємств / Л.А. Євчук // *Економіка АПК*. — 2011. — № 9. — С. 103—107.
4. Куденко Н. В. Процес стратегічного маркетингу / Н. В. Куденко // *Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу*. – Суми : ТОВ «ТД „Папірус”», 2011. – С. 110–113.
5. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник / Н.В. Куденко. — К.: КНЕУ, 2006. — 152 с
6. Лесечко М.Д. Стратегічне планування / М.Д. Лесечко, Р.М. Рудницька. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2004. — 76 с
7. Малиновський Ю. В. Стратегічне планування маркетингової діяльності на підприємстві / Ю. В. Малиновський, І. П. Малиновський, Д. Р. Цьвок // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2012. – Вип. 22.11. – С. 271–277.
8. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування. — К.: Видавництво Олексія Капусти (підрозділ Агенції "Стандарт"), 2008. — 412 с
9. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер. — К.: Основи, 1998. — 390 с
10. Рябик Г.Є. Стратегічне планування формування та використання конкурентних переваг підприємства в умовах невизначеності конкурентного середовища. // *Економічний простір* – № 56/2 – 2011. – С. 241-250
11. Семенюк С. Маркетингове планування діяльності підприємств/ С.Семенюк // *Галицький економічний вісник*. — 2010. — № 1(26). — С. 84-92.
12. Семин А. Стратегическое планирование и управление в системе регионального агропромышленного комплекса / А. Семин // *АПК: экономика, управление*. — 2008. — № 1. — С. 18—23.
13. Смолін І.В. Стратегічне планування розвитку організації: монографія / І.В. Смолін. — К.: Київський національний торговельно/економічний університет, 2004. — 244 с.
14. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд – М.: Вильямс, 2009. – 307с.
15. Циба Т.Є., Сокур М.І., Байора В.І. Маркетингове планування. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2007. – 128 с.
16. Ansoff I. H. *Implanting Strategies Management*. – New York: Prentice Hall International, 1984. - 818 p
17. Drummond G., Ensor J., Ashford R. *Strategic Marketing: Planning and Control*. - Taylor & francis – 2008, 352 p.
18. Hamel G., Prahalad C. K. *Competing for the Future*. - Harvard Business School Press. - Boston (Mass.). - 2004. – 244p.
19. McGee J. *The Blackwell Encyclopedia of Management: Strategic Management* Wiley-Blackwell, 2006 - 440 p.
20. Syrett M. *Successful Strategy Execution: How to Keep Your Business Goals on Target*. - Profile Books, 2008. - 164 p.
21. Whalley A. *Strategic Marketing*, - BoBoCoAe, AW & Ventus Publishing ApS, 2010 - 121 p

References

1. Grosul, V.A. (2012), "Marketing strategic planning at the enterprise" *Ekonomichna strategiya i perspektivi rozvitku sferi torgivli ta poslug*, issue 3(2), pp. 201–205
2. Druker P. (2010) *Menedzhment: perevod s anglijskogo [Management]*, *Izdatel'skij dom "Vil'jams"*, Moscow, Russia.
3. Yevchuk, L.A. (2011), "Strategic management as a mechanism to ensure the competitiveness of agricultural enterprises", *Ekonomika APK*, vol. 9, pp. 103—107.
4. Kudenko, N.V. (2011), "Strategic Marketing Process", *Marketing innovacij i innovacii v marketing*, issue 9, pp. 110–113.
5. Kudenko, N.V. (2006), *Stratehichnyi menedzhment*, [Strategic management], KNEU, Kyiv, Ukraine, 152p.
6. Lesechko, M.D. and Rudnits'ka, R.M. (2004), *Stratehichne planuvannia* [Strategic planning], *LRIDU NADU*, Lviv, Ukraine.
7. Malinovsky, J.V. (2012), "Strategic planning of marketing activities on business", *Naukovij visnik nltu Ukraïni*, issue 22.11, pp. 271–277.
8. Mintsberh, H. (2008), *Zlit i padinnia stratehichnoho planuvannia* [The rise and fall of strategic planning], *Vydav/ nystvo Olexsija Kapusty* (pidrozdil Ahentsii "Standart", Kyiv, Ukraine.
9. Porter, M.E. (1998), *Stratehii konkurentsii* [Competitive strategy], *Osnovy*, Kyiv, Ukraine.
10. Ryabik, G.E. (2011), "Strategic planning development and use of competitive advantage in an uncertain competitive environment", *Ekonomichnij prostir*, issue 56/2, pp. 241-250.
11. Semenyuk, S (2010), "Marketing planning of enterprises", *Galits'kiy ekonomichnij visnik*, issue 1(26), pp. 84-92.
12. Semyn, A. (2008), "Strategic planning and management in the system of regional agriculture", *APK: ekonomyka, upravlenye*, vol. 1, pp. 18—23.
13. Smolin, I.V. (2004), *Stratehichne planuvannia rozvytku orhanizatsii* [Strategic planning of Organization Development], *Kyivs'kyj natsional'nyj torhovel'no/ekono/ michnyj universytet*, Kyiv, Ukraine.
14. Tompson, A., Striklend, A. (2009), *Stratehichnyi menedzhment*, [Strategic management], *Vilyams*, Moscow, Russia, 307p.
15. Ciba, T.E., Sokur, M.I., Bayura, V.I. (2007), *Marketingove planuvannya: navchalnij posibnik*, [Marketing planning], *Centr uchbovoi literatury*, Kiev, Ukraine, 128p.
16. Ansoff, I. H. (1984), *Implanting Strategies Management*, New York: *Prentice Hall International*, USA., 818 p
17. Drummond, G., Ensor, J., Ashford, R. (2008), *Strategic Marketing: Planning and Control*, *Taylor & francis*, USA, 352 p.
18. Hamel, G., Prahalad, C. K. (2004), *Competing for the Future*, *Harvard Business School Press*, Boston (Mass.), USA, 244p.
19. McGee, J. (2006), *The Blackwell Encyclopedia of Management: Strategic Management* Wiley-Blackwell, USA, 440 p.
20. Syrett, M. (2008), *Successful Strategy Execution: How to Keep Your Business Goals on Target*, *Profile Books*, USA, 164 p.
21. Whalley, A. (2010), *Strategic Marketing*, BoBoCoAe, AW & Ventus Publishing ApS, USA, 121 p.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК339.9(075.8)

Краснодєд Т. Л., к.е.н., доцент;

Бакіна Т.В., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ПРОДУКЦІЇ АПК УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Анотація. В статті виявлено об'єктивну необхідність дослідження товарної структури експортованої та імпортованої сільськогосподарської і продовольчої продукції. Виявлено види вітчизняної продукції, що має найбільший попит на світовому ринку. Також визначено характер українського попиту на продукцію іноземних виробників. Водночас розглянуто резерви удосконалення експортно-імпортної структури аграрно-продовольчої продукції. Запропоновано напрями розробки раціональної стратегії нарощування експортного потенціалу України в контексті підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку продовольства.

Ключові слова: зовнішня торгівля, світовий ринок, товарна структура, експорт, імпорт, сільськогосподарська продукція, продовольча продукція, конкурентоспроможність, торгове сальдо.

Krasnoded T. L.

PhD, ass. prof. of the Economics department;

Bakina T. V.

PhD, ass. prof. of the Economics department

Tavria state agrotechnological university

IMPROVEMENT OF THE COMMODITY STRUCTURE OF AIC OF UKRAINE PRODUCTS IN THE CONTEXT OF IMPROVING IT COMPETITIVENESS IN THE WORLD MARKET

Annotation. In the international economy an important subject of study is the foreign trade and export-import operations. Meanwhile, in the agriculture sphere of Ukraine very relevant subject for study is export commodity structure analyze of agricultural and food products, as it is the necessary condition for developing of the Ukrainian export potential increase strategy in the agro-food products world market.

The analysis of the export and import commodity structure of agricultural and food products showed that Ukraine is an active world agro-food market participant. It sells and buys raw materials and finished food products from foreign competitors. Many factors determine the volume and ratio of purchased and sold on the world market products. Milk and milk products, poultry eggs and natural honey predominated in export of live animals and animal products commodity structure. Cereal crops dominate in export vegetable products commodity structure considerable margin from other products in this category. Specific export share of adipose and oils and prepared food products in the total agricultural and food products exports is about the same level, in second place after grain. The imports of live animals and animal products commodity structure demonstrates relatively high level of fish and shellfish purchasing. The most imported animal origin products for this category is edible fruit nuts, coffee and tea. Prepared foods are the most imported categories in total agricultural and food products imports.

Improving export structure and increasing the export volume of raw materials and agro-industrial products is the main way to increase of competitiveness in the global food market. Enhance competitiveness level of agricultural products and increase the export volume is necessary in several stages, starting with achieving stability in material and technical base, ending the formation of rational marketing concept. Ukrainian businesses have the opportunity to increase sales volumes in the agricultural and food products global market if there will be a mechanism to reduce production costs and sale export products costs. At the same time the using of innovative development of export potential for national agrarians is a prerequisite for increase and improving export and import commodity structure.

Key words: *foreign trade, world market, commodity structure, exports, imports, agricultural products, food products, the competitiveness.*

Постановка проблеми. Зменшенню дефіциту зовнішньої торгівлі України сприятиме оптимізація структури експортно-імпорتنих товарних потоків, удосконалення зовнішньоторговельної політики та розвиток імпортозаміщення. Отже, дослідження основ міжнародної торгівлі та її експортно-імпорتنі структури у контексті світової економіки є актуальним. Зазначене у повній мірі стосується і аграрно-промислового комплексу, тому аналіз товарно-експортної структури сільськогосподарської та продовольчої продукції України є своєчасною та цікавою темою для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних економістів-міжнародників та аграрників основи зовнішньої торгівлі й особливості формування експортно-імпорتنі структури агропродовольчої продукції досліджували: Заєць К.Д. (вивчав проблеми державного регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції) [2]; Зборовська Ю.Л. (аналізувала конкурентоспроможність продукції як умову нарощування експортного потенціалу) [3]; Луценко В.О. (розробляв заходи підвищення ефективності експортних операцій промислового підприємства) [6]; Рубан І. В. (обґрунтовував стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств) [9]; Салькова І. Ю. та Следзь С. (аналізували структуру експорту продукції АПК) [10,11] й інші.

Формулювання цілей статті. Головною метою дослідження є характеристика та виявлення напрямів удосконалення експортно-імпорتنі структури сільськогосподарської та продовольчої продукції в контексті підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз товарної структури експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україні дає можливість виявити, поперше, види продукції, які користуються найбільшим попитом на світовому ринку сировинно-харчових продуктів та види продукції, попит на які є невисоким. І, по-друге, виявити перспективні резерви зростання цього по-

питу. Дослідження проведено на основі статистичних даних Держкомстату України за 2011-2016 рр. [2; 10; 13; 14].

Дослідження свідчать, що товарна структура експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції України за аналізований період характеризується наявністю багатьох тенденцій. Загальна вартість продукції за 2011-2016 рр. зросла на 19,3%, що в грошовому вигляді склало 2477693,5 тис. дол. США. Така зміна товарної структури за цей період обумовлена, перш за все, зменшенням експортної вартості живих тварин і продуктів тваринного походження, а також готових харчових продуктів на 17,3 та 16,7% відповідно. Крім цього, зміна товарної структури обумовлена також зростанням експортної вартості продуктів рослинного походження на 46,3%, а жирів і олій рослинно-тваринного походження – на 16,7%. У попередньому 2015 році спостерігались аналогічні тенденції. Загальна вартість експортної продукції зросла на 4,9% або на 718658,1 тис. дол. Але експорт продуктів рослинного походження зріс всього на 1,5%; по живих тваринах і готових харчових продуктах спостерігалось незначне зменшення – на 5,9 та 0,8%, відповідно. Слід зауважити, що, незважаючи на загальні тенденції до зниження або зростання обсягів експорту товарної продукції по окремих категоріях за період 2011-2016 рр., протягом шести років ці тенденції не мали чітко спрямованого характеру: мали місце як зниження, так і зростання показників в середині досліджуваного періоду. Наприклад, у 2012 році експортна вартість продуктів рослинного походження відносно попереднього року зросла в 1,7 рази, потім поступово знижувалась. Це стосується й інших категорій продукції.

Стосовно структури товарної продукції слід відмітити, що значну долю експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції становлять продукти рослинного походження: починаючи з 2012 року вони займають половину всього експорту продукції АПК. Ця тенденція є стабільною, спостерігається навіть деяке зростання питомої ваги експорту продукції даної категорії. За ними йдуть жири та олії рослинного і тваринного

походження (їх середня питома вага у загальній вартості експортної продукції АПК за аналізований період склала 23,7%) та готові харчові продукти (19,2%). Найменша доля товарної продукції належить живим тваринам та продуктам тваринного походження, чия середня питома вага у загальній вартості експортної продукції АПК за 2011-2016 рр. становила всього 6,0%. Такий низький рівень показника свідчить про відповідний стан тваринництва України та проблеми у його розвитку.

Якщо проаналізувати експортний характер живих тварин та продуктів тваринного походження більш детально, то за досліджуваний період можна відмітити ряд неоднозначних тенденцій. При загальному зниженні вартості експорту по даній категорії в 2016 році відносно 2011 та 2015 рр. на 17,3 та 5,9% відповідно (або 161569,2 та 48398,0 тис. дол.) спостерігалось значне зростання по багатьох показниках. Так, у 2016 році у порівнянні з 2011 роком зростання експорту живих тварин, м'яса та їстівних субпродуктів, а також деяких інших продуктів тваринного походження становило відповідно 214,1; 95,9 та 61,8%. Відносно попереднього 2015 року зростання вартості експорту відрізнялось, але теж спостерігались коливання по живих тваринах, м'ясу та їстівних субпродуктах, рибі і ракоподібних (відповідно 20; 5; 2,7 та 30,9%). Щодо експорту «живих тварин», то, якщо взяти до уваги той факт, що в країні вже багато років не відбувається зростання продуктивного поголів'я, то можна з упевненістю стверджувати, що це зростання викликане ростом цін на товари даної категорії та інфляційними чинниками. Отже, на зниження вартості експорту живих тварин та продуктів тваринного походження в цілому у 2016 порівняно з 2011 роком вочевидь вплинула вартість риби і ракоподібних, молока та молочних продуктів, яєць птиці, натурального меду; а в порівнянні з 2015 роком – молока, молочних продуктів та деяких інших продуктів тваринного походження. Таким чином, по групі «експорт живих тварин та продуктів тваринного походження» категорію «молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед» слід виділити як «найнижкоекспортнішу» – зменшення вартості експорту склало в 2016 році, у порівнянні з 2011 та 2015 рр.,

53,1 та 14,5%, відповідно. Ця ситуація, в першу чергу, обумовлена проблемами у функціонуванні та розвитку молокопродуктового комплексу, починаючи від низьких обсягів виробництва молочної сировини і закінчуючи відсутністю раціональних стратегій реалізації міжнародного маркетингу у сфері збуту якісних продуктів її переробки на світовому ринку. На сьогодні функціонування вітчизняних м'ясо-молочних виробничих підкомплексів на повну потужність з не спадаючим рівнем рентабельності є запорукою підвищення експортного потенціалу країни при умові повноцінного сировинного забезпечення.

Аналізуючи товарну структуру експорту продуктів рослинного походження, можна зазначити наступне. За аналізований період (2011-2016 рр.) загальна експортна вартість продуктів рослинного походження зросла на 46,3%, що у грошовому виразі склало 2561736,6 тис. дол. США. Найвищими темпами зростала вартість експорту живих дерев та інших рослин; зернових культур та рослинних матеріалів (99,4; 67,9 та 1441,6%, відповідно). Аналіз свідчить, що на зростання вартості експортної продукції рослинництва вплинуло її зростання по багатьох підвидах, але суттєву роль у цьому зростанні у грошовому вигляді відіграє тільки приріст по категорії «зернові культури», оскільки вони займають найвищу питому вагу в експорті продукції АПК серед інших видів продукції з групи «експорт продуктів рослинного походження». Спостерігалось і зменшення вартості експорту серед продуктів рослинного походження за 2011-2016 рр. Це стосується їстівних плодів і горіхів та шелаку природного (31,8 та 52,8%, відповідно). Стосовно даної товарної групи, підвищення обсягів виробництва та реалізації зернових й олійних культур також є резервом нарощування експортного потенціалу України. Інші види продуктів рослинного походження не суттєво впливають на продовольчий експортний потенціал країни, оскільки їх вартість у структурі реалізації аграрно-промислової продукції займає мізерну частку.

Характеристика товарної структури експорту жирів, олії тваринного або рослинного походження та готових харчових продуктів відображає наявність кількох чітко виражених тенденцій. По-перше, вартість експорту

жирів, олії тваринного або рослинного походження має тенденцію до незначного коливання протягом всього аналізованого періоду. Проте вона відзначається загальним зростанням у 2016 році у порівнянні з 2011 та 2015 рр. на 16,7 та 20,1%, відповідно, що у грошовому виразі становить 566568,8 та 663176,7 тис. дол. США. Водночас жири та олії протягом всього досліджуваного періоду мають відносно високу питому вагу у загальній вартості експорту товарної продукції АПК країни (в середньому 23,7% за 2011-2016 рр.). Одночасно слід зазначити, що їх питома частка в загальній структурі експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції знаходиться майже на одному рівні, на другому місці після зернових. Тобто, при ефективній маркетинговій стратегії, орієнтованій на світовий сировинно-продовольчий ринок, реалізація продукції по товарно-експортних категоріях жирів та олій забезпечить певне нарощування аграрно-промислового експортного потенціалу країни. По-друге, вартість експорту готових харчових продуктів у 2016 році в основному характеризується зменшенням переважно по всіх підвидах продукції, як у базовому так і у попередніх роках. Щодо товарної структури експорту готових харчових продуктів, то за середнім показником питомої ваги товарної групи у загальному експорті продукції АПК за 2011-2016 рр. продукцію можна розташувати в наступній послідовності: какао-продукти – 2,8%; продукти із зерна – 2,1%; алкогольні, безалкогольні напої та тютюнові вироби – по 1,9%; продукти переробки овочів – 1,7%; далі – інші продукти.

Товарна структура імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції демонструє рівень самозабезпечення країни, тобто відносну картину щодо того, які продукти сировинно-виробничі потужності країни сьогодні та на найближчу перспективу не дозволяють виробити в достатній кількості для задоволення власних потреб, а також у певній мірі демонструє рівень конкурентоспроможності на світовому продовольчому ринку. Аналіз товарної структури імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україні проведено на основі статистичних даних Держкомстату України за 2011-2016 рр. [2; 10; 13; 14].

Отже, аналіз товарної структури імпорту

сільськогосподарської та продовольчої продукції засвідчив, що протягом аналізованого періоду переважали готові харчові продукти з середньою питомою вагою за шість років 43,3%. На другому місці знаходилися продукти рослинного походження (32,2%). Найменша доля належала жирам та оліям тваринного або рослинного походження (5,7%). Протягом шести років ці тенденції коливалися у межах декількох відсоткових пунктів. Щодо вартісних показників імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україну, необхідно окреслити дві чітко спрямовані тенденції. По-перше, в 2016 році у порівнянні з базовим 2011 роком, по всіх категоріях продукції відбулося зменшення вартості імпорту: за шість років вона склала 38,7% (2455639,0 тис. дол.), у тому числі найбільше зменшення вартості імпорту відбулось по жирах та оліях тваринного і рослинного походження (47,6%), найменше – по продуктах рослинного походження (29,3%). По-друге, у порівнянні з попереднім 2015 роком по всіх категоріях продукції відбулося, навпаки, збільшення вартості імпорту, яке загалом становило 11,7% або 406634,5 тис. дол. у грошовому виразі. При цьому найвищі темпи приросту вартості імпорту за рік спостерігалися по жирах та оліях (34,9%) найменші – по готових харчових продуктах (7,8%). Слід зазначити, що принципово різна питома вага товарних груп у складі загального імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції значно обумовлює той факт, що по окремих видах продукції темпи приросту можуть бути високими, а темп приросту вартості загального імпорту – невисоким, як у даному випадку.

Більш детальний аналіз товарної структури імпорту живих тварин та продуктів тваринного походження засвідчив, що протягом 2011-2016 рр. найвища питома вага вартості імпорту належала рибі, ракоподібним та м'ясним продуктам (9,4% та 5,1% в середньому за шість років від загального імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції). Це, в першу чергу, обумовлено нерозвинутим промисловим виробництвом рибно-ракової продукції в Україні та потребою вітчизняного ринку в екзотичних морепродуктах, а також проблемним характером розвитку і функціонування м'ясо-продуктового підкомплексу.

Вартісні показники імпорту живих тварин та продуктів тваринного походження за шість років мали тенденцію до поступового суттєвого його зниження (на 39,5% або 409091,5 тис. дол.), тоді як за останній рік, навпаки, спостерігався приріст на 14,2% (78108,9 тис. дол.). Цей приріст, безумовно, було обумовлено ввезенням рибної та ракоподібної продукції, зростання імпорту якої за один рік склало 40,8%. Приросту вартості імпорту по інших групах продукції тваринного походження в 2016 році відносно попереднього року не спостерігалось. Отже, відновлення, розвиток та налагодження потужного м'ясо-продуктового виробництва за сучасними технологіями дасть змогу підвищити рівень самозабезпечення країни продуктами тваринного походження і водночас зменшити обсяги імпортованої продукції.

Статистичні дані по імпорту продукції рослинного походження свідчать, що за 2011-2016 рр. зі значним відривом від інших продуктів рослинництва перше місце займали їстівні плоди та горіхи. Їх середня питома вага в загальному імпорті аграрно-промислової продукції України за шість років становила 13,3%. На другому місці знаходяться насіння і плоди олійних культур (5,6%). Такі високі частки, як і у випадку з ракоподібними та заморськими морепродуктами, обумовлюються потребою внутрішнього ринку в екзотичній продукції. Наприклад, тропічні фрукти та овочі, оливки, маслини, різні сорти горіхів тощо користуються в Україні надзвичайним попитом, незважаючи на великі обсяги виробництва вітчизняних плодів та горіхів. Сюди ж можна віднести недешеві сорти кави та чаю, тому що в країні не вирощують кавові зерна і без відповідного імпорту, не маючи достойних субститутів, не обійтись. Тобто, такі пропорції в питомій вазі імпорту продуктів рослинного походження, на думку авторів, вочевидь можна пояснити виробничою специфікою та спеціалізацією вітчизняних галузей. Слід зазначити, що в Україні на сьогоднішній день вже є ряд аграрних підприємств, які почали виробництво екзотичної продукції рослинництва. Але вони знаходяться практично на початковому і складному етапі функціонування та розвитку і ще не в змозі забезпечити вітчизняний ринок своїм продуктом у повному обсязі, що й обумовлює певні обсяги

імпорту. Вартість імпорту рослинних матеріалів для виготовлення та продукції борошно-мельно-круп'яної промисловості має найменшу питому вагу в загальному імпорті аграрно-промислової продукції України за шість років (0,1 і 0,5%), що також свідчить про рівень самозабезпечення країни в даних видах продукції.

Аналіз вартісних обсягів імпорту жирів, олій тваринного або рослинного походження свідчить про спадаючу тенденцію загальної вартості щорічно ввезеної даної продукції, за винятком останнього року відносно 2015 року, де відбулося зростання вартості на 34,9% (63618,4 тис. дол. США). А за 2011-2016 рр. зменшення склало 47,6% (222710,8 тис. дол. США). Світові ціни на дану продукцію не мають такої тенденції, тому можна відмітити зростаючий рівень самозабезпечення країни жиром-олійною продукцією. До того ж, середня питома вага вартості імпортованих жирів та олій за шість років у загальному імпорті продукції АПК є відносно невисокою і становить всього 5,7% проти 23,7% питомої ваги вартості експорту жирів та олій у загальному експорті продукції АПК. Щодо структури вартості імпортованих готових харчових продуктів, то перші місця тут займають групи «різні харчові продукти», тютюн та його промислові заміники, алкогольні та безалкогольні напої. Середня питома вага вартості їх імпорту за шість років у загальній вартості імпорту продукції АПК становить відповідно 8,7; 8,4; 6,9%. Далі йдуть какао та продукти з нього (6,1%). Вартісні показники імпорту готових харчових продуктів свідчать про значне зменшення – за шість років на 42,7%, що у грошовому виразі складає 1292711,7 тис. дол. США. При цьому найсуттєвіше зменшення спостерігалось по цукру і кондитерських виробках з нього та продуктах переробки овочів (75,7 та 60,1 %, відповідно). Найменше зниження вартості імпорту за шість років серед готових харчових продуктів відбулося по групі «тютюн і промислові заміники тютюну» (10,0%). А якщо поглянути на зміни вартості імпорту готових харчових продуктів тільки за останній рік, то тут відзначаються протилежні тенденції тим, що відбувалися відносно базового 2011 року: вартість імпорту готових харчових продуктів, навпаки, зросла

на 7,8% (126277,0 тис. дол. США), у тому числі значне зростання відбулося по цукру і кондитерських виробів з нього та продуктах з м'яса і риби (61,5 та 45,4%, відповідно). А по таких групах продукції, як перероблені овочі, залишки і відходи харчової промисловості та деякі різні харчові продукти вартість імпорту продовжує щорічно зменшуватись.

Висновки. Аналіз товарної структури експорту та імпорту продукції АПК України демонструє різноспрямований характер тенденцій зміни як вартості експорту, так і імпорту за останні шість років та за минулий рік. Це можна пояснити динамічним характером розвитку економіки у всіх сферах народногосподарського комплексу країни, диверсифікацією вітчизняного виробництва та змінами потреб світового ринку тощо. У будь-якому випадку аналіз свідчить про потребу нарощування продовольчого експортного потенціалу країни за рахунок розширеного виробництва найбільш експортованих товарних груп продукції та зменшення обсягу імпортованих то-

варів, виробництво яких може бути забезпечено власними потужностями країни. До шляхів нарощування обсягів експорту, як удосконалення експортно-імпоротної структури сільськогосподарської та продовольчої продукції в контексті підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному ринку, можна віднести реалізацію заходів, спрямованих на забезпечення сільськогосподарського виробництва необхідним фінансуванням, матеріально-технічною базою; створення гідної інфраструктури на всіх рівнях виробництва і реалізації продукції; впровадження сучасних інноваційних технологій; реалізацію заходів з державного стимулювання експорту та підтримки проблемних, зокрема м'ясо-молочних галузей виробництва; залучення іноземних інвесторів та створення механізму «доступного» кредитування та інше. Система заходів по зростанню експортного потенціалу АПК України повинна впроваджуватися на всіх рівнях економіки, починаючи від споживацького і закінчуючи світовим.

Список літератури:

1. Експорт аграрної продукції у 2016 р./ Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>
2. Заєць К. Д. Державне регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції/ К. Д. Заєць// Науковий вісник БДФА. Серія: Економічні науки : зб.наук.праць/ гол.ред. В.В. Прядко; Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці: Технодрук, 2009. – Вип. 4. – С. 190-195
3. Зборовська Ю.Л. Підвищення конкурентоспроможності продукції - важлива умова нарощування експортного потенціалу АПК України/ Ю.Л. Зборовська// Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2007. - №4. - С. 137-140
4. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Барановська М. І. та ін. Міжнародна торгівля. 4-те вид. перероб. та доп. Підручник. / За ред. Козака Ю. Г., Логвінової Н. С., Барановської М. І. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 512 с.
5. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року (проект) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>
6. Луценко В.О. Розробка заходів підвищення ефективності експортних операцій промислового підприємства. Автореф. [Електронний ресурс]: <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2002/fem/lutsenko/diss.htm>
7. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/20188>
8. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org>
9. Рубан І. В. Обґрунтування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства на засадах збалансованої системи показників [Електронний ресурс]: http://www.rusnauka.com / 9_ EISN_2007/ Economics/ 21328.doc.htm
10. Салькова І. Ю., Сторожук О. Л. Аналіз структури експорту продукції АПК/ І. Ю. Салькова// Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. - №9. – С.184-187
11. Следзь С. Агроекспорт / С. Следзь // Дзеркало тижня. Україна. – № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://gazeta.dt.ua>
12. Структура українського експорту у 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ntd-group.org>
13. Сільське господарство України 2016: стат. зб. / [за ред. О.М. Прокопенка]. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 195 с.
14. Україна у цифрах 2016: стат. зб. / [за ред. І.Є. Вернера]. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 240 с.

References:

1. Eksport aharnoi produktsii u 2016 r./ Ministerstvo aharnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy [Online]. Retrieved from: <http://minagro.gov.ua>
2. Zaiets, K. D. (2009) Derzhavne rehuliuвання vyrobnytstva ta problemy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti

silskohospodarskoi produktsii. *Naukovyi visnyk BDFa. Seriya: Ekonomichni nauky : zb.nauk.prats/* pol.red. V.V. Priadko; Ministerstvo fi-nansiv Ukrainy, BDFa. – Chernivtsi: Tekhnodruk, Vyp. 4, p. 190-195

3. Zborovska, Yu.L. (2007) Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti produktsii - vazhlyva umova naroshchuvannia eksportnoho potentsialu APK Ukrainy. *Zovnishnia torhivlia: pravo ta ekonomika*, №4, p. 137-140

4. Kozak Yu. H., Lohvinova N. S., Baranovska M. I. ta in. (2011) Mizhnarodna torhivlia. 4-te vyd. pererob. ta dop. Pidruchnyk. [Za red. Kozaka Yu. H., Lohvinovoi N. S., Baranovskoi M. I.]. K.: *Tsentr uchbovoi literatury*, 512 p.

5. Kontsepsiia Derzhavnoi tsilovoi prohramy rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku (pro-ekt). Ofitsiinyi sait Ministerstva ahrarnoi polityky ta prodovolstva [Online]. Retrieved from: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>

6. Lutsenko, V.O. Rozrobka zakhodiv pidvyshchennia efektyvnosti eksportnykh operatsii promysloвого pidprijemstva. Avtoref. [Online]. Retrieved from: <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2002/fem/lutsenko/diss.htm>

7. Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy [Online]. Retrieved from: <http://minagro.gov.ua/node/20188>

8. Prodovolcha ta silskohospodarska orhanizatsiia OON [Online]. Retrieved from: <http://www.fao.org>

9. Ruban, I. V. Obruntuvannia stratehii rozvytku zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidprijemstva na zasadakh zbalansovanoi systemy pokaznykiv [Online]. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/9_EISN_2007/Economics/21328.doc.htm

10. Salkova I. Yu., Storozhuk O. L. (2016) Analiz struktury eksportu produktsii APK. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, №9, p.184-187

11. Sledz S. Ahroeksport. *Dzerkalo tyzhnia*. Ukraina. – № 33 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostu-pu:<http://gazeta.dt.ua>

12. Struktura ukrainskoho eksportu u 2016 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ntd-group.org>

13. Silske gospodarstvo Ukrainy 2016 (2017) [stat. zb.]; [za red. O.M. Prokopenka]. – K. : *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*, 2017. – 195 p.

14. Ukraina u tsyfrakh 2016 (2017) [stat. zb.]; [za red. I.Ie. Vernera]. K. : *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*, 240 p.

УДК: 336.745

Лусак О.І., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
lysakksana@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В УКРАЇНІ

Анотація. Дослідження присвячено проблемам розвитку електронної комерції в Україні. Встановлено відмінності між категоріями «електронний бізнес», «електронна комерція» та «електронна торгівля». Виявлені тенденції розвитку роздрібною торгівлі та електронної комерції в Україні. Розглянуто проблеми і перешкоди в розвитку електронної комерції в Україні. Доведено, що ринок електронної торгівлі має значний потенціал зростання за умов вирішення існуючих проблем. Визначено головні тренди розвитку електронної торгівлі.

Ключові слова: електронна комерція, електронна торгівля, он-лайн продажі, електронний бізнес, інформаційні технології, роздрібна торгівля, інтернет-магазини.

JEL code classification: E42, E49

Lysak O.I., PhD, ass. prof.
Tavria state agrotechnological university
lysakksana@gmail.com

DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE ELECTRONIC COMMERCE IN UKRAINE

Summary. The research is devoted to the problems of e-commerce development in Ukraine. It is determined that information technologies play an important role in the development of entrepreneurship. Differences between categories "e-business", "electronic commerce" and "electronic commerce" were established. The advantages of doing business with the use of information technologies are explored. The tendencies of development of e-commerce in the world are analyzed. The example of China identified the importance of developing e-commerce to ensure a stable growth of the economy.

The trends of retail trade and e-commerce development in Ukraine are explored. It was established that in 2007-2016 in Ukraine there is an increase in volumes and the share of penetration of e-commerce. The most popular groups of products purchased on the Internet are determined. It has been established that one of the most promising areas of e-commerce is the sale of food products, and therefore, retailers have significant potential for growth as a result of the transfer of a part of the retail online. The problems and obstacles in the development of e-commerce in Ukraine are considered. Major issues include the lack of legislation in the area of electronic payment systems, taxation issues, customs issues, privacy and security issues; low level of trust in online purchases, fraud cases, poor protection of personal data. The development of e-commerce is hampered by the underdevelopment of logistics and the lack of electronic payment systems.

It is proved that the e-commerce market has a significant potential for growth in terms of solving the problems of technological support for electronic trading platforms, ensuring the security of personal and customer data, the further development of logistics networks, and improving the legal security of electronic trading. Among the main trends in the development of the e-commerce market, the development of mobile applications and mobile payments, focus on omnichannelity, customer centricity and personalization of sales.

Keywords: e-commerce, e-trade, online sales, e-business, information technology, retailers, online stores.

Постановка проблеми. Об'єднання локальних мереж у глобальну світову мережу Internet та розвиток інформаційних технологій призвели до значного зростання швидкості обміну інформацією. У міру популяризації та поширення всесвітньої мережа стала невід'ємною частиною бізнесу. Певний час викори-

стання мережі Internet підприємцями обмежувалось електронним листуванням. На сьогодні важко уявити собі успішну компанію, яка не використовує Internet для бізнесу. Будь-якій компанії необхідний інформаційний супровід своїх бізнес-процесів, а також інформаційна взаємодія в режимі on-line з зовнішнім середовищем – філіями в інших містах і

країнах, клієнтами, постачальниками. Роль, яку виконує Internet для бізнесу і комерції набагато ширша, ніж просто комунікація. Це і укладання угод, реклама, здійснення покупок, проведення платежів, отримання зворотного зв'язку і, як результат, збільшення обсягу ринку для конкретної компанії.

В Україні електронна комерція, у порівнянні з провідними країнами світу, почала розвиватися нещодавно. Підприємцям важливо вивчати та враховувати світові досягнення у цій сфері для забезпечення ефективного розвитку бізнесу.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідження розвитку електронної комерції проводяться як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Теоретичні та практичні аспекти електронного бізнесу розробляють такі зарубіжні вчені, як А. Саммер, Гр. Дункан, Р. Ватсон, П. Бертон, Л. Піт, Ж. Зінхан, Л. Стюарт. Значний внесок у вивчення електронної комерції зробили вітчизняні науковці Н. Борейко, М. Возний, О. Кавун, Г. Лозікова, Л. Патрамаська, Т. Тардаскіна, Ю. Терешко, Н. Тягунова, Є. Стрельчук, Н. Чучко, О. Шалева. Разом з тим проблеми і перспективи розвитку електронної комерції в Україні потребують подальшого дослідження.

Мета роботи. Метою дослідження є розгляд теоретичних положень електронної комерції, вивчення проблем та формулювання перспектив розвитку електронної комерції в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах електронна комерція має важливе значення у світовій торгівлі, адже Internet став ефективним посередником між підприємцями в усьому світі. Проникнення інформаційних та комунікативних технологій у світові комерційні операції створює нові можливості для бізнесу та споживачів в усьому світі.

Поняття «електронна комерція» має різні тлумачення. Частина авторів розрізняє поняття електронного бізнесу, електронної комерції та електронної торгівлі, інші – їх отождоковують. Зокрема, А. Саммер, Гр. Дункан визначають електронну комерцію як будь-яку форму бізнес-процесу, в якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним шляхом з використанням Internet-технологій, а

електронну торгівлю як процес купівлі-продажу товарів чи послуг, у якому весь цикл комерційної транзакції, або його частина, здійснюється електронним шляхом [1].

Тардаскіна Т.М. виділяє електронну комерцію як складову електронного бізнесу, один із способів його здійснення. Вона зазначає, що *електронний бізнес* – це вид економічної діяльності компаній через комп'ютерні мережі, зокрема, з метою отримання прибутку. В той же час, *електронна комерція (e-commerce)* – це вид електронної комерційної діяльності з використанням інформаційних комунікаційних технологій [2, с. 24].

Закон України «Про електронну комерцію» визначає електронну комерцію як відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру. Цей же нормативний документ регламентує електронну торгівлю як господарську діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів покупцю дистанційним способом шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем [3].

Визначення електронної комерції, надане в документах UNCITRAL (Комісії ООН з міжнародного торговельного права), являє собою перерахування різних видів операцій, що здійснюються через Internet та інші електронні засоби комунікацій, що обумовлено широким тлумаченням поняття «торгівля». До них належать будь-які торгові угоди (постачання товарів /послуг/ або обмін товарами/послугами), дистриб'юторські угоди, факторинг, лізинг, інжиніринг, купівля-продаж ліцензій, банківські послуги, страхування, угоди про експлуатацію та концесії, перевезення товарів і пасажирів повітряним, залізничним та автомобільним транспортом та інші форми комерційного співробітництва.

Тобто, вживання понять електронний бізнес, електронна комерція та електронна торгівля чітко не регламентовано. В своїй праці Н. Чучко та Г. Лозікова пропонують об'єд-

нати поняття електронної комерції та електронної торгівлі: «оскільки в українській мові поняття «торгівля» відрізняється від поняття «бізнес», то і терміни «електронна торгівля» та «електронний бізнес» будемо відокремлювати і вважати електронну комерцію або електронну торгівлю складовими електронного бізнесу». [4, с. 153]

О. Кудіна вважає, що електронна торгівля охоплює весь процес товарно-грошового обміну, реалізованого електронним способом, а не лише ту його частину, яка безпосередньо пов'язана з купівлею-продажем. [5]

Таким чином, електронна комерція (торгівля) в широкому розумінні – це використання

комп'ютерних мереж для підвищення ефективної діяльності організації. Підвищення ефективності організації можна досягти за рахунок збільшення долі ринку, підвищення рентабельності, покращання обслуговування клієнтів та прискорення доставки. Електронна комерція – це не лише замовлення товарів з каталогу «он-лайн». Вона містить аспекти електронної взаємодії компанії з усіма особами, які визначають майбутнє компанії: від інвесторів до потенційних покупців або співробітників.

За останнє десятиліття Інтернет-технології поширилися і на підприємницьку діяльність. У таблиці 1 наведено зміни, які відбулись у бізнесі завдяки використанню комп'ютерних мереж.

Таблиця 1

Порівняння можливостей ведення бізнесу традиційним способом і з використанням інформаційних технологій

Сфера діяльності	Без використання інформаційних технологій	З поширенням інформаційних технологій
Реклама	На радіо, телебаченні, в ЗМІ, в місцях продажу, «сарафанне радіо»	Сайти компаній, e-mail-розсилки, тематичні сайти і форуми, пошукові системи, особисті блоги
Комунікації з клієнтами	Особисто, телефоном, за допомогою поштового листування	Через e-mail-листування, використання call-центрів, зворотний зв'язок на сайтах компаній, соціальні мережі та форуми
Навчання	Лише через особисту присутність	Доступ до будь-яких навчальних закладів чи викладачів з будь-якої точки земної кулі шляхом проведення веб-семінірів, перегляд відео, skype-зв'язок, он-лайн-курси
Продаж товарів	Стаціонарні точки продажу, з рук до рук	Через інтернет-магазини, сайти, групи в соціальних мережах, торговельні Інтернет-майданчики, ярмарки, аукціони, он-лайн-ігри

Джерело: розроблено автором на основі [6].

В теперішній час майже половина людства користується мережею Internet, і більше ніж

кожна четверта людина здійснює on-line покупки.

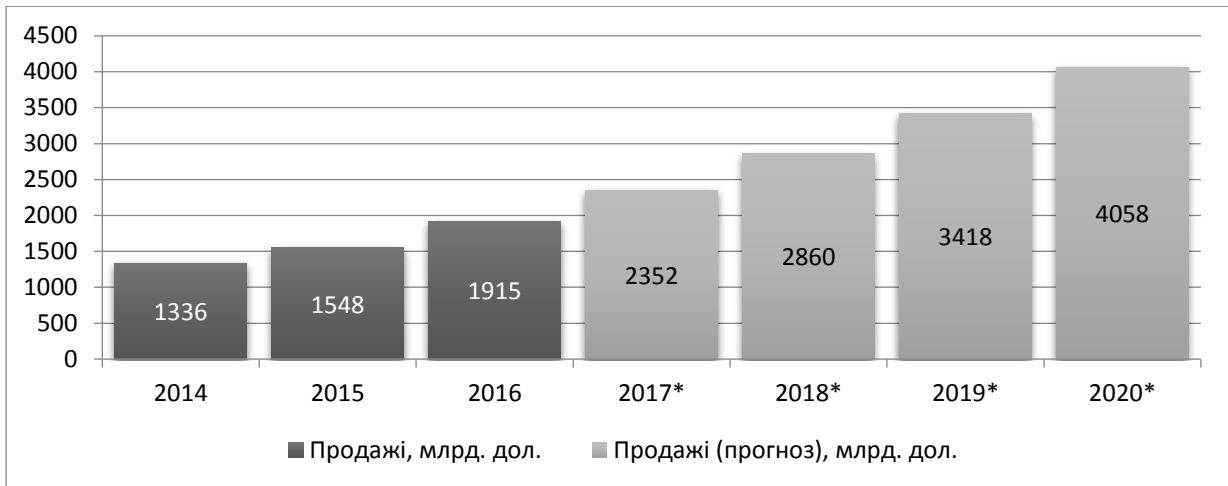


Рис. 1. Обсяги роздрібної Інтернет-торгівлі усвіті з прогнозом до 2020 року [7]

Якщо проаналізувати структуру торговельних онлайн-угод, то можна зробити висновок, що 85,2% угод здійснюється в 10-ти країнах-лідерах електронної торгівлі (рис. 2).

Світовим лідером електронної комерції є Китай. Україна разом з усіма іншими країнами світу знаходиться серед 14,8%, що залишились.

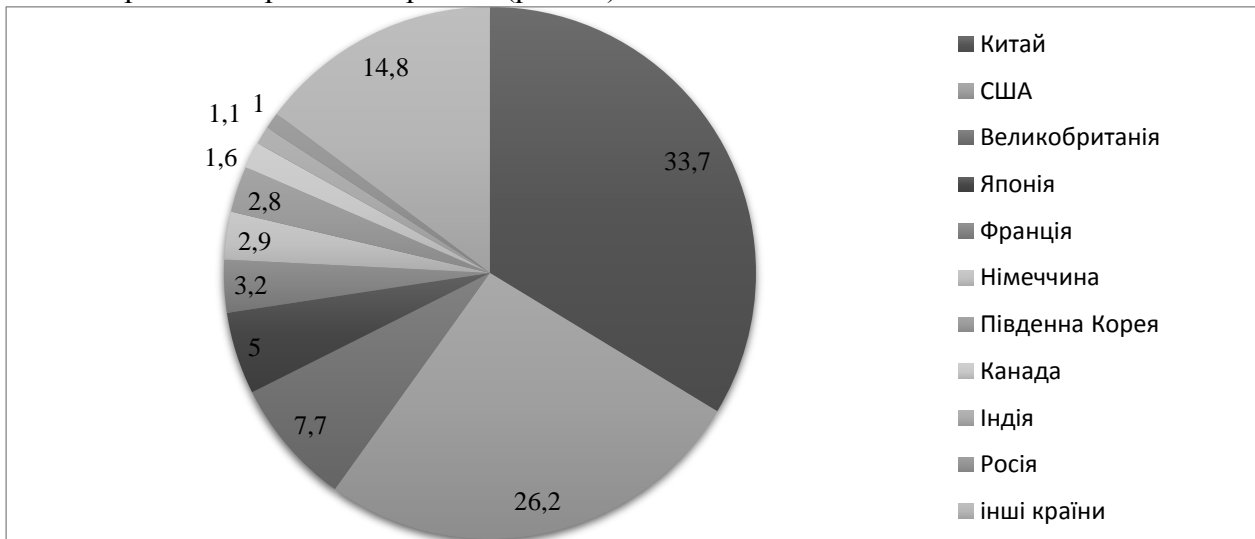


Рис. 2 Структура торговельних онлайн-угод у світі в 2016 р. [7]

Досвід передових країн свідчить, що розвиток електронної комерції відбувається швидкими темпами. Якщо у 1994 р. обсяг ринку електронної комерції в США становив 240 млн. дол., то в 2012 р. – 186 млрд. дол. Ще більш стрімкий розвиток електронної торгівлі спостерігається у Китаї. У 2012 році Китай посідав друге місце на ринку електронної торгівлі з оборотом 75,3 млрд. дол., а в 2014 р. він випередив Сполучені Штати Америки та посів перше місце у світі з оборотом в 538 млн. дол. У 2015 р. обсяг електронної торгівлі Китаю становив уже 766,5 млрд. дол., що складало 35% світової електронної торгівлі. За словами комерційного аналітика Morgan Stanley у Китаї Роберта Ліня, доля Китаю в майбутньому буде

лише збільшуватись.

У результаті такого розвитку електронної комерції економіка Китаю здійснила перехід від переважаючого розвитку важкої промисловості, що орієнтована на експорт, до ринку споживчих товарів, який орієнтований на внутрішнього споживача. Це сприятиме стабільному та довгостроковому зростанню економіки країни, завдяки якому Китай безперечно посяде лідируюче місце серед розвинутих ринків.

В Україні електронна торгівля виникла порівняно нещодавно, проте серед усіх галузей економіки вона розвивається найбільш швидкими темпами. За підрахунками фінансової компанії Fintime, оборот вітчизняного ринку Інтернет-торгівлі у 2012 році досяг 1,6 млрд.

дол., майже втричі перевищивши показники 2008 р. [8] За даними European B2C E Commerce Report 2016 щороку обсяг онлайн-торгівлі збільшується на 25-35%. [10].

За результатами дослідження Кредитпромбанку з 2007 по 2016 рр. в Україні спостерігається зростання обсягів як роздрібно торгівлі в цілому, так і обсягів електронної торгівлі (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показників роздрібно та електронної торгівлі в Україні в 2007-2016 рр.

Показники	роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяг роздрібно торгівлі в Україні, млрд. дол.	63,2	85,2	56,9	66,8	84,7	99,5	105,5	111,8	118,5	125,6
Обсяг інтернет-торгівлі в Україні, млрд. дол.	0,40	0,60	0,55	0,73	1,10	1,59	2,37	3,24	4,44	5,65
Проникнення інтернет-торгівлі в Україні, %	0,6	0,7	1,0	1,1	1,3	1,3	2,3	2,9	3,8	4,5

Джерело: складено автором на основі [9]

За досліджуваний період обсяг роздрібно торгівлі зріс майже в 2 рази, а електронної торгівлі – більше ніж у 14 разів. Відповідно збіль-

шується і коефіцієнт проникнення Інтернет-торгівлі. Якщо в 2007 р. відсоток проникнення електронної комерції в роздрібно торгівлю був лише 0,6%, то в 2016 уже 4,5%.

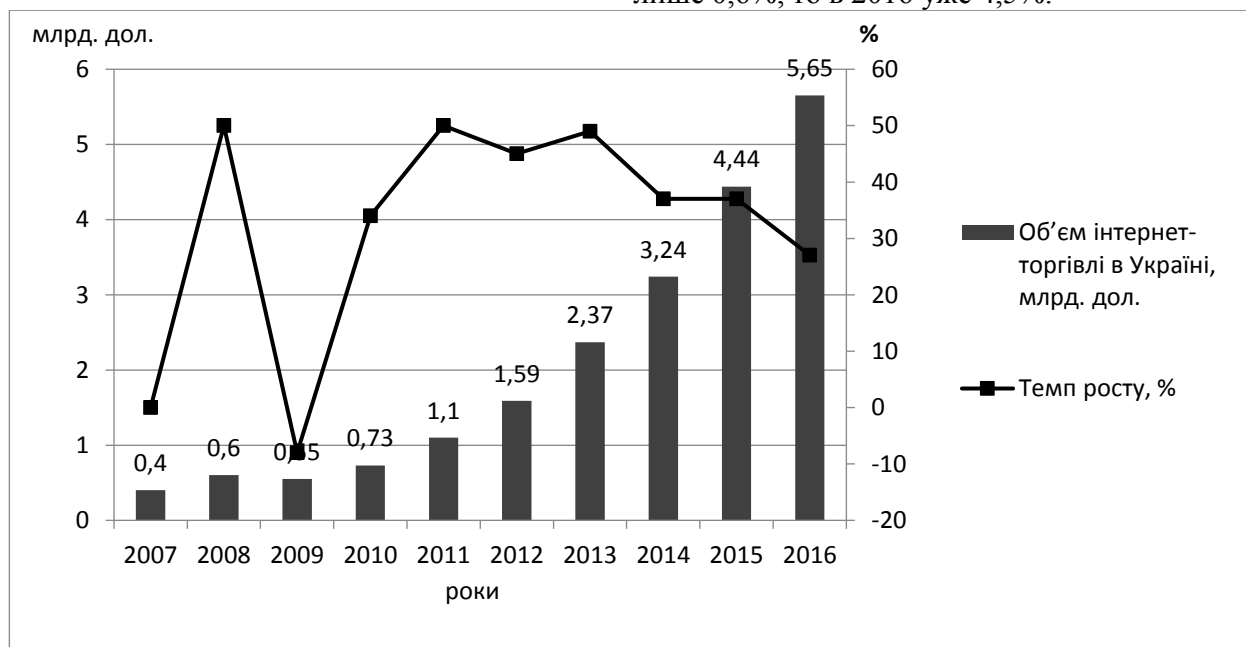


Рис. 3. Динаміка росту електронної торгівлі в Україні в 2007-2016 рр. [9]

Необхідно зазначити, що на відміну від інших секторів економіки, криза лише сприяла зростанню електронної торгівлі в Україні.

Підприємці намагаються знизити витрати на оренду приміщень, покупці шукають більш

дешеві товари, і тому частина торгівлі переходить в мережу. Один лише торговельний майданчик Prom.ua в 2016 р. збільшив кількість продавців на 111 тисяч. У той же час можливості для поширення електронної комерції дуже значні: в 2016 році лише 4,5% роздрібних торговельних операції здійснювались онлайн (у світі цей показник становив 9,3%, а в Китаї – 11%).

Результати роботи групи компаній EVO у 2016 р. свідчать про зростання як кількості покупок в Інтернеті, так і витрат на придбання товарів. Зокрема на маркетплейсах групи компаній EVO (Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Kabanchik.ua, Goodini.ua) у 2016 році було придбано на 73% більше товарів ніж у 2015

р. – на суму 8,5 млрд. гривень. При цьому кількість замовлень за рік зросла на 61%, але середній чек збільшився несуттєво, лише на 7%, і становив 885 грн. [11]

Українські споживачі переважно купують техніку та електроніку, мобільні телефони, одяг, взуття, аксесуари, а також товари для дому, саду і городу (рис. 4). Крім того, набирають популярність замовлення продуктів харчування, книжок, інструментів, косметики та товарів для рукоділля. Так, кількість замовлень продуктів харчування зросла на 128%, і склала 441 тис. грн., інструментів – на 112%, подарунків та книжок – на 108%, товарів для здоров'я і краси – на 99%.

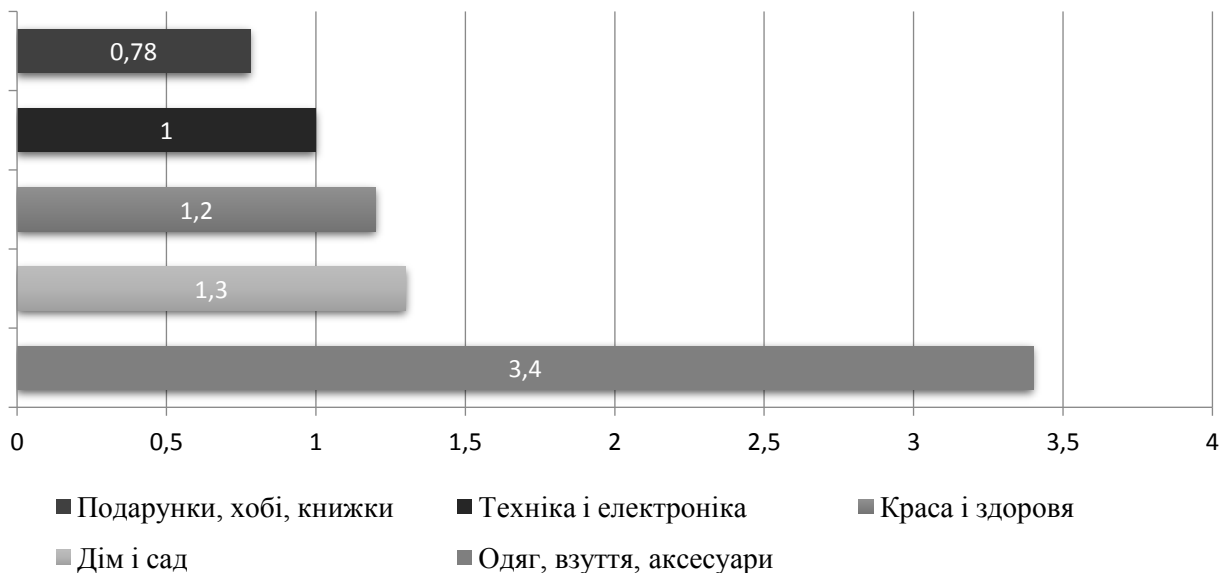


Рис. 4. Рейтинг найбільш популярних товарів за кількістю замовлень у 2016 р.

Електронна торгівля продуктами харчування на сьогодні є найбільш перспективним напрямком. Аналіз даних опитування споживачів компанією Nielsen показав, що в 2016 р. лише 11% респондентів купували свіжі продукти харчування он-лайн, в Україні цей показник становив лише 4% (рис. 5).

Серед 64 країн лише у Великобританії та Південній Кореї частка таких споживачів складала 37%. Тобто ритейлери мають значний потенціал до зростання внаслідок переведення частини роздрібною торгівлі в он-лайн.

За даними звіту компанії Nielsen «Що далі в електронній комерції (What`s Next in E-

Commerce)» у найближчі 5 років обсяги продажу товарів повсякденного попиту (в тому числі і продуктів харчування) будуть зростати і можуть перевищити обсяги продажів в традиційних офф-лайн мережах. У той час як зростання загального обсягу продажів сектору товарів повсякденного попиту знаходиться щороку на рівні 4%, обсяг роздрібною електронної комерції за прогнозами до 2020 року зросте на 20% та принесе додатково 2,1 трлн доларів США [12].

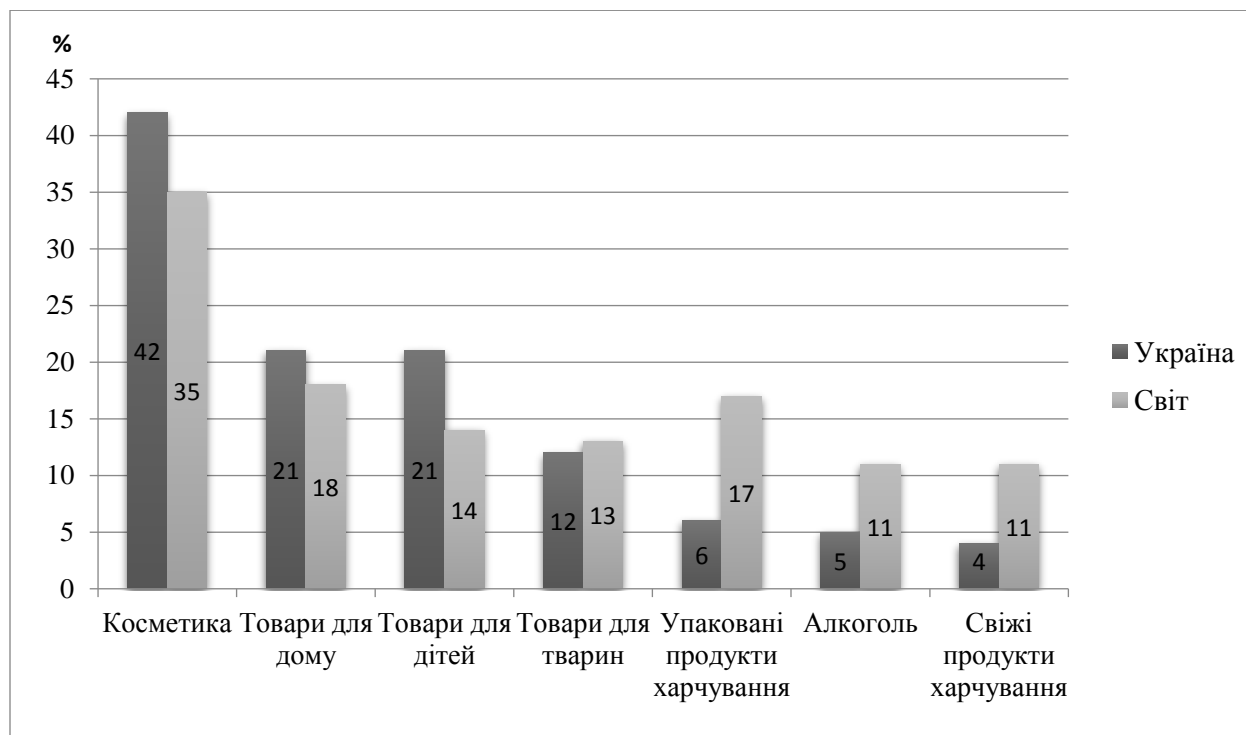


Рис. 5. Частка споживачів, що купували товари в Інтернеті в 2016 р.

Необхідно зазначити, що в Україні існують і певні перешкоди для розвитку електронної комерції. До них, у першу чергу, необхідно віднести недосконалість нормативної бази (у тому числі захист прав інтелектуальної власності, регулювання фінансових питань та договірних суперечок). Потребують удосконалення норми регулювання роботи електронних платіжних систем, питання оподаткування, митні питання, проблеми конфіденційності та безпеки.

Значні перепони для розвитку торгівлі в Інтернеті виникають через недостатній розвиток мереж та невелику кількість покупців. За даними компанії Gemius станом на липень 2017 р. Інтернет-аудиторія України становила 22 млн. чол., а кількість осіб, які купують товари в Інтернеті становила 3,5 млн. чол. (16% Інтернет-користувачів) [13] у той час, як в Європі цей показник дорівнює 50,9%, а в Великобританії навіть 81%.

Уповільнює темпи поширення електронної торгівлі в Україні також невисокий рівень довіри до покупок у мережі через завищення цін в електронних магазинах, випадки шахрайства з електронними картками та слабкий захист персональних даних. У нашій країні поки що недостатньо розвинені логістика та обслуговування покупців із регіонів.

Через те, що електронна торгівля порівняно нове явище в Україні у власників інтернет-магазинів та майданчиків виникають проблеми з наймом кваліфікованого персоналу. Створення та супроводження сайтів, консультування, організація зворотного зв'язку – ці питання потребують фахового підходу. Доведено, що людський фактор в електронній торгівлі може впливати як на кількість відвідувачів, так і на обсяг виручки.

Крім того, розвиток електронної торгівлі гальмує недостатнє поширення електронних платіжних систем. Лише 4% онлайн-покупців в Україні здійснюють оплату за допомогою платіжних карток, тоді як в США та Великобританії – 75%. Великі продавці лише нещодавно почали активно працювати з провідними платіжними системами, у більшості ж невеликих магазинів такі можливості відсутні.

Незважаючи на велику кількість перепон, український бізнес активно освоює сферу електронної комерції. Результати бліц-опитування учасників роздрібною торгівлі свідчать, що 45% опитаних планують відкриття або розвиток онлайн-магазинів, 40% респондентів планують здійснити більше 10% продаж через Інтернет. [14]

Висновки. Проведене дослідження пока-

зало, що галузь електронної комерції в Україні має стійку тенденцію до зростання. Попри складну ситуацію в економіці країни (а частково і внаслідок такої ситуації) український бізнес активно переміщує свою діяльність в мережу Інтернет. Популярність покупок в Інтернеті в найближчі роки зростатиме, особливо якщо покращиться економічна ситуація і зросте платоспроможність населення. На сьогодні високий рівень конкуренції спостерігається лише по найбільш популярних товарних позиціях, тому велика кількість напрямків залишаються відкритими для нових учасників.

Ринок електронної торгівлі має значний потенціал для зростання за умов вирішення проблем технологічного супроводження електронних торговельних майданчиків, забезпечення безпеки особистих і платіжних да-

них покупців, подальшого розвитку логістичних мереж, удосконалення правового забезпечення електронної торгівлі.

Для досягнення найкращих результатів важливо відслідковувати найновіші досягнення лідерів світової Інтернет-торгівлі. Серед головних трендів розвитку ринку електронної торгівлі необхідно відмітити розвиток мобільних додатків та мобільних платежів, орієнтацію на омніканальність, клієнтоцентричність та персоналізацію продажів. При цьому забезпечення виняткового клієнтського сервісу має залишатися серед обов'язкових вимог до свого бізнесу.

Практика свідчить, що ринок успішно знаходить рішення проблем, які виникають у процесі його розвитку, і найбільш ефективні рішення досить швидко стають фактичними стандартами в галузі.

Список літератури

1. Summer, A. E-Commerce [Text] / A. Summer, Gr. Duncan. — NYH Publishing, 1999. — 263 p.
2. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. - Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. - 244 с.
3. Закон України «Про електронну комерцію» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 45, ст.410) {із змінами, внесеними згідно із Законом № 1977-VIII від 23.03.2017, ВВР, 2017, № 20, ст.240}
4. Електронна торгівля в системі світогосподарських відносин / Н.О. Чучко, Г.М. Лозикова // Економіка пром-сті. — 2011. — № 4. — С. 153-158.
5. Кудіна О. Ю. Розвиток електронної торгівлі в умовах становлення глобального інформаційного простору / О.Ю. Кудіна // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. — 2011. — № 1. — С. 4.
6. Інтернет-технології в сучасному бізнесі: переваги та рекомендації. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kirulanov.com/internet-technologie-v-sovremennom-biznese-preimushhestva-i-rekomendacii/>
7. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 (in billion U.S. dollars) / Statista. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>
8. Додали в кошик. Інтернет-торгівля стала лідером української економіки за темпами зростання. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/journal/1576449-korrespondent-dodali-v-koshik-internet-torgivlya-stala-liderom-ukrayinskoji-ekonomiki-za-tempami-zros>
9. Рынок e-commerce в Украине. / Кредитпромбанк. Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kreditprombank.com/upload/content/512/E-commerce_Market_in_Ukraine.pdf
10. E Commerce Industry 2017/ Reportlinker. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.reportlinker.com/market-report/E-Commerce/510738/E-Commerce...>
11. E-commerce в Україні: підсумки 2016. Топові тренди 2017. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://logist.fm/publications/e-commerce-v-ukrayini-pidsumki-2016-topovi-trendi-2017>
12. Що далі в електронній комерції – What's Next in E-Commerce. / Nielsen. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nielsen.com/ua/uk.html>
13. Інтернет-аудиторія України в июне. / Gemius. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.gemius.com.ua/vse-stati-dlja-chtenija/internet-auditorija-ukrainy-v-ijune.html>
14. Рынок розничной торговли Украины. / Kyivstar business hub. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://hub.kyivstar.ua/rynok-rozничnoy-torgovli-ukrainy/>

Reference:

1. A. Summer, Gr. Duncan. (1999) E-Commerce [Text] NYH Publishing, 263 p.
2. Tardaskina T.M., Strelchuk Ye.M., Tereshko Yu.V. (2011) Elektronna komertsiiia [Navchalnyi posibnyk]. Odesa: ONAZ im. O.S. Popova, 244 p.
3. Zakon Ukrainy «Pro elektronnu komertsiiu» (2015) *Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR)*, № 45, st.410 {Iz zminamy, vneseny my zghidno iz Zakonom № 1977-VIII vid 23.03.2017, VVR, 2017, № 20, st.240}
4. N.O. Chuchko, H.M. Lozikova (2011) Elektronna torhivlia v systemi svitohospodarskykh vidnosyn *Ekonomika prom-sti*, № 4, p. 153-158.
5. Kudina, O. Yu. (2011) Rozvytok elektronnoi torhivli v umovakh stanovlennia hlobalnoho informatsiinoho prostoru. *Biuletен Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, № 1, p. 4.
6. Ynternet-tekhnologyy v sovremennom byznese: preymushchestva y rekomendatsyy. [Online] Retrieved from: <http://kirulanov.com/internet-texnologii-v-sovremennom-biznese-preimushhestva-i-rekomendacii/>
7. Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 (in billion U.S. dollars)/ Statista. [Online] Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>
8. Dodaly v koshyk. Internet-torhivlia stala liderom ukraïnskoi ekonomiky za tempamy zrostannia. [Online] Retrieved from: <https://ua.korrespondent.net/journal/1576449-korrespondent-dodali-v-koshik-internet-torgivlya-stala-liderom-ukrayinskoyi-ekonomiki-za-tempami-zros>
9. Rynok e-commerce v Ukrayne. *Kredytprombank*. [Online] Retrieved from: http://www.kreditprombank.com/upload/content/512/E-commerce_Market_in_Ukraine.pdf
10. E Commerce Industry 2017/ Reportlinker. [Online] Retrieved from: <https://www.reportlinker.com/market-report/E-Commerce/510738/E-Commerce...>
11. E-commerce v Ukraini: pidsumky 2016. Topovi trendy 2017. [Online] Retrieved from: <http://logist.fm/publications/e-commerce-v-ukrayini-pidsumki-2016-topovi-trendi-2017>
12. Shcho dali v elektronni komertsii – What’s Next in E-Commerce. *Nielsen*. [Online] Retrieved from: <http://www.nielsen.com/ua/uk.html>
13. Ynternet-audytoriya Ukrainy v yiune. / Gemius. [Online] Retrieved from: <http://www.gemius.com.ua/vse-stati-dlja-chtenija/internet-auditorija-ukrainy-v-ijune.html>
14. Rynok roznychnoi torhovly Ukrainy. / Kyivstar business hub. [Online] Retrieved from: <https://hub.kyivstar.ua/rynok-roznichnoy-torgovli-ukrainy/>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.334.12.4

С. В. Кальченко, д.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТВАРИННИЦТВА В ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню функціонування галузей тваринництва в особистих селянських господарствах. Обґрунтовано важливе соціально-економічне значення представників дрібнотоварного сектору аграрного виробництва за сучасних умов становлення даної галузі в системі національної економіки, а також, враховуючи проблеми у сфері розбудови сільських територій. З метою здійснення порівняльної оцінки ефективності виробництва продукції тваринництва в різних сегментах аграрного виробництва автор використав власну методіку, засновану на наукових розробках фахівців ННЦ «Інститут аграрної економіки». В рамках статті проведено відповідний порівняльний аналіз ефективності господарської діяльності у виробництві молока, свинарстві, птицеводстві.

Ключові слова: тваринництво, свинарство, ефективність, аграрне виробництво, особисті селянські господарства.

JEL code classification: Q 12

S. V. Kalchenko, Doctor of Economics, ass. prof
Tauria state agrotechnological university

FEATURES OF DEVELOPMENT OF ANIMAL HUSBANDRY IN INDIVIDUAL PEASANT FARMING

Summary. The article is devoted to the study of the functioning of livestock industries in private peasant farms. The important socio-economic significance of representatives of the small-scale agricultural sector in the modern conditions of the formation of this industry in the system of the national economy, as well as the problems in the field of rural development, is substantiated. In order to carry out a comparative assessment of the efficiency of livestock production in different segments of agricultural production, the author used his own methodology, based on the scientific developments of the specialists of the NSC "Institute of Agricultural Economics". Within the framework of the article an appropriate comparative analysis of the efficiency of the economic activity in the production of milk, pig breeding, poultry farming was conducted. It is proved that the state of livestock functioning in peasant households has fundamental differences due to the peculiarities of the organization of production in the small-scale agricultural production sector and the general tendencies of the corresponding branch development in the scale of the agro-industrial complex. This, in particular, concerns the high proportion of manual labor, as well as the critical nature of the use of grown products in peasant households. Under these conditions, even relatively small production costs can not correct the overall loss-making nature of livestock in the personal sector. **Conclusions** The article investigates the current state and prospects of the development of livestock production in individual peasant farms. A comparative analysis of the efficiency of the economic activity of the small-scale sector representatives in agricultural enterprises in a number of relevant branch directions was carried out on the example of farms of the Steppe zone of Ukraine. The main problems of functioning of separate directions are highlighted and ways of their elimination are determined.

Key words: animal husbandry, pig production, efficiency, agrarian production, personal peasant farms.

Постановка проблеми. В сучасних умовах суттєво зросла роль суб'єктів дрібнотоварного сектору аграрного виробництва як фактору, що значною мірою визначає рівень за-

безпечення населення продовольством, а також стан та перспективи процесу розбудови сільських територій. Особливості функціонування особистих селянських господарств, специфіка їх соціально-економічної природи не тільки дозволяє їм функціонувати за умов безприбутковості, а й робить дану форму економічної діяльності одним з небагатьох способів боротьби з безробіттям та протидії депопуляції на селі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективної економічної діяльності особистих селянських господарств знайшли своє відображення в працях В.К. Збарського, М.М. Кропивка, Ю.О. Лупенка, І.В. Свиноуса, Т.І. Яворської та ін. Водночас, на нашу думку, потребують додаткового вивчення особливості ведення виробничо-господарської діяльності в межах окремих галузевих напрямків.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка рівня ефективності функціонування особистих селянських господарств в галузі тваринництва, враховуючи особливості їх соціально-економічної природи.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, для визначення рівня ефективності сільськогосподарського виробництва в особистих селянських господарствах доцільно застосовувати комбінований підхід, який має передбачати використання умовних показників, даних щодо виробництва, реалізації та споживання сільськогосподарської продукції, а також впливу виробничої діяльності на добробут селянської родини. Внаслідок цього для оцінки результативності діяльності особистих селянських господарств нами запропоновано застосовувати наступну методику.

Обрання методики обумовлено наступними причинами:

1) Специфіка функціонування сільських домогосподарств, яка визначає обсяги виробництва, оцінку ступеня ефективності витрат на виробництво, виходячи з впливу його результатів на загальний розмір доходів домогосподарства.

2) Розбіжності структури витрат на виробництво в сільських домогосподарствах та сільськогосподарських підприємствах (зокрема заробітна плата), а також розбіжності в системі оподаткування. Значна частина селян є особами пенсійного віку, які користуються

певними пільгами.

3) Розбіжності в системі формування доходів сільських домогосподарств та сільськогосподарських підприємств. Структура надходжень для домогосподарств може включати не тільки результати господарської діяльності, пов'язаної з сільськогосподарським виробництвом, а й пенсійні виплати, доходи від нерухомості тощо.

4) Наявна звітність дозволяє адекватно оцінити ступінь ефективності сільськогосподарського виробництва в домогосподарствах в масштабі регіону, а також здійснювати певні порівняння на загальнонаціональному рівні, аналізуючи результати виробництва за окремими видами продукції (зернові, молоко тощо).

Внаслідок цього завданням запропонованої методики є оцінка характеру виробничої діяльності селянських господарств, її мети та результативності. В основу запропонованої методики оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в селянських господарствах покладено загальну формулу вартості продукції, а саме

$$Q = c + v + m \quad [1],$$

де Q - вартість продукції

c - постійний капітал

v - змінний капітал

m - отриманий прибуток [6].

Беручи до уваги той факт, що праця членів домогосподарства не є оплачуваною, нами визначається умовна заробітна плата, як гіпотетичні грошові надходження, що мають компенсувати затрати робочої сили в селянських господарствах. Даний показник визначається шляхом помноження обсягу трудових затрат у натуральній формі на вартість 1 людино-години при погодинній праці.

Таким чином, показники ефективності сільськогосподарського виробництва в селянських господарствах визначаються за наступними формулами:

$$ВД = В - З_v \quad [2]$$

$$ЧД_u = ВД - З_{пл_u} \quad [3],$$

де: ВД – валовий дохід, Z_v – виробничі затрати, $ЧД_u$ – умовний чистий дохід, $Z_{пл_u}$ –

умовна заробітна плата. Оскільки діяльність селянських господарств визначається не максимізацією прибутку, а трудоспоживчим балансом, тобто співвідношенням затрачених зусиль та загального обсягу отриманого результату, то, на нашу думку, варто брати до уваги вплив сільськогосподарського виробництва на рівень добробуту родини. З цією метою нами визначається питома вага виробленої продукції у вартісному виразі в загальній сумі доходів родини. Таким чином досягається адаптація існуючої методики оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва до специфіки функціонування селянських господарств.

Стан функціонування тваринництва в селянських домогосподарствах має принципові відмінності, обумовлені як особливостями організації виробництва у дрібнотоварному секторі аграрного виробництва, так і загальними тенденціями відповідного галузевого розвитку в масштабі АПК. Це, зокрема, стосується високої питомої ваги ручної праці, а також переважно споживчим характером використання вирощеної продукції в селянських домогосподарствах. За цих умов навіть відносно невеликі виробничі затрати не можуть виправити в цілому збиткового характеру тваринництва в особистому секторі.

Крім цього, організація виробництва продукції тваринництва в особистих селянських господарствах має також галузеві відмінності, які обумовлені необхідністю наявності будівель для утримання худоби, площ для її вигулу, власної кормової бази тощо. Використовуючи для виробничих потреб самостійно пристосовані господарські споруди, селяни не можуть досягти належних результатів. В результаті на 1 ц яловичини в селянських домогосподарствах припадає майже 3000 грн.

умовної заробітної плати, що більше у 10 разів, ніж аналогічні показники по сільськогосподарських підприємствах та степовій зоні України (табл.1).

Переважає більшість продукції реалізується селянами або кінцевому споживачу або дрібнооптовому посереднику, який визначає ціни вищі, ніж на переробних підприємствах. Проте, внаслідок наявності зазначених проблем технологічного характеру в організації виробничого процесу, високі реалізаційні ціни (порівняно з сільськогосподарськими підприємствами України та зони Степу співвідношення становить понад 2 рази) не дозволяють отримувати позитивних фінансових результатів. Умовний чистий дохід складає -600 грн. / ц, а зниження умовного рівня рентабельності -19,1%. Хоча рівень збитковості виробництва є нижчим ніж в товарному секторі, такий стан речей є неприпустимим.

Тому основним напрямом розвитку галузі в особистих селянських господарствах має стати оновлення техніко-технологічного забезпечення. Виробництво молока в селянських домогосподарствах має ті ж самі характерні особливості, що й виробництво яловичини, а саме: висока питома вага ручної праці у виробничих операціях, більш вигідні цінові умови і при цьому гірші показники ефективності виробництва, ніж у сільськогосподарських підприємствах (табл.2).

Зокрема, на 1 ц реалізованої продукції припадає близько 470 грн. збитку проти 16 грн. / ц збитку по сільськогосподарських підприємствах регіону і 6,2 грн. / ц прибутку в масштабах України. У результаті рівень рентабельності (збитковості) складає відповідно для селянських домогосподарств -42%, для сільськогосподарських підприємств зони Степу - 5,4%, а в масштабі України значення даного показника становить 2,3%.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ефективності виробництва м'яса ВРХ в сільськогосподарських підприємствах та особистих селянських господарствах зони Степу України

№ №	Найменування показників	Особисті селянські господарства*	Сільськогосподарські підприємства		Особисті селянські господарства до с.-г. підприємств, +-	
			В цілому по Україні**	Зона Степу**	В цілому по Україні	Зона Степу
1	Ціна за 1 ц, грн	2550,0	1237,3	1188,3	1312,7	1361,7
2	Припадає на 1 ц реалізованої продукції, грн					
3	- виробничих затрат	181,9	1480,3	1613,6	-1298,4	-1431,7
4	- заробітної плати (умовної заробітної плати)	2969,0	275,0	256,3	2694,0	2712,7
5	- валового доходу(р.1-р.3)	2368,1	-243,0	-425,4	2611,1	2793,5
6	- чистого доходу (умовного чистого доходу)(р.5-р.4)	-600,9	-518,1	-681,7	-82,8	80,8
7	Рівень рентабельності (умовний рівень рентабельності),% 100Хр.6/(р.3+р.4)	-19,1	-29,5	-36,5	10,4	17,4

*за результатами вибіркового обстеження

** на основі даних Державної служби статистики України

Таблиця 2

Порівняльна характеристика ефективності виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах та особистих селянських господарствах зони Степу України

№ №	Найменування показників	Особисті селянські господарства*	Сільськогосподарські підприємства		Особисті селянські господарства до с.-г. підприємств, +-	
			В цілому по Україні**	Зона Степу**	В цілому по Україні	Зона Степу
1	Ціна за 1 ц, грн.	650,0	272,7	281,4	377,3	368,6
2	Припадає на 1 ц реалізованої продукції, грн.					
3	- виробничих затрат	104,0	218,6	247,5	-114,6	-143,5
4	- заробітної плати (умовної заробітної плати)	1014,0	48,0	50,2	966,0	963,8
5	- валового доходу(р.1-р.3)	546,0	54,2	34,0	491,8	512,0
6	- чистого доходу (умовного чистого доходу)(р.5-р.4)	-468,0	6,2	-16,2	-474,2	-451,8
7	Рівень рентабельності (умовний рівень рентабельності),% 100Хр.6/(р.3+р.4)	-41,9	2,3	-5,4	-44,2	-36,4

*за результатами вибіркового обстеження

** на основі даних Державної служби статистики України

Різниця між даними по сільськогосподарських підприємствах регіону та України обумовлена відсутністю належної кормової бази для масового розвитку молочного скотарства. Тому виробництво молока в господарствах населення значною мірою носить споживчий характер, коли реалізується 50% валового надюю. Окремі випадки створення молочарських кооперативів в регіоні, поки що, на жаль, не отримали характеру тенденції. Принципові відмінності спостерігаються у селянських домогосподарствах в галузях свинарства та пта-

хівництва. Це, зокрема, обумовлено необхідністю використання значної маси покупних кормів, що суттєво впливає на обсяги фінансових затрат.

Незмінним також залишається високий рівень ручної праці, що відповідним чином позначається на загальному обсязі затратної частини. Розмір умовної заробітної плати в розрахунку на 1 центнер реалізованої продукції в селянських домогосподарствах перевищує аналогічний показник по сільськогосподарських підприємствах України та зони Степу майже на 4000 грн. (табл.3).

Таблиця 3

Порівняльна характеристика ефективності виробництва м'яса свиней в сільськогосподарських підприємствах та особистих селянських господарствах зони Степу України

№ №	Найменування показників	Особисті селянські господарства*	Сільськогосподарські підприємства		Особисті селянські господарства до с.-г. підприємств, +/-	
			В цілому по Україні**	Зона Степу**	В цілому по Україні	Зона Степу
1	Ціна за 1 ц, грн.	2650,0	1594,3	1570,8	1055,7	1079,2
2	Припадає на 1 ц реалізованої продукції, грн.:					
3	- виробничих затрат	1175,0	1429,7	1479,7	-254,7	-304,7
4	- заробітної плати (умовної заробітної плати)	4269,0	133,1	146,8	4135,9	4122,2
5	- валового доходу) (р.1-р.3)	1475,0	164,6	91,2	1310,4	1383,8
6	- чистого доходу (умовного чистого доходу) (р.5-р.4)	-2794,0	31,5	-55,6	-2825,5	-2738,4
7	Рівень рентабельності (умовний рівень рентабельності), % 100Xр.6 / (р.3+р.4)	-51,3	2,0	-3,4	-53,3	-47,9

*за результатами вибіркового обстеження

** на основі даних Державної служби статистики України

При цьому різниця у виробничих затратах на одиницю реалізованої свинини між товарним сектором та домогосподарствами є відносно незначною (250-300 грн.). За цих умов на 1 ц реалізованої свинини в селянських домогосподарствах припадає 2800 грн. збитку, а рівень збитковості складає 51%. Таким чином загальний стан галузі свинарства в дрібнотоварному секторі не дає підстав для висновку щодо можливості повноцінної конкуренції з

сільськогосподарськими підприємствами.

Споживчий характер, відсутність масового застосування засобів механізації у свинарстві, – все це негативно позначається на ефективності використання матеріальних та трудових ресурсів. Проте активність селянських домогосподарств у даній сфері сільськогосподарського виробництва вимагає пошуку шляхів щодо можливості впровадження науково обґрунтованих методів організації виробничого

процесу.

Специфіка функціонування птахівництва в дрібнотоварному секторі аграрного виробництва зумовлена, з одного боку, можливістю для широких верств населення займатися таким видом сільськогосподарського виробництва та порівняно легкою його організацією

в домашніх умовах. Однак при цьому саме птахівництво є найбільш розвинутою і успішно функціонуючою галуззю вітчизняного тваринництва. Цей висновок підтверджують дані таблиць 4 та 5.

Таблиця 4

Порівняльна характеристика ефективності виробництва м'яса птиці в сільськогосподарських підприємствах та особистих селянських господарствах зони Степу України

№ №	Найменування показників	Особисті селянські господарства*	Сільськогосподарські підприємства		Особисті селянські господарства до с.-г. підприємств, +-	
			В цілому по Україні**	Зона Степу**	В цілому по Україні	Зона Степу
1	Ціна за 1 ц, грн	2520,4	1120,9	974,3	1399,5	1546,1
2	Припадає на 1 ц реалізованої продукції, грн					
3	- виробничих затрат	6513,7	1153,2	1328,1	5360,5	5185,6
4	- заробітної плати (умовної заробітної плати)	16335,9	54,6	82,8	16281,3	16253,1
5	- валового доходу(р.1-р.3)	-3993,3	-32,4	-353,8	-3961,0	-3639,5
6	- чистого доходу (умовного чистого доходу) (р.5-р.4)	-20329,3	-86,9	-436,7	-20242,3	-19892,6
7	Рівень рентабельності (умовний рівень рентабельності),% 100Хр.6/(р.3+р.4)	-89,0	-7,2	-30,9	-81,8	-58,0

*за результатами вибіркового обстеження

** на основі даних Державної служби статистики України

За рахунок організації виробництва на промислових засадах з використанням сучасних техніко-технологічних засобів сільськогосподарські підприємства отримали змогу зменшити обсяг затрат на одиницю продукції, як по м'ясу птиці, так і по яйцях. Продукція домогосподарств, у свою чергу, є більш якісною за харчовими характеристиками, але має більш високу ціну.

У результаті вироблена продукція птахівництва в дрібнотоварному секторі призначається здебільшого для самозабезпечення, хоча і має більш вигідні цінові умови. Зокрема, рівень збитковості по обом напрямкам птахівництва в домогосподарствах складає 89% у виробництві м'яса і 81% по виробництву яєць. Особливо яскраво виглядає різниця між ефективністю товарного та споживчого виробництва на прикладі виробництва яєць.

Таблиця 5

Порівняльна характеристика ефективності виробництва яєць в сільсько-господарських підприємствах та особистих селянських господарствах зони Степу України

№ №	Найменування показників	Особисті селянські господарства*	Сільськогосподарські підприємства		Особисті селянські господарства до с.-г. підприємств, +/-	
			В цілому по Україні**	Зона Степу**	В цілому по Україні	Зона Степу
1	Ціна за 1 тис. шт., грн.	768,3	630,8	637,7	137,5	130,7
2	Припадає на 1 тис. шт. реалізованої продукції, грн.					
3	- виробничих затрат	1229,1	391,8	394,6	837,3	834,5
4	- заробітної плати (умовної заробітної плати)	2842,0	21,5	21,3	2820,5	2820,7
5	- валового доходу(р.1-р.3)	-460,7	239,0	243,1	-699,7	-703,8
6	- чистого доходу (умовного чистого доходу) (р.5-р.4)	-3302,7	217,5	221,7	-3520,2	-3524,5
7	Рівень рентабельності (умовний рівень рентабельності),% $100 \times \frac{p.6}{p.3+p.4}$ /	-81,1	52,6	53,3	-133,8	-134,4

*за результатами вибіркового обстеження

** на основі даних Державної служби статистики України

В сільськогосподарських підприємствах України та степовій зоні на 1000 штук реалізованих яєць припадає 220 грн. чистого доходу, а рівень рентабельності складає 53%. При цьому аналогічні показники для селянських домогосподарств становлять 3300 грн. збитку і 81% збитковості. Як видно, ситуація, що склалась у регіоні в птахівництві, є неоднозначною. З одного боку, домінування сільськогосподарських підприємств на ринку за рахунок промислового способу виробництва є очевидним, оскільки селянські домогосподарства не можуть конкурувати в даному сегменті.

У той же час продукція особистих селянських господарств у даному напрямі має споживачів, які надають перевагу натуральним якісним товарам. У цьому зв'язку, на нашу думку, розвиток товарного птахівництва в осо-

бистих селянських господарствах є перспективним напрямом, хоча і потребує науково обгрунтованої організації виробничого процесу, обов'язкової наявності власних зернових кормів, детального вивчення ринку, потреб населення та рівня споживчого попиту на дану продукцію.

Висновки. У статті досліджено сучасний стан та перспективи розвитку виробництва продукції тваринництва в особистих селянських господарствах. Проведено порівняльний аналіз ефективності економічної діяльності представників дрібнотоварного сектору в сільськогосподарських підприємствах по низці відповідних галузевих напрямків на прикладі господарств зони Степу України. Висвітлено основні проблеми функціонування окремих напрямків та визначено шляхи їх усунення.

Список літератури.

1. Горьовий В.П., Збарський В.К. Мале підприємництво: постули розвитку, проблеми: монографія – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 453с.
2. Збарський В. К. Оптимізація розмірів малих сільських підприємств на засадах інноваційного підходу / В. К.

Збарський, А. І. Липов'як-Мелкозорова // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. - 2014. - Т. 16, № 1(2). - С. 312-326.

3. Збарський В. К. Розвиток дрібнотоварного приватного укладу у сільських поселень України: [монографія] / В. К. Збарський. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2012. – 654 с.

4. Малік М.Й., Заяць В.М. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств/М.Й. Малік, В.М. Заяць//Економіка АПК. – 2013. - №5. – С.87-95.

5. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі виробництва молока)/ [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісінь та ін.]. - К.: ННЦ "ІАЕ", 2014. -60с.

6. Краткий экономический словарь / [под ред. А. Н. Азриляна]. - 3-е изд. - М. : Институт новой экономики, 2005. – 937 с.

7. Кропивко М.М. Економіка розвитку селянських господарств України: монографія/М.М. Кропивко. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2016. – 328с.

8. Орлатий М. Соціальна сфера села./М.С. Орлатий. - К.: ІАЕ, 1997. - 200с.

9. Свиноус І. В. Методологічні аспекти щодо трактування поняття “особисте селянське господарство” / І. В. Свиноус // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / ПДАТУ. – Кам'янець-Подільський, 2008. – Вип. 16, т. 3. – С. 148–151.

10. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 386с.

References:

1. Horovy V.P., Zbarskyi V.K. (2011) Male pidpriemnytstvo: postupy rozvytku, problemy [monohrafiia]. K.: TOV «Ahrar Media Hrup», 453 p.

2. Zbarskyi, V. K. Lypoviyak-Mielkozorova A. I. (2014) Optymizatsiia rozmiriv malykh silskykh pidpriemstv na zasadakh innovatsiinoho pidkhodu. *Naukovyi visnyk Lvivskoho natsionalnogo universytetu veterinarynoi medytsyny ta biotekhnologii im. Gzhytskoho*, Т. 16, № 1(2), p. 312-326.

3. Zbarskyi, V. K. (2012) Rozvytok dribnotovarnoho pryvatnogo ukladu u silskykh poselen Ukrainy: [monohrafiia]. K.: NNTs ІАЕ, 654 p.

4. Malik M.I., Zaiats V.M. (2013) Teoretychni zasady ta napriamy transformatsii osobystykh selianskykh hospo-darstv. *Ekonomika APK*, №5, p.87-95.

5. Іu.О. Lu-penko, M.I. Malik, M.I. Kislil ta in. (2014) Metodychni rekomendatsii z orhanizatsii simeinykh ferm v Ukraini (na prykladi vyrobnytstva moloka). K.: NNTs "ІАЕ", 60 p.

6. Kratyky ekonomicheskyy slovar (2005) [pod red. A. N. Azrylyiana]. 3-e yzd. M. : *Instytut novoi ekonomyky*, 937 p.

7. Kropyvko, M.M. (2016) Ekonomika rozvytku selianskykh hospodarstv Ukrainy [monohrafiia]. K.: NNTs «ІАЕ», 328 p.

8. Orlatyi, M. (1997) Sotsialna sfera sela. K.: ІАЕ, 200 p.

9. Svinous, I. V. (2008) Metodolohichni aspekty shchodo traktuvannia poniattia “osobyste selianske hospodarstvo” *Zbirnyk naukovykh prats Podilskoho derzhavnogo ahrarno-tekhnichnogo universytetu. PDAТУ. – Kamianets-Podilskyi*. Vyp. 16, t. 3, p. 148–151.

10. Іavorska, T. I. (2012) Malyi biznes u silskom hospodarstvi: teoriia i praktyka: monohrafiia. K. : NNTs ІАЕ, 386 p.

УДК: 323.22/.28

Ковальова О.В., к. е. н.
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

ІСТОРИКО-ЕВОЛЮЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. У статті представлено історико-еволюційне бачення існуючих досліджень про структурну політику, яка формується впродовж певного часу. Доведено, що дослідницька парадигма з проблеми структурної політики представлена цілим рядом фундаментальних відкриттів. Для розвитку наукового пізнання цієї проблеми вагоме значення має історичний контекст оцінювання еволюції теоретичних основ структурної політики. Дослідження полягає в тому, щоб охарактеризувати загальні розуміння етапів еволюції структурної політики з визначенням її змісту та існуючих проблем.

Ключові слова: структурна політика, еволюція, економічне середовище, державне управління, трансформація, парадигма, тенденція

JEL code classification: B00, O10, O20.

Kovalova O.V., PhD
National Science Center
Institute of Agrarian Economics

HISTORICAL AND EVOLUTIONAL FORMS OF FORMATION THEORETICAL BASIS OF STRUCTURAL POLICY

Summary. The article presents the historical and evolutionary vision of existing research on structural policy, which is formed for a certain time. It is proved that the research paradigm on the structural policy problem is represented by a number of fundamental discoveries. For the development of scientific knowledge of this problem, the historical context of evaluating the evolution of the theoretical foundations of structural policy is of paramount importance. The research is to characterize the general understanding of the stages of the evolution of structural policy with the definitions of its content and existing problems. Studies have shown that the evolution of the theoretical foundations and content characteristics of the notion of "structural policy" is paradigmatically subordinated to the practical logic of the establishment and functioning of the state as an organization that acts as the main holder of power in the formation, implementation and redistribution of the product created in the economy. It is an understanding that the state by its policy exits the scheme of formation and ensures the implementation of the system of effects of the structuring of economic or economic order, defines the directions, principles and concepts of structural policy. Proceeding from the above, to the forensic moments of the evolution of the theory and practice of structural policy, one can consider such as: the emergence of the state; definition of its social and economic functions; formation of a market methodology for the development of economic relations; definition of approaches to state regulation and harmonization of its methods in the system of satisfaction of economic and social interests of market players; globalization; a fundamental awareness of the need for organizational and economic support for building a sustainable development model.

Keywords: structural policy, evolution, economic environment, state administration, transformation, tendency.

Постановка проблеми. Розвиток економічної теорії і окремих її напрямів, включаючи проблему структурної політики, відбувається еволюційним шляхом. Накопичення знань про сутність й характеристики структурної політики є похідними від певного етапу історичного процесу, цей процес безперервний, тому його необхідно проаналізувати. Історико-еволюційні засади формування теоретичних основ структурної

політики вважаємо за необхідне охарактеризувати для оцінки минулих тенденцій та сучасності, для розуміння природи цього поняття і діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика визначення засад й історико-еволюційних аспектів формування теорій структурної політики, пов'язані з пізнанням світу ще древніми філософами, знаннями, які розвинуті сучасниками. Відносно еволюції

теоретичних основ структурної політики необхідно виділити значний вклад Т. Гоббса, А. Сміта, Й. Шумпетера, А. Маршалла, Дж. Комонса, Д. Рікардо, Дж. Гелбрейт, О. Вільямсон, Дж. Ходжсона, А. Гриценка, І. Лукінова, А. Чухно, В. Гейця, С. Дорогунцова, С. Єрохіна, Б. Кваснюка, Л. Шинкарук, В. Луцкова та інших. Їх дослідження можна вважати базою для розвитку науки про структурну політику, структурні зміни в економічному середовищі рівня держави, галузі, регіону.

Формулювання цілей статті. Історико-еволюційне бачення досліджень про структурну політику формується впродовж певного часу, тому завжди виникає інтерес до хронології процесу, яку ми концептуально хочемо представити. Дослідницька парадигма з проблеми структурної політики представлена цілим рядом фундаментальних відкриттів. Історичний контекст оцінювання еволюції теоретичних основ структурної політики, має вагомий значення для розвитку наукового пізнання цієї проблеми. Мета статті полягає в тому, щоб охарактеризувати загальні розуміння етапності еволюції проблеми структурної політики з визначенням її змісту.

Вклад основного матеріалу. В теорії економічних досліджень питання структурної політики пов'язане з теорією регулювання економіки, державного управління і координації. Наприклад, держава завжди займала чільне місце в системі організаційно-економічного забезпечення функціонування ринку, суб'єктів господарювання, за рахунок вибудовування принципів структурної політики, виконанням регулюючої ролі.

Структурна політика – продукт еволюції держави, сформований для забезпечення усталеного задоволення інтересів суб'єктів ринку. Вплив держави на економіку і зв'язок між фактом еволюції держави та визначеннями структурної політики є різноплановим. В енциклопедичній та довідковій літературі зазначено, що «держава – це організація економічної, політичної та ідеологічної влади в суспільстві, за допомогою якої забезпечується її цілісність і безпека, здійснюється виконання загальнолюдських та класових соціально-економічних функцій» [1, с. 313].

Зазначені методологічні принципи реалізуються здійсненням структурної політики в державному регулюванні економіки. Держава ж є модератором, ідеологом процесів, здійснює контроль і формує підстави для санкцій в разі недотримання суб'єктами визначених правил. Про таку методологічну конструкцію розуміння управлінських відносин, аспектів структурної політики вели мову ще філософи Древніх Греції та Риму, а також класики суспільної, зокрема економічної думки XIII ст. Нас цікавить економічна оцінка ролі держави як організації, що здійснює структурну політику, теоретичні положення визначення функцій, регуляторних взаємовідносин. По-суті ми розглядаємо економічну структурну політику через визначення ролі, функцій держави як її провідника.

Наприклад, філософська і політична думка Стародавнього світу щодо визначення держави та її ролі представлена науковими положеннями, які належать таким мислителям як: Конфуцій; Піфагор, Геракліт, Сократ; Платон, вони переважно розуміли державу як інструмент досягнення суспільного блага. Питання рольових характеристик держави порушив Т. Гоббс, розробкою теорії «суспільного договору» – вважав державу «продуктом добровільного відчуження людьми своєї абсолютної свободи, своїх абсолютних прав» [2, с. 53].

Економічність вчення про державу та значимість структурної політики, знайшло відображення в працях фундаторів класичної економічної думки: Адама Сміта [3] – згадав державу в ролі вершителя правосуддя, функцій оборони країни, захисту права власності, організації з виробництва благ; Малтуса [4] – визначення у контексті теорії народонаселення, за якою держава повинна вести ефективну політику його життєзабезпечення; Д. Рікардо [4] – запропонував «систему Рікардо», окреслив економіку, тобто значною мірою і державу з її структурною політикою як «велетенську ферму; К. Маркс [4] – як моделі адміністрування економічних відносин зі створення й перерозподілу суспільних благ, організації регламентованого державою використання праці і капіталу; інші дослідники (Й. Шумпетер, А. Маршал, Бем-Баверк, Л. Вальрас, Дж. М. Кейнс, Т. Веблен, Р. Коуз, Дж. Комонс, В. Кіп Віскузі, Джон М. Вернон,

Джозеф Е. Гарингтон) довели значимість координуюче-регулятивної ролі держави, яку вона повинна виконувати в реалізації структурної політики.

Виконання державою функцій економічного регулювання включає відповідний інструментарій здійснення структурної політики. Активний розвиток теорії управління економікою, структурної політики, як їх ідеологічного підґрунтя, вплинув на переорієнтацію пріоритетів держави. Ми розглядаємо структурну політику та її концептуальне сприйняття у тісному взаємозв'язку з теорією регулювання, що вважаємо методологічно вірним підходом у тому числі в історико-еволюційному контексті..

Теорія управління економікою пройшла шлях формування від філософських першооснов до появи сучасної методології економічного регулювання. Ключові аспекти теорії структурної економічної політики, зокрема, чітке бачення ролі держави в регуляторному процесі, сформовані неокласичною школою. Функціональним пріоритетом в еволюції концепцій теорії структурної політики регулювання визначені: інформаційна, податкова, антимонопольна політика, політика зайнятості і стимулювання купівельної спроможності населення. Проте найбільш вдалим є застосування інституціональної концепції структурної політики, яка надає широкі методологічні можливості системного вивчення її засад з формування ефективності структурних трансформацій. Серед видатних представників даного напрямку дослідження структурної політики виділяють Т. Веблена [5], Дж. Гелбрейта [6], Р. Коуза [7], М. Олсона [8], О. Вільямсона [9], К. Ерроу [10], Дж. Ходжсона [11] як фундаторів цієї наукової школи, як продовжувачі, такі вчені-сучасники як А. Гриценко [12], Т. Гайдай [13], В. Якубенко [14], А. Шастітко [15], Р. Нурєєв [16], О. Шпикуляк [17] та інші. Дискусія навколо ролі держави у механізмі управління економікою триває, до неї долучилися такі науковці як І. Лукінов [18], А. Чухно [19], В. Геєць [20], Л. Шинкарук [20], Ю. Кіндзерський [21], Л. Гриневич [22], С. Біла [23], В. Луцков [24]. Вони наповнили даний напрям рядом концептуальних підходів, які актуально співвідносяться з мотивацією удосконалення засад структурної політики.

Наукові бачення змісту структурної політики логічно пов'язані з теорією державного управління і, зокрема, державного регулювання. Вітчизняна наукова спільнота системно долучилася до процесу наукового пізнання теорії і методології структурної політики. Проблема розроблялась як в епоху командно-адміністративної, так і ринкової моделі економіки. Ця особливість є визначальною у представленні наукового бачення і практики втілення шляхів вирішення проблем збалансування економіки через реалізацію державної структурної політики. Висновки і підходи, щодо наукового пізнання питань структурної політики й, зокрема, ролі держави у її формуванні кардинально різняться в залежності від періоду: дорадянський, радянський і після радянський.

Початок ХХ століття ознаменувався активним розвитком теорії структурної політики з урахуванням принципів капіталістичної моделі господарювання, з поступовим усвідомленням того, що держава не повинна бути контролером усіх соціально-економічних процесів, а лише регулятором, розробником й координатором впровадження ефективної стимулюючої економічної політики (цінова, податкова, фінансова, зайнятості, інвестиційна, інноваційна, інфраструктурна тощо). Прихильниками цієї моделі структурного управління економічних процесів державою були М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, і з плином часу їх наукові передбачення справдились. Починаючи з 20-х і закінчуючи початком 90-х років ХХ століття, Україна була частиною радянської держави, в якій панувала модель командно-адміністративної економіки, що позначалося на організації практики державного управління і теоретичних напрацюваннях науки про структурну політику, яка (наука) знаходилася в ідеологічному полоні комуністичних ідей. У той період все зводилося до визнання змісту структурної політики як способу, за допомогою якого держава спроможна побудувати «світле майбутнє кожного без його згоди». При цьому принципи ринку і конкуренції не були задіяні, а держава визнавалася гегемом структурних зрушень. У сучасному колі української економічної науки та науки про державне управління, у сфері інтересу яких знаходиться проблема структурної політики,

переважають постулати, згідно яких держава виступає координуючим органом у її здійсненні, хоча у практичній площині реалізації цієї концепції залишається чимало випадків жорсткого централізованого управління.

Сьогодні проводяться активні дослідження структурної політики з точки зору визначення її ролі в системі державного регулювання економіки, так як в Україні сам процес трансформації суспільства, економіки й держави все ще продовжується, поняття «транзитивність» – законсервовано. Фактично сформовано особливу методологію пізнання транзитивної економіки з непередбачуваними структурними зрушеннями, які спричинені відсутністю традицій ринку, невідповідність управлінських рішень й інституційних умов очікуванням підприємця, особливо ця специфіка спостерігається в аграрному секторі, її можна навіть представити у вигляді окремої теорії. Такий особливий формат динаміки розвитку національної господарської системи вибудовує можливості представлення нових концептуальних бачень національно-ідентичної структурної політики.

Враховуючи зазначену логіку розвитку теорії, сучасні вітчизняні дослідники вносять свій вклад в удосконалення концепцій еволюції ролі держави у здійсненні структурної політики. Зокрема С. Біла зазначає, що «... в Україні у формуванні теорії структурних зрушень визначились два альтернативних підходи. Перший базується на засадах ліберальної (монетаристської – для США, ордоліберальної – для Німеччини) традиції, що в принципі заперечує або істотно обмежує державне регулювання економіки і відповідно структурну політику як його складову. Другий підхід формується на засадах кейнсіанської і посткейнсіанської теорій, в яких структурна політика держави виступає як альтернатива недосконалості ринку, зумовлена вимогами кон'юнктури й пріоритетності вирішення галузевих проблем» [25, с. 9]. Цей підхід свідчить про наявність теоретичної конструкції наукових суджень про структурну політику, які витікають із методології централізованого управління економікою «радянської доби», на теренах якої сформувалися концепції і відбувається еволюція національної методо-

логії взаємовідносин в системі «держава-економіка-ринок». Багатовекторність наукових напрацювань у сфері державного управління економікою і є тією головною особливістю, яка характеризує процес еволюції теоретичних основ структурної політики національного масштабу в Україні. Тобто, в нашій державі сформувалася власна національно-ідентична школа досліджень проблем структурної політики, яка еволюціонує разом зі змінами, що відбуваються в економіці, соціумі, управлінській моделі, ринковому механізмі саморегулювання, зважаючи на глобальні чинники. Як зазначалось, судячи з аналізу концептуальних положень визначення змісту поняття «структурна політика», еволюції форми його прикладання, розробники теорії, методології і практики цього питання, такі як: І. Лукінов, В. Геєць, В. Бодров, С. Біла, Б. Кваснюк, С. Єрохін, Л. Шинкарук, С. Дорогунцов, А. Чухно, заклали ідею багатовекторного підходу. Це дає вагомий підстави стверджувати, що до цього часу продовжується становлення національно-ідентичної моделі розвитку економіки, яка відповідала б можливостям держави і дозволяла б поступально рухатися до сталого розвитку. Такий погляд на еволюцію науки про структурну політику не випадковий, він відповідає реаліям загальносуспільної невизначеності і є наслідком предтеч минулого. Разом з цим побутує думка про те, що у визначеннях методологічної конструкції структурної політики, сформованих науковцями у еволюції сучасної парадигми дослідницького дискурсу, чільне місце належить таким трактуванням: «поєднання методології синергетики з теорією систем та інституціональним підходом...» [25, с. 10]; «... особливого значення набуває запропонований неінституціональний підхід, згідно з яким уся сукупність суспільних відносин розглядається з позицій раціонально мислячої «економічної людини» (homo oeconomicus), її суб'єктивної мотивації вибору відносно того, учасником яких інститутів та інституційних перетворень ринкової економіки її вигідно бути» [25, с. 10]. У контексті досліджень наведено окреме систематизоване бачення С. Білої [25], щодо еволюції вітчизняної наукової парадигми визначення структурної політики (табл. 1.).

Структурна політика неминуче пов'язана з

державою, її намаганнями здійснювати ефективне регулювання економіки для формування умов добробуту нації. Таке намагання є природним для правлячого класу, або

ж політичної сили, яка втілює свою власну ідеологію державного управління.

Таблиця 1

Еволюція вітчизняної наукової парадигми про структурну політику*

Період	Методологічна конструкція змістовних характеристик, визначення. Науковці – представники епохи
Кінець XIX – XX ст. (доба російської імперії – ранній радянський період)	<i>Структурну політику представляли як механізм державного управління економікою, який функціонує з урахуванням принципів ринку, а його заходи забезпечують стимулювання економічного інтересу господарювання на засадах конкуренції, підтримки приватної ініціативи, вільного руху капіталу тощо</i> М. Туган-Барановський, П. Струве, П. Фомін, М. Кондратьєв, Б. Бруцкус, М. Волобуєв, С. Бородаєвський, Є. Гловінський, В. Тимошенко
Перша половина XX ст. – 80-ті р. XX ст. (радянська доба)	<i>Структурна політика розроблялась і реалізовувалась в рамках державної монополії на управління соціально-економічними та будь-якими іншими процесами. Держава здійснювала політику через планування і контроль будь-яких взаємовідносин, включаючи розвиток науки, насаджуючи ідеологію колективізму й централізації.</i> П. Попов, І. Лукінов, О. Алімов, С. Дорогунцов та ін.
90-ті р. XX ст. і дотепер (становлення і розвиток української державності)	<i>Різноманітність, різновекторність, часта зміна орієнтирів державного регулювання – пошук національно-ідентичної методології формування й реалізації структурної політики, що зумовлено тривалим періодом перманентної соціально-економічної кризи</i> І. Лукінов, В. Геєць, В. Бодров, А. Гальчинський, С. Дорогунцов, В. Коломойцев, Б. Кваснюк, І. Ястремський, Л. Шинкарук, С. Єрохін, О. Мельниченко, П. Гайдучський, П. Саблук, Ю. Лупенко, М. Кропивко, О. Шпикуляк та ін.

Джерело: Сформовано і доповнено автором на основі [25, с. 8-12]

Проте наука вбачає різну роль держави у згаданому процесі. Найбільшою популярністю серед наукових висновків є об'єктивістський підхід, в основі якого покладена ідея про те, що структурна політика, форми, способи, механізми її реалізації, повинні враховувати інтереси суспільства. Ми погоджуємося з твердженням Л. Абалкіна про те, що в структурній політиці держави «вибір курсу – це врахування соціальних пріоритетів і моральних цінностей країни» [26].

Проте слід зазначити, що відповідно до загально визнаної ролі держави, структурна політика органічно впливає з системи загальногосподарських, суспільних та індивідуальних мотивацій забезпечення і задоволення

потреб. Зміст структурної політики як явища, функції держави і управлінського процесу безпосередньо пов'язані з характером цих потреб. Таким чином, концептуальний зміст структурної політики, як явища, функції держави і управлінського процесу, характеризується безпосереднім зв'язком між характером потреб та механізмами їх задоволення через інституцію структурної політики. Вважаємо, що людина і сформоване нею суспільство еволюціонує у пошуку шляхів оптимального задоволення постійно зростаючих потреб, змінюючи уявлення про структурну політику, і тим самим поглиблюючи теорію питання. Наприклад, у результаті науково-технічного прогресу відбуваються епохальні

зміни й в системі економічних відносин, наприклад, сьогодні у розвинених країнах діє змішана концепція регулювання економіки, яку держава використовує в контексті заходів стимулювання, а структурна політика подекуди набула глобального характеру. Проте, інституційним модератором і функціоналом у реалізації структурної політики залишається держава, як «особлива форма організації суспільства, його внутрішня організація, структура соціальних відносин, засіб їх упорядкування і забезпечення безперешкодного існування» [19].

Аналіз теоретичної бази обґрунтування ролі держави в життєдіяльності людини, її регуляторних функцій свідчить, що методологічною передумовою становлення засад структурної політики можна вважати теорію держави, як економічної і соціальної організації, що діє в інтересах суспільства, нації, окремого громадянина. Вважаємо, що логічну складову теорії держави і структурної політики, складає дискусія про межі втручання держави в економіку, що на практиці реалізується в рамках визначеної політики.

Концептуальні засади структурної політики, як цілісної методології управління соціально-економічними процесами, еволюціонують дотепер, паралельно з розвитком держави. Організаційно держава завжди впливала на соціальну і, перш за все, на господарську систему, структуруючи їх відповідно до принципів застосовуваної концепції управління – структурної політики, а структурні зміни в економіці, визначали й визначають стан самої держави. Такий взаємозв'язок емпірично підтверджений і теоретично обґрунтований дослідженнями С. Кузнеця [27], який довів беззаперечну наявність зв'язку структури економіки, сформованої в результаті реалізації запроваджуваних

державою структурної політики, з такими ефектами розвитку соціально-господарської системи як: структура випуску; структура зайнятості населення; структура доходів тощо. Тим самим було визначено основні передумови, цілеспрямовано створені в результаті відповідної структурної політики, тобто являють причинно-наслідковий зв'язок між пріоритетами структурної політики та ефектами структурних змін, і навпаки [27]. Логічність цієї думки очевидна, адже держава в особі уповноважених органів, задіявши інструменти регулювання, реалізує певну модель структурної політики, яка відповідає переконанням «правлячого клану», «інтелекту нації» і моделює результати своєї дії за одержаними оцінками динаміки економічної ефективності, економічних змін, рівня національного добробуту. Хоча ця проблема, з точки зору функціональних характеристик, відноситься до сфери наукових інтересів представників науки про управління, її економічна основа не викликає сумніву, оскільки будь-яке управління в результаті призводить до економічних наслідків.

Еволюція досліджень про структурну політику, як явище і ставлення держави до відповідного об'єкта, відносин з приводу забезпечення її місця в об'єктній державно-управлінській структурі відносин, сформувала концепції науково-методологічного дискурсу (табл. 2), що свідчить про значний науковий інтерес до цієї проблеми.

Вважаємо, що структурна політика – це діяльність держави та уповноважених нею органів щодо забезпечення різного роду структурних змін в економіці. Таку політику можна ідентифікувати, у контексті спрямування відповідних регуляцій у певну сферу, яку потрібно вважати об'єктом здійснення структурної політики.

Концепції визначень структурної політики*

Визначення сутності поняття «структурна політика»		
Економічна	Управлінська	Географічна
Представники концепції		
І. Лукінов, А. Чухно, С. Єрохін, І. Крючкова, П. Саблук, Ю. Лупенко, В. Геєць, В. Іноземцев, Л. Шинкарук, О. Крихтін, Ю. Кіндзерський, В. Луцков, К. Кухарська та ін.	М. Чумаченко, М. Долішній, В. Бодров, С. Біла, В. Воротін, Н. Нижник, О. Мельниченко, Л. Єфіменко, Н. Тілікіна, Б. Кваснюк, Л. Жаліло, І. Шульга та ін.	А. Філіпенко, О. Лебедева, О. Горняк, Б. Данилишин, О. Бавико, П. Кухта, В. Семиноженко, О. Грабчук, І. Булеєв, Н. Попадинець, В. Решетило та ін.
Змістовні характеристики концепцій (підходів)		
Структурну політику визначають як будь-яку економічну дію, ефект від якої передбачає формування певної соціально-економічної структури економіки чи галузі	Система управлінських, регуляторних впливів держави та уповноважених нею органів на об'єкт, систему відносин з метою упорядкування структурних співвідношень, розподілу продуктивних сил, організації виробничих відносин	Територіальне розміщення галузей, виробництв на територіях за принципом пріоритету в перспективному досягненні найвищого рівня ефективності, з організуючим контекстом сталості й відтворюваності

Джерело: сформовано і доповнено автором на основі опрацьованої літератури

У загальному розумінні об'єктом або регулятивним пріоритетом, складовою організаційно-економічного механізму структурної політики визначено: структуру економіки, промисловості, аграрного сектора; структуру ринку, доходів і витрат споживачів; структурні зміни в розміщенні та обсягах виробництва; структурні зміни у зайнятості й рівні доходів населення; регіональна структура та розміщення виробництва тощо.

Усе це елементи, на які спрямовується структурна політика, вибудована в рамках загальної концепції побудови економічної моделі організації економіки.

Висновки. Еволюція теоретичних основ і змістовних характеристик поняття «структурна політика» парадигмально підпорядкована практичній логіці становлення і функціонування держави як організації, яка виступає головним утримувачем влади у фор-

муванні, реалізації та перерозподілі продукту, створеного в економіці. Саме розуміння того, що держава своєю політикою вибудовує схему формування і забезпечує реалізацію системи ефектів структуризації господарського або економічного порядку, визначає напрями, засади й концепції структурної політики. Виходячи з наведеного, до засадничих моментів еволюції теорії і практики структурної політики, з нашої точки зору, можна віднести такі як: виникнення держави; визначення її соціальних та економічних функцій; формування ринкової методології розбудови економічних відносин; визначення підходів до державного регулювання та узгодження його методів в системі задоволення економічних та соціальних інтересів суб'єктів ринку; глобалізація; визначальне усвідомлення необхідності організаційно-економічного забезпечення побудови моделі сталого розвитку.

Список літератури:

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000 – 864 с.
2. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект). / Наукова монографія / - К., Видавництво «Світ знань», 2002 р., 528 с.
3. Смит, Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит ; [пер. с англ. П. Клюкина]. – Москва : Эксмо, 2016. – 1056 с. – (Великие экономисты).

4. Блауг, Марк Економічна теорія в ретроспективі / Пер. з англ. І.Дзюб. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2001. 670 с.
5. Веблен Т. Теорія праздного класу / Т. Веблен ; [пер. с англ.] – М. : Прогресс, 1984. – 368 с.
6. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гелбрейт; пер. с англ. – М.: ООО «Издательство АСТ»: «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с.
7. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
8. Олсон М. Влада і процвітання. Подолання комуністичних і капіталістичних диктатур / М. Олсон ; пер. з англ. А. Іщенко. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська ака- демія», 2007. – 174 с.
9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. – 702 с.
10. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. – THESIS, 1993, т. 1, вып. 1, с. 66.
11. Ходжсон Дж. Что такое институты? / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 346.
12. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
13. Гайдай Т. В. Парадигма інституціоналізму: методологічний аспект: монографія / Т. В. Гайдай. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2008. – 296 с.
14. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004 – 252 с.
15. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. 591 с.
16. Нуреев Р. М. Очерки по истории ин- ституционализма / Р. М. Нуреев. – Ростов н/Д : Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
17. Шпикуляк О. Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк. – К. : Ін-т аграрної економіки, 2010. 394 с.
18. Лукинов І. І. Економічні трансформації : [монографія] / І. І. Лукинов. – К. : Інститут економіки НАН України, 1997 – 455 с.
19. Чухно А.А. Институционально-інформаційна економіка: Підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А.А. Чухна. К. : Знання, 2010. 687 с.
20. Структурні зміни та економічний розвиток України: монограф. / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.]; за ред. д-ра экон. наук Л.В. Шинкарук; НАН України; Ін-т экон. та прогнозів. – К., 2011. – 696 с.
21. Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю. В. Кіндзерський; НАН України, ДУ «Ін-т экон. та прогнозів. НАН України». – К., 2013. – 536 с.
22. Гриневич Л.В. Теоретичні аспекти формування структурної політики держави / Л.В. Гриневич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 2. – Т.2 – С. 146 – 148.
23. Біла С.О. Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки : Монографія . К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 408 с.
24. Луцков В. О. Структурна політика: сутність, категорії та функції / В. О. Луцков // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 141 – 147.
25. Біла С.О. Структурна політика в системі державного регулювання економіки в умовах суспільної трансформації: автореф. дис. д. е. н. : спец. 25.00.05 – галузеве управління / С.О. Біла. – Київ, 2002. – 42 с.
26. Абалкин Л. Назревшие перемены [Текст] / Абалкин Л. // Вопросы экономики. - 1998. - №6.-С.4-9.
27. Kuznets S. Model Economik Growth / S. Kuznets. – Yale University Press, 1969.
28. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації еко- номіки / А. П. Павлюк, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.

References:

1. Ekonomichna entsyklopediia: u trokh tomakh. (2000) [Redkol.: S.V. Mochernyi (vidp. red.) ta in.]. K.: Vydavnychiy tsentr "Akademii", 864 p.
2. Ierokhin, S.A. (2002) Strukturna transformatsiia natsionalnoi ekonomiky (teoretyko-metodolohichniy aspekt). [Naukova monohrafiia] K., Vydavnytstvo «Svit znan», 528 p.
3. Smyt, Adam. (2016) Yssledovanye o pryrode y prychnakh bohatstva narodov [per. s anhl. P. Kliukyna]. Moskva : Eksmo, 1056 p. (Velykye ekonomysty).
4. Blauh, Mark (2001) Ekonomichna teoriia v retrospektyvi. [Per. z anhl. I.Dziub]. K.: Vyd-vo Solomii Pavlychko „Osnovy”, 2001. 670 s.
5. Veblen, T. (1984) Teoryia prazdnogo klassa [per. s anhl.]. M. : Prohress, 368 p.
6. Hielbreit, Dzh. (2004) Novoe yndustrialnoe obshchestvo / Dzh. Hэлbreit [per. s anhl.]. M.: ООО «Yzdatelstvo AST»: «Tranzytknyha»; SPb.:Terra Fantastica, 602 p.
7. Kouz, R. (2007) Fyrma, rynek y pravo [Per. s anhl.]. M.: Novoe yzdatelstvo, 224 p.
8. Olson, M. (2007) Vlada i protsvitannia. Podolannia komuni- stychnykh i kapitalistychnykh dyktatur [per. z anhl. A. Ishchenka]. K.: Vyd. dim «Kyievo-Mohylianska aka- demii», 174 p.
9. Uyliamson, O. (1996) Ekonomycheskye ynstituty kapytalyzma. Fyrmy, rynty y otnoshencheskaia kontraktatsyia. SPb.: Lenyzdat; SEV Press, 702 p.

10. Эрrou, K. (1993) *Vozmozhnosti y predely rynka kak mekhanyzma raspredeleniya resursov. THESIS, t. 1, vyp. 1, p. 66.*
11. Khodzhsou, Dzh. (2007) *Chto takoe ynstytuty? / Dzh. Khodzhsou // Voprosy ekonomyky, № 8, p. 346.*
12. *Ynstytutsyonalnaia arkhytektonyka y dynamyka ekonomycheskykh preobrazovanyi (2008) [Pod red. d-ra ekon. nauk A. A. Hrytsenko]. Kh.: Fort, 928 p.*
13. Haidai, T. V. (2008) *Paradyhma instytutsionalizmu: metodolohichni aspekt : monohrafiia / T. V. Haidai. – K. : VPTs «Kyivskiy universytet», 296 p.*
14. Yakubenko, V. D. (2004) *Bazysni instytuty u transformatsiinii ekonomitsi. K. : KNEU, 252 p.*
15. Shastytko, A.E. (2002) *Novaia ynstytutsyonalnaia ekonomycheskaia teoriya. 3-e yzd., pererab. y dop. M.: Eko-nomycheskyi fakultet MHU, TEYS, 591 p.*
16. Nureev, R. M. (2010) *Ocherky po ystorry yn- stytutsyonalizmu. Rostov n/D : Yzd-vo «Sodei-stvye – XXI vek», Humanytarnyye perspektyvy, 415 p.*
17. Shpykuliak, O. H. (2010) *Instytutsii u rozvytku ta rehuliuvani ahranoho rynku. K. : In-t ah-ranoi ekonomiky, 394 p.*
18. Lukinov, I. I. (1997) *Ekonomichni transformatsii : [monohrafiia]. K. : Instytut ekonomiky NAN Ukrainy, 455 p.*
19. Chukhno, A.A. (2010) *Instytutsionalno-informatsiina ekonomika [Pidruchnyk]; [A.A. Chukhno, P.M. Leonenko, P.I. Yukhy-menko ; za red. akad. NAN Ukrainy A.A. Chukhna]. K. : Znannia, 687 p.*
20. Heiets V.M., Shynkaruk L.V., Artomo-va T.I. ta in. (2011) *Strukturni zminy ta ekonomichni rozvytok Ukrainy: [monohraf.]; [za red. d-ra ekon. nauk L.V. Shynkaruk]; K.: NAN Ukrainy; In-t ekon. ta prohozuv. 696 p.*
21. Kindzerskyi, Yu. V. (2013) *Promyslovist Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tekhnohichnoi modernizatsii: monohrafiia; NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prohozuv. NAN Ukrainy». K., 536 p.*
22. Hrynevych, L.V. (2014) *Teoretychni aspekty formuvannia strukturnoi polityky derzhavy. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. № 2, T.2, p. 146 – 148.*
23. Bila, S.O. (2001) *Strukturna polityka v systemi derzhavnogo rehuliuvaniia transformatsiinoi ekonomiky : Mo-nohrafiia . K. : Vyd-vo UADU, 408 p.*
24. Lutskov, V. O. (2012) *Strukturna polityka: sutnist, katehorii ta funktsii. Visnyk SumDU. Seriia «Ekonomika», № 1, p. 141 – 147.*
25. Bila, S.O. (2002) *Strukturna polityka v systemi derzhavnogo rehuliuvaniia ekonomiky v umovakh suspilnoi transformatsii [avtoref. dys. d. e. n. : spets. 25.00.05 – haluzeve upravlinnia]. Kyiv, 42 p.*
26. Abalkyn, L. (1998) *Nazrevshye peremeny [Tekst]. Voprosy ekonomyky, N6, p.4-9.*
27. Kuznets, S. (1969) *Model Economik Growth. Yale University Press.*
28. A. P. Pavliuk, D. S. Pokrysh-ka, Ya. V. Belinska [ta in.] (2012) [za red. Ya. A. Zhalila] *Strukturni peretvorennia v Ukraini: peredumovy modernizatsii eko nomiky. K. : NISD, 104 p.*

УДК 65:334.758:621(477)

Линенко А.В., к.е.н., доцент
Запорізький національний університет
konf.econom.znu@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ОБ'ЄДНАННЯ У КЛАСТЕРИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. В статті на основі аналізу зарубіжного досвіду та вітчизняної практики визначені основні проблеми об'єднання підприємств у кластери машинобудування в Україні. Проаналізовані позитивні приклади формування таких кластерних утворень, а також обґрунтована необхідність прийняття Закону України «Про кластери» з внесенням відповідних змін у Господарський кодекс України та інші нормативно-правові акти. Запропонована організаційна модель об'єднання підприємств та інших учасників у кластер сільськогосподарського машинобудування в Запорізькій області.

Ключові слова: ефект синергії, кластер, конкурентні переваги, об'єднання підприємств, сільське господарство, машинобудування, форми інтеграції бізнесу.

JEL code classification: M13, M21, O12

Lynenko A.V.
Ph.D. in economics, associate professor
Zaporizhzhya National University
konf.econom.znu@gmail.com

THE PROBLEMS OF MACHINE-BUILDING CLUSTERING OF THE ENTERPRISES IN UKRAINE

Abstract. Machine-building enterprises of Ukraine, agricultural machinery and equipment production in particular, are operating in quite difficult economic conditions these days, when they have to compete with the well-known and powerful foreign companies or international corporations. Under these circumstances, it is hard even for a large enterprise to gain competitive advantages, so the solution of this problem is possible due to the enterprises' clustering. One of the modern form of machine-building enterprises association is their unification into clusters, that involves not only manufacturers but also, for example, higher education institutions and scientific establishments, distribution companies, chamber of commerce and industry, local authorities, which makes it possible to implement in practice the principle of public and private partnership.

The analysis of the experience of formation and functioning of clusters of the agricultural machinery in Kazakhstan, China, Poland and other foreign countries, gives grounds to assert that such a form of business integration is characterized by a number of advantages, and allows participants to benefit from synergies from the mutually advantageous cooperation. The clustered form of business unifications for Ukraine is not new, the need to focus on the formation of innovative clusters is declared in many state documents, but the main problem is the lack of legislative consolidation of the «cluster» concept and a clear determination of the mechanism for its forming and functioning. In reality, the fairly large number of Ukrainian clusters is created, but in different legal corporate forms, therefore, there are no unified procedures for enterprises combination into a cluster. Such uncertainty leads to the fact that cluster activities are often limited with the memorandum conclusions between participants, or with some non-systemic measures, and the founding members hardly get an economic effect from participating in a cluster. Therefore, the article examines the main problems of machine-building clustering of the enterprises in Ukraine, the positive experience of forming such clusters is analyzed and also an organizational model for the cluster development of agricultural machinery in Zaporizhzhya region is proposed.

According to the results of the research study, it can be concluded that the Law of Ukraine «About Clusters» has to be adopted, with the corresponding changes in the Economic Code of Ukraine and other regulatory legal acts, which will create the necessary legal basis for the formation and development of domestic clusters. It will also help to solve other problems of enterprises unifications into machine building clusters in Ukraine.

Key words: synergy effect, cluster, competitive advantages, business combinations, agricultural machinery, modern forms of business integration.

Постановка проблеми. Підприємства машинобудівної галузі України, зокрема з виробництва сільськогосподарських машин і техніки, функціонують сьогодні в складних економічних умовах. Їм доводиться конкурувати

з відомими й потужними зарубіжними компаніями чи транснаціональними корпораціями. В цих умовах окремому, навіть великому підприємству, достатньо складно отримати конкурентні переваги, тому вирішення цієї проблеми можливе за рахунок об'єднання підприємств.

Однією з сучасних форм об'єднання машинобудівних підприємств є кластер, який передбачає також участь не лише виробників, але й, наприклад, вищих навчальних закладів і наукових установ, збутових організацій, торгово-промислових палат, місцевих органів влади та самоврядування, що дає змогу реалізувати на практиці принцип державно-приватного партнерства.

Аналіз досвіду функціонування кластерів сільськогосподарського машинобудування в Казахстані [1], Китаї [2], Польщі [3; 4] та інших зарубіжних країнах дає підстави стверджувати, що така форма інтеграції бізнесу характеризується певними перевагами і дозволяє учасникам отримувати ефект синергії від взаємовигідної співпраці.

Для України кластерна форма об'єднання підприємств також не є зовсім новою, необхідність орієнтації на формування інноваційних кластерів декларується в багатьох документах державної влади, проте головна проблема полягає у відсутності законодавчого закріплення поняття «кластер» і чіткого визначення механізму його створення та функціонування.

На практиці утворена значна кількість українських кластерів у різних організаційно-правових формах, отже не існує уніфікованих процедур об'єднання підприємств у кластер. Така невизначеність призводить до того, що часто діяльність кластера обмежується укладанням меморандуму між учасниками, чи якимись несистемними заходами, а засновники майже не отримують економічного ефекту від участі в кластері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед значної кількості іноземних наукових робіт були опрацьовані сучасні дослідження щодо казахстанського [1], китайського [2] та польського [3; 4] досвіду формування й розвитку кластерів, зокрема у сільськогосподарському машинобудуванні, який є переважно позитивним, що свідчить про перспективність цієї сучасної форми інтеграції бізнесу,

за умови належної організації та координації діяльності засновників і партнерів, а також ясності та чіткості механізмів їх державного регулювання.

У своїй статті Н.В. Вецепура та С.В. Прокоф'єва обґрунтували доцільність формування виробничих кластерів як неформальної форми побудови територіально-виробничого комплексу, що сприятиме впровадженню конструкторсько-технологічних ідей у промислове виробництво, зумовлюючи підвищення інноваційної активності вітчизняних машинобудівних підприємств і розвиток високотехнологічного виробництва в Україні [5]. А.О. Левченко й І.О. Царенко дослідили зарубіжний досвід функціонування кластерних утворень та шляхи його використання в Україні [6].

Свій внесок у розвиток економічних досліджень з проблеми утворення кластерів в аспекті уточнення їх сутності, структури та типів, а також визначення особливостей формування кластерних утворень зробили науковці С.Г. Оксенюк [7] та О.С. Сідлецька [8].

У дисертації Шевченко А.В. ґрунтовно досліджені проблеми розвитку промислових кластерів як чинник підвищення рівня економічної безпеки України [9].

Втім, зважаючи на актуальність теми й існування нерозв'язаних проблемних питань об'єднання підприємств у кластери машинобудування в Україні, зокрема сільськогосподарського машинобудування, проблема кластерів у вітчизняній економіці потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення основних проблем об'єднання у кластери підприємств машинобудування в Україні, визначення шляхів їх вирішення з урахуванням існуючого позитивного досвіду розвитку таких кластерних формувань, а також розробка організаційної моделі об'єднання підприємств та інших учасників у кластер сільськогосподарського машинобудування в Запорізькій області.

Виклад основного матеріалу. В Законі «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» зазначено, що для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів державою запроваджуються заходи з розвитку інноваційної інфраструктури, зокрема

створення інноваційних кластерів [10]. Проте, не конкретизовано, які це заходи.

Так, в аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень «Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні» йдеться, що на сьогодні у вітчизняному законодавстві не існує визначення поняття «кластер», його види, особливості створення та функціонування. Зокрема, у Господарському Кодексі України відсутнє поняття «кластеру» як територіального об'єднання підприємств. Розробленими, але не затвердженими залишаються проекти нормативно-правових актів щодо формування засад державної політики у сфері класифікації економіки, такі як Концепція створення кластерів в Україні і Національна стратегія формування та розвитку транскордонних кластерів.

У діючих нормативно-правових документах щодо засад державної аграрної політики не передбачено регламентування діяльності аграрних кластерів. Лише проектом Закону України «Про сільське господарство» визначено, що в сільському господарстві можуть утворюватися міжгосподарські організаційно-управлінські структури у вигляді самоврядних господарських об'єднань кооперативного господарювання та кластерного регіонального співробітництва в організаційно-правових формах товариств, асоціацій і консорціумів [11]. Водночас, підтримка розвитку кластерів, у т.ч. сільськогосподарського машинобудування має стати одним із пріоритетів регіональної економічної політики в Україні.

Слушною є думка А.О. Левченко й І.О. Царенко, які вважають, що кластер є об'єднанням зосереджених на певній території, взаємопов'язаних підприємств, установ чи організацій, які є представниками бізнесу, науки та держави й, у результаті, доповнюють одне одного, цим самим досягаючи максимального господарського ефекту від цього об'єднання та посилюючи конкурентні переваги таких підприємств у межах галузі, регіону чи країни в цілому [6, с. 73].

Натомість С.Г. Оксенюк визначає кластер як організаційно-виробничу форму ведення господарства, що характеризується географічною близькістю суб'єктів бізнесу, високим рівнем коопераційних зв'язків, максимально

ефективним використанням науково-технічного потенціалу, вільним розподілом наявних ресурсів, що створюється з метою підвищення конкурентоспроможності та зниження вразливості до загроз як окремих суб'єктів, регіону так і цілих галузей національної економіки [7, с. 183].

Варто зазначити, що на думку Н.В. Вещепури та С.В. Прокоф'євої, на відміну від звичайних форм коопераційно-господарської взаємодії малого, середнього та великого бізнесу, кластерні системи характеризуються такими особливостями:

- наявністю великого підприємства-лідера, яке визначає довготривалу господарську, інноваційну й іншу стратегію всієї системи;
- територіальною локалізацією основної маси господарюючих суб'єктів – учасників кластерної системи;
- стійкістю господарських зв'язків господарюючих суб'єктів – учасників кластерної системи, домінуючим значенням цих зв'язків для більшості її учасників;
- довготривалою координацією взаємодії учасників системи в рамках її виробничих програм, інноваційних процесів, основних систем управління, контролю якості тощо [5, с. 161].

На практиці кластери в Україні до цього часу не отримали стрімкого розвитку. Проведений аналіз дозволив виокремити проблеми, які перешкоджають ефективному розвитку кластерів у вітчизняній економіці, основними з яких є такі:

- відсутність законодавчого визначення кластера як об'єднання підприємств та інших учасників цієї сучасної форми інтеграції бізнесу, а також неврегульованість процедур державної реєстрації, наприклад, щодо організаційно-правових форм, питань функціонування та розвитку кластерів в Україні;
- практика створення кластерів у різних організаційно-правових формах, які мають суттєві відмінності щодо мети діяльності, ступеня інтеграції учасників, їх обов'язків, відповідальності та повноважень у межах інтегрованого бізнес-формування, призводить подекуди до їх безсистемної взаємодії, в результаті якої засновники майже не отримують економічного ефекту від участі в кластері;

– у випадках, які сьогодні не є поодинокими, коли кластер об'єднує учасників з різних областей України, часто досить віддалених, порушується принцип регіональності, що ускладнює корпоративний менеджмент, організацію економічних відносин між учасниками, суттєво підвищує транспортні та інші витрати, щоправда, це може бути виправдане більш повним охопленням ринків збуту;

– нехтування виробничими та збутовими підприємствами – засновниками кластера необхідністю тісної співпраці з науково-дослідними установами, вищими навчальними закладами, що не забезпечує взаємозв'язку «освіта ↔ наука ↔ бізнес», а також недостатня взаємодія з органами місцевої влади та самоврядування, що не дозволяє реалізувати на практиці принцип державно-приватного партнерства;

– практична відсутність дієвої державної підтримки інноваційних форм розвитку бізнесу, до яких належать об'єднання підприємств кластерного типу, попри існуючі в багатьох державних програмах положення про необхідність розвитку кластерів в Україні, що, на жаль, мають сьогодні декларативний характер та ін.

Для розв'язання зазначених проблем необхідні комплексні заходи. Так, на рівні держави необхідно прийняти Закон України «Про кластери» з внесенням відповідних змін у Господарський кодекс України та інші нормативно-правові акти, що створить необхідну правову базу для формування та розвитку вітчизняних кластерів.

Результат пошуку в он-лайн сервісі отримання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань за ключовим словом «кластер» містить понад сотню зареєстрованих юридичних осіб, які мають його у своїй назві [12]. Однак мова тут не про кількість, оскільки для України це навіть замало, а про те, що за своєю організаційно-правовою формою це і приватні підприємства, і різні товариства, і благодійні організації, асоціації та ін. Тобто, кластерами можуть називатися як окремі суб'єкти бізнесу, які не взаємодіють з іншими учасниками і взагалі не є за своєю суттю кластерними формуваннями, так і об'єднання підприємств та інших

учасників, які відповідають основним ознакам кластера. Відсутність чітко визначених організаційно-правових форм, в яких можлива державна реєстрація кластерів та їх подальше функціонування, часто нівелює специфіку й відповідні переваги цієї сучасної форми інтеграції бізнесу, що також потребує законодавчого врегулювання.

На рівні об'єднання підприємств необхідно враховувати, що кластер є регіональною структурою, тому інтеграція, переважно, має охоплювати учасників з одного регіону. Втім це стосується членів – виробничих підприємств, тоді як співпраця з віддаленими науковими установами може бути такою ж плідною, як і з науково-дослідними організаціями, що знаходяться поруч, а збутова мережа цього формування може і має поширюватися на всі області, а при можливості й за межі України з метою розширення внутрішніх ринків і проникнення на міжнародний ринок збуту.

Решта проблем вирішується належною організацією систем менеджменту, управлінням ризиками об'єданого бізнесу з орієнтацією на необхідність його постійного інноваційного розвитку для забезпечення та утримання конкурентних переваг. Це підтверджується позитивними прикладами створення вітчизняних кластерів сільськогосподарського машинобудування, серед яких слід назвати Кластер «АгроБУМ» (м. Мелітополь), Інноваційний технологічний кластер «Сільськогосподарське машинобудування» (м. Мелітополь) [13], Кластер «Агротехніка» (м. Харків) [14] та ін. Однак зазначені інтегровані формування мають певні проблеми й потребують розвитку. Тому була розроблена організаційна модель розвитку кластера сільськогосподарського машинобудування на прикладі Запорізької області (рис. 1).

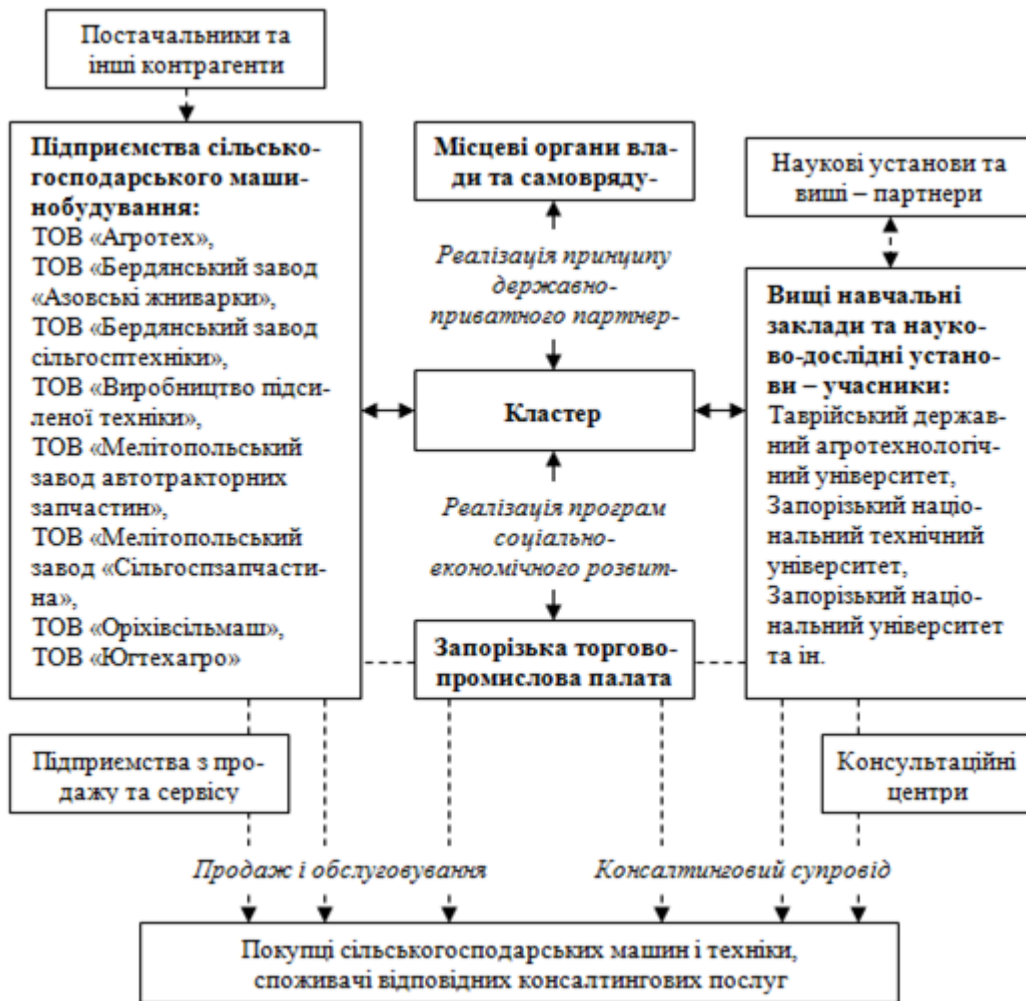


Рис. 1. Організаційна модель об'єднання підприємств та інших учасників у кластер сільськогосподарського машинобудування в Запорізькій області

Джерело: розробка автора

Співпраця між учасниками кластера характеризуватиметься ефектом синергії за умови дотримання певних принципів. О.С. Сідлецька запропонувала такі принципи об'єднання підприємств у кластер:

- добровільна участь у процесі створення й управління кластером, тобто низький бар'єр для входження до кластерної групи його нових учасників;
- обмін досвідом, інформацією, ресурсами та тісна кооперація учасників кластеру, що має сприяти створенню сукупного інноваційного продукту;
- урахування специфіки територіально-регіонального аспекту в процесі становлення і розвитку кластера;
- інтеграція інтересів учасників кластера та основних напрямів його діяльності;

- забезпечення здорового конкурентного середовища всередині кластера;
- динамічність і гнучкість розвитку;
- інноваційна активність усіх учасників кластера;
- пріоритетність вибору напрямів науково-технічного і технологічного розвитку економіки регіону з урахуванням її наукового й інноваційного потенціалу;
- збалансований розвиток усіх учасників кластера, що дозволить забезпечити підвищення та зростання його конкурентоспроможності;
- диверсифікація джерел фінансування для зниження ризиків та підвищення ефективності проектів;
- розподіл ризиків між учасниками кластера;

– поетапне фінансування інноваційних проектів [8, с. 78].

До того ж, як обґрунтовано в дисертації А.В. Шевченко, кластер може сприяти підвищенню економічної безпеки його учасників і регіону в цілому [9].

Запропонована організаційна модель передбачає об'єднання в межах кластера підприємств по виробництву сільськогосподарських машин і техніки, а також вищих навчальних закладів Запорізького регіону, перелік яких є орієнтовним, оскільки інтеграція передбачає добровільну участь.

Тісна співпраця з місцевими органами влади та самоврядування забезпечуватиме реалізацію принципу державно-приватного партнерства на практиці.

Запорізька торгово-промислова палата, як особливий учасник кластера, дасть змогу активно брати участь у профільних виставках і форумах, розвивати міжнародне співробітництво та, зокрема, надавати консалтинговий супровід покупцям машин і обладнання, залучати їх до участі в спеціалізованих ярмарках з метою продажу продукції учасників кластера.

Крім того, передбачено, що робота з споживачами буде проводитись як безпосередньо кластером, так і за допомогою інформаційно-консультаційних центрів. Продаж продукції може здійснюватись як напряму, так і

через торговельно-сервісну мережу підприємств-партнерів.

Висновки. Таким чином, у статті виявлені основні проблеми об'єднання у кластери підприємств машинобудування в Україні, визначені шляхи їх вирішення з урахуванням існуючого позитивного досвіду розвитку кластерних формувань. За результатами дослідження є підстави стверджувати необхідність прийняття Закону України «Про кластери» з внесенням відповідних змін до Господарського кодексу України та інші нормативно-правові акти, що створить необхідну правову базу для формування та розвитку вітчизняних кластерів. Це сприятиме також вирішенню інших проблем об'єднання у кластери підприємств машинобудування в Україні.

Розроблена організаційна модель об'єднання підприємств та інших учасників у кластер сільськогосподарського машинобудування в Запорізькій області дає можливість забезпечити ефект синергії від взаємодії учасників і розвиток кластера на інноваційній основі.

Перспективи подальшого дослідження полягають у проведенні компаративного аналізу переваг кластерної інтеграції бізнесу у порівнянні з іншими сучасними формами об'єднання підприємств і вдосконаленні методичних підходів до оцінювання ефективності діяльності інтегрованих формувань.

Список літератури:

1. Imashev E.Zh. Prospects for Formation and Development of the Geographical (territorial) Industrial Clusters in West Kazakhstan Region of the Republic of Kazakhstan / Eduard Zh. Imashev // *International Journal of Environmental & Science Education*. – 2016. – Vol. 11. – No. 14. – pp. 6445–6462.
2. Engineering agro-food development: The cluster model in China / M. Yu, J. Calzadilla, J.L. Lopez, A. Villa // *Agricultural Sciences*. – 2013. – Vol. 4. – No. 9B. – pp. 33–39.
3. Figiel S. Modelowanie rozwoju klastrów rolno-żywnościowych w Polsce / Szczepan Figiel, Dominika Kuberska. – Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy. – Warszawa, 2014. – 142 s.
4. Wyrzykowska B. Współpraca nauki i przemysłu rolno-spożywczego na przykładzie Klastra Innowacji w Agrobiznesie / Barbara Wyrzykowska // *Problemy Zarządzania*. – 2015. – Vol. 13. – Nr 1 (50). – T. 1. – S. 166–181.
5. Вецелюра Н.В. Питання відновлення машинобудівного комплексу України в умовах розвитку коопераційних зв'язків / Н.В. Вецелюра, С.В. Прокоф'єва // *Економічний вісник Донбасу*. – 2016. – № 3 (45). – С. 158–162.
6. Левченко А.О. Зарубіжний досвід функціонування кластерних утворень та шляхи його використання в Україні / А.О. Левченко, І.О. Царенко // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки* : зб. наук. пр. – Кропивницький : ЦНТУ, 2017. – Вип. 31. – С. 71–79.
7. Оксенюк С.Г. Економічний кластер: поняття, сутність, структура, типи / С.Г. Оксенюк // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2016. – № 2 (1). – С. 182–188.
8. Сідлецька О.С. Особливості формування кластерних утворень в Одеському регіоні / О.С. Сідлецька // *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. – 2016. – Т. 21. – Вип. 10 (52). – С. 75–78.
9. Шевченко А.В. Розвиток промислових кластерів як чинник підвищення рівня економічної безпеки України : дис. ... канд. екон. наук : 21.04.01 / Анастасія Валеріївна Шевченко. – К., 2017. – 307 с.

10. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 8 вересня 2011 р. № 3715-VI : текст зі змін. станом на 5 грудня 2012 р. [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.

11. Щодо державної політики підтримки розвитку аграрних кластерів в Україні : аналітична записка [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Національного інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/760>.

12. Он-лайн сервіс отримання відомостей з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch>.

13. Сайт Інноваційного технологічного кластера «Сільськогосподарське машинобудування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1.nas.gov.ua/rsc/psc/structure/Pages/mini_site/idea.html.

14. Сайт Кластера «Агротехніка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agrocluster.org.ua>.

References:

1. Imashev, E. Zh. (2016). Prospects for Formation and Development of the Geographical (territorial) Industrial Clusters in West Kazakhstan Region of the Republic of Kazakhstan. *International Journal of Environmental & Science Education*, 11(14), 6445-6462.

2. Yu, M., Calzadilla, J., Lopez, J. L. & Villa, A. (2013). Engineering agro-food development: The cluster model in China. *Agricultural Sciences*, 4(9B), 33-39.

3. Figiel, S. & Kuberska, D. (2014). Modeling the development of agro-food clusters in Poland. Warsaw: Institute of Agricultural and Food Economics – National Research Institute.

4. Wyrzykowska, B. (2015). Cooperation between science and agricultural/food industry on the example of the Innovation Cluster in Agricultural Business. *Management Issues*, 13(1), 166-181.

5. Vetsepura, N. V. & Prokofieva, S. V. (2016). The issues of machine-building complex recovery of Ukraine under development of cooperative ties. *Economic Herald of the Donbass*, 3(45), 158-162.

6. Levchenko, A. O. & Tsarenko, I. O. (2017). Foreign experience of clusters' functioning and ways of its using in Ukraine. *Scientific Works of Kirovohrad National Technical University. Economic Sciences*, (31), 71-79.

7. Oxenyk, S. G. (2016). Economic clusters: concept, essence, structure, types. *Herald of Khmelnytskyi national university. Economic Sciences*, 2(1), 182-188.

8. Sidletskaya, O. S. (2016). Features of formation of cluster formations in the Odesa region. *Odesa National University Herald*, 21(10), 75-78.

9. Shevchenko, A. V. (2017). Development of Industrial Clusters as a Driver of Growth of Economic Security of Ukraine. (Thesis for Cand. Sc. Economics). National Institute for Strategic Studies, Kyiv.

10. On Priority Areas of Innovation in Ukraine. № 3715-VI § 6. (2011).

11. National Institute for Strategic Studies. (2018). Regarding the state policy of supporting the development of agrarian clusters in Ukraine. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/760>.

12. Ministry of Justice of Ukraine. (2018). On-line service for obtaining information from the Uniform State Register of Legal Entities, Individual Entrepreneurs and Public Associations. Retrieved from <https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch>.

13. Innovation Technology Cluster «Agricultural Machinery». (2018). Site. Retrieved from http://www1.nas.gov.ua/rsc/psc/structure/Pages/mini_site/idea.html.

14. AGRO-Cluster. (2018). Site. Retrieved from <http://agrocluster.org.ua>.

УДК 336.77.63.061.5

Рудич О.О. к.е.н., доцент
Білоцерківський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДО ТРАКТУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «РИЗИК»

Анотація. В статті на основі проведеного дослідження встановлено, що ризик, як явище, супроводжується неочікуваними втратами, а за сутністю ризик – це економічні відносини господарюючих суб'єктів, які в умовах ринку завжди мають стохастичний, невпорядкований, імовірний характер, що дозволяє назвати їх ненадійними. Це зумовлено тим, що підприємство перебуває в оточенні інших суб'єктів, вплив яких на діяльність підприємства передбачити неможливо. Опрацьовані джерела дозволили виділити такі складові зовнішнього економічного середовища: конкуренти, постачальники, покупці; регіональні та місцеві органи влади, з якими економічні відносини більші або менші упорядковані та прогнозовані, і, як наслідок, їх вплив на господарські ризики мінімальний. Ці відносини більші стохастичні для підприємства і прогнозувати їх вплив складно або зовсім неможливо, що проявляється у ризикових ситуаціях у вигляді неконтрольованих втрат і доходів.

Ключові слова: ризик, зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, класифікація.

JEL code classification: G32

Rudych O.O. PhD, ass. prof.
Bila Tserkva National Agrarian University

THEORETICAL-METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR THE TRACING OF THE CATEGORY "RISK"

Summary. The purpose of the study is to develop theoretical, methodological provisions for the treatment of the category "risk". Having considered various risk definitions, it can be argued that the concept of "risk" in most authors is associated with the onset of a particular event or determined by probability. However, such an interpretation makes it impossible to manage risk, since, based on the definitions, it is identical to the management of the probability, which gives the enterprise management process a sense of spontaneity. Understanding the essence of economic risk associated with the allocation of functions that it performs in the conduct of economic activity in conditions of uncertainty. These functions include regulatory and protective functions. In the notion of "risk" the following main elements are identified, which form its content: 1) the possibility of deviation from the intended purpose for which the chosen alternative is implemented; 2) the probability of achieving the expected result; 3) the possibility of material and other losses associated with the implementation of the alternative chosen in the conditions of uncertainty. On the basis of the research, it was established that risk, as a phenomenon, is accompanied by unexpected losses, and the risk inherent is the economic relations of business entities, which in a market situation always have a hundred-hasty, disorderly, probable character, which makes them unreliable. This is due to the fact that the company is surrounded by other entities, the impact of which on the activities of the company to foresee impossible. We can distinguish the following components of the environment: competitors, suppliers, buyers; regional and local authorities, with whom economic relations are more or less well-ordered and predictable, and as a consequence, their impact on economic risks is minimal. These relations are more stochastic for the enterprise and their pro-nnozyvat their influence is difficult or impossible, which is manifested in the risk situations in the form of uncontrolled losses and incomes.

Keywords: risk, environment, internal environment, classification

Постановка проблеми. Останніми роками спостерігається значне підвищення інтересу до проблеми ризику, як серед фахівців, так і серед підприємців та менеджерів. Це, перш за все, пов'язано з трансформаційними процесами в економічній і політичній сферах України, що спричинили невизначеність у здійсненні виробничо-господарської діяльності. Існуючі системи управління виробництвом і

збутом, які відпрацьовані десятиліттями, стали непридатними для адекватного реагування на події у зовнішньому середовищі, які виникають і розвиваються занадто швидко, щоби можна було вчасно прийняти необхідні рішення і контрзаходи. Таким чином, ринкова система економічних відносин, викликає нові, відповідні їй умовами потреби і особли-

вий інтерес до потенційних можливостей економічного аналізу ризику.

Ризик стає невід'ємною частиною виробничих відносин, господарського механізму, побудованого відповідно до принципів ринку. Тобто ризик є характерною рисою для всіх аспектів діяльності підприємства: економічного, організаційно-управлінського, хоча і має у кожному конкретному випадку власну специфіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У теорію ризику значний внесок внесли такі вчені, як: Дж. Кейнс, І. Кірцнер, Ф. Найт, І. Тюнен, Й. Шумпетер. Дана проблема в різний час розглядалася в роботах вітчизняних і зарубіжних економістів: М. Войнаренка, І. Бланка, В. Гранатурова, Д. Роберта, М.А. Рогова, В. Хойера, М. Еддоус, К. Ерроу та ін. Основна кількість цих та інших робіт присвячена ризикам у фінансовій сфері, інвестицій та при розгляді особливостей страхування. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених проблемі ризику, в економічній літературі далеко не до кінця з'ясовані сутність і зміст ризику, не вирішені методологічні та методичні проблеми управління ризиком в різних галузях і сферах економіки.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень щодо трактування категорії «ризик».

Виклад основного матеріалу. В умовах ринку будь-яке підприємство завдяки економічній свободі має значні можливості для власного розвитку й удосконалення. Однак у процесі своєї діяльності підприємство неминуче зіштовхується з незапланованими або непередбачуваними подіями, на які необхідно адекватно реагувати, щоб уникнути збитків. Очевидно, що процес прийняття рішень на всіх рівнях управління відбувається з урахуванням невизначеності й ризику.

У вітчизняній та зарубіжній літературі існують різні думки щодо сутності ризику. Це пояснюється складністю та багатогранністю цього феномену, яким часто обґрунтовують виникнення різних економічних явищ, а також відсутністю заходів, які б стимулювали використання ризику у господарській та управлінській діяльності.

Відомо, що в економічній теорії проблема

ризик тривалий час ігнорувалася. Так, питання забезпечення ефективного використання обмежених ресурсів в економіці досліджувалося без урахування фактора ризику, який у теоретичних дослідженнях просто залишався без уваги, хоча категорія «ризик» зустрічається у наукових працях представників ранньої класичної політекономії Д. Рікардо, А. Сміта, Дж. Мілля. На думку представників цієї школи, прибуток має включати винагороду за ризик. Однак, визнаючи це, вони трактують ризик як математичне очікування втрат, яких можна зазнати у результаті обраного рішення, не піддаючи більш детальному аналізу [1-3].

У «Капіталі» К. Маркс абстрагується від зовнішньої торгівлі та розглядає капіталістичний світ як єдине ціле, а весь ринок – як внутрішній ринок. За такого підходу з аналізу виключаються ризикові ситуації, пов'язані зі зміною курсу валют, політичних та інших умов. Отже, К. Маркс при аналізі економічних відносин сформував систему категорій таким чином, що одержаний прибуток взагалі виключав невизначеність та ризик. К. Маркс також виходив із того, що всі товари продаються за вартістю. При аналізі відтворення суспільного капіталу він абстрагувався від коливань ринкових цін, а також відхилень ринкових цін від вартості. Ця умова виключає динамічний аспект економіки у поточний момент часу, а як наслідок, невизначеність та ризик [4].

З метою визначення цієї економічної категорії розглянемо теоретичні розробки класичної та неокласичної теорії щодо підприємницького ризику. Представники класичної школи (Дж. Мілля, У. Сеніор) у структурі підприємницького доходу розрізняли процент, як частку на вкладений капітал, заробітну плату підприємця і плату за ризик. У класичній теорії ризик ототожнюється з математичним очікуванням втрат, яких можна зазнати у результаті вибраного рішення, і сприймається як втрати, зумовлені прийняттям певного рішення [4; 5].

Прихильники неокласичної теорії підприємницького ризику (А. Маршалл і А. Пігу) дотримувались іншої думки. Сутність розробленої ними теорії полягала у наступному: підприємець, який працює в умовах невизначеності і прибуток якого є випадкова змінна, при

укладенні угоди керується двома критеріями: розмірами очікуваного прибутку і величиною його можливих коливань. Тому поведінка економічного суб'єкта зумовлена концепцією граничної корисності, тобто, підприємець обирає той варіант, у якому коливання очікуваного прибутку менші [6; 7].

Однак, ні представники класичної політекономії, ні Маршалл не займалися дослідженням категорій «невизначеність» і «ризик», і не проводили чіткої межі між цими поняттями. Вперше їх чітко розмежував Ф. Найт. Він запропонував виділяти апріорну ймовірність – «абсолютно однорідну класифікацію випадків, у всьому ідентичних (за винятком реально випадкових факторів)» і статистичну ймовірність, яку не можна оцінити за допомогою апріорних розрахунків, «основною характерною особливістю цього виду ймовірності є те, – що він базується на емпіричній класифікації випадків»; а також «оцінки» – особливістю цього типу ймовірності є відсутність обґрунтованого критерію і неможливість класифікації ситуацій, оскільки кожна з них або унікальна, або кількість таких ситуацій недостатня, щоб проаналізувати їх та визначити значення ймовірності.

Для визначення апріорної та статистичної ймовірностей Ф. Найт використовував термін «ризик», а для оцінки – термін «невизначеність». Згідно з доведенням Ф. Найта існування «унікальної невизначеності» майбутнього може дозволити підприємцям одержати позитивний прибуток, незважаючи на досконалу конкуренцію. Ф. Найт, на відміну від ортодоксального трактування, розглядає прибуток як дохід за несення невизначеності [8].

Дещо поглибив розмежування ризиків Дж. М. Кейнс, який вперше класифікував підприємницькі ризики. Кейнс пропонує до вартості товару включати витрати, пов'язані із амортизацією (у тому числі прискороною), зі зміною кон'юнктури ринку, аваріями і катастрофами. Він увів навіть термін «витрати ризику», тобто витрати, необхідні підприємцю для компенсації відхилень фактичної виручки від очікуваної.

Дж. М. Кейнс виділив три види ризиків в економічній сфері: підприємницький ризик, ризик кредитора, ризик інфляції. У своїх наукових працях Кейнс дійшов основного висно-

вку: про необхідність посилення ролі держави в економіці як ризик-демпфера [9].

Нобелівські лауреати Мілтон Фрідмен і Джеймс Бьюкенен стверджували, що, навіпаки, ризики щодо розподілу ресурсів у державі на порядок вищі, ніж у ринків [10; 11].

Подальшого розвитку неокласична теорія ризику набула у працях угорських економістів Т. Бачкаї і Д. Мессена, які сутність ризику розглядали через можливість відхилення від цілі, заради досягнення якої приймалося рішення [12]. Йозеф Шумпетер пов'язував ризик і підприємництво, зазначаючи, що коли ризики не враховуються у господарському плані вони є джерелом, з одного боку, прибутку, а з іншого, – збитків [13]. Теорія, в якій прибуток розглядався як вигравш від ризикових ситуацій, одержала назву «концепція Найта». Пол Хейне у науковій праці «Економічний образ мислення» відзначав, що коли б усе, що належить до одержання прибутку, було б добре відомим, і якщо би всі можливості щодо його одержання були повністю використаними, то прибуток би всюди дорівнював нулю [14].

Нині в економічній літературі існує безліч думок щодо проблеми ризику, і це зумовлює різноманітність визначень поняття «ризик», які запропоновано різними авторами.

Розглянувши різні визначення ризику, можна стверджувати, що ризик у більшості авторів асоціюється з настанням тієї чи іншої події або визначається з урахуванням імовірності. Однак, подібне трактування робить управління ризиком неможливим, оскільки, за наведеними визначеннями, воно є тотожним управлінню імовірністю, що надає процесу управління підприємством стихійності.

У більшості визначень ризику виділяється така характерна його риса, як безпека, можливість невдачі. Таке трактування дають І.Т. Балабанов, О.М. Варченко, М.П. Денисенко, Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова, які акцентують увагу на імовірності виникнення лише негативних наслідків економічної діяльності внаслідок існування ризику. Однак, на нашу думку, таке твердження не характеризує усього змісту категорії ризику. Тому для більш повного визначення ризику доцільно встановити зміст супутнього з ним поняття «ситуація ризику», оскільки саме ситуація

може або сприяти здійсненню, або стримувати певну дію [15].

Ситуація ризику посідає особливе місце серед різних видів ситуацій, оскільки пов'язана з більшістю економічних процесів, яким властиві елементи невизначеності і в яких відсутні однозначні рішення. При цьому, якщо існує можливість кількісно та якісно визначити рівень імовірності того чи іншого варіанта, то це і буде ситуація ризику. Звідси випливає, що ризикова ситуація пов'язана зі статистичними процесами і характеризується наступними умовами: 1) наявність невизначеності; 2) необхідність вибору альтернативи (при цьому необхідно мати на увазі, що відмова від вибору також є різновидністю вибору); 3) можливість оцінити імовірність здійснення альтернатив, що вибираються. Відповідно до цього, ситуація ризику якісно відрізняється від ситуації невизначеності. Ситуація невизначеності характеризується тим, що імовірність настання наслідків рішень або події складно встановити [16].

Отже, ситуацію ризику можна охарактеризувати як ситуацію відносної невизначеності, в якій настання події імовірно і може бути визначено. У цьому випадку об'єктивно існує можливість оцінити імовірність подій, які виникають у результаті спільної діяльності партнерів, контрдій конкурентів, впливу природного середовища на розвиток економіки, впровадження науково-технічних досягнень тощо. Намагаючись «зняти» ризикову ситуацію, суб'єкт робить вибір і прагне реалізувати його. Цей процес знаходить своє вираження у понятті «ризик». Останній існує як на стадії вибору рішення (плану дій), так і на стадії його реалізації.

І в тому, і в іншому випадку ризик постає моделлю зняття суб'єктом невизначеності, способом практичного вирішення суперечностей при нечіткому (альтернативному) розвитку протилежних тенденцій у конкретних обставинах.

На нашу думку, ризик необхідно розглядати з точки зору явища та сутності. Як явище, ризик – це зазвичай неочікувані втрати. На рівні сутності ризик – це економічні відносини господарюючих суб'єктів, які в умовах ринку завжди мають стохастичний, невпорядкований, імовірний характер, що дозволяє назвати їх ненадійними. Справа у

тому, що кожне підприємство перебуває в оточенні інших суб'єктів, вплив яких на діяльність підприємства передбачити неможливо. Процес пізнання, як відомо, безмежний – від явища до сутності, від сутності першого порядку до сутності другого порядку і т.д. Серед складових зовнішнього середовища можна виділити: конкуренти, постачальники, покупці; регіональні та місцеві органи влади, з якими економічні відносини більш або менш упорядковані та прогнозовані, і, як наслідок, їх вплив на господарські ризики мінімальний. Ці відносини більш стохастичні для конкретного підприємства і прогнозувати їх вплив складно або зовсім неможливо, що проявляється у ризикових ситуаціях у вигляді неконтрольованих втрат і доходів.

У понятті «ризик» виділимо наступні основні елементи, які формують його зміст: 1) можливість відхилення від передбачуваної цілі, заради якої здійснюється вибрана альтернатива; 2) імовірність досягнення очікуваного результату; 3) можливість матеріальних та інших втрат, пов'язаних зі здійсненням вибраної в умовах невизначеності альтернативи.

Важливим елементом ризику є наявність імовірності відхилення від обраної цілі. При цьому можуть бути відхилення як негативного, так позитивного напрямку дії. Можливість позитивного відхилення у результаті ризику в економічній літературі часто характеризується як шанс. Отже, ризик – це втрати, негативне відхилення, збиток; а шанс – позитивне відхилення, прибуток. При цьому позицію, яка допускає існування «шансу», підтримують такі вітчизняні та зарубіжні економісти, як І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, В.М. Гриньова, О.П. Коюда, П. Самуельсон, П. Хейне [17].

Суперечливість, як риса ризику, проявляється у різних аспектах. Являючи собою різновид діяльності, ризик, з одного боку, орієнтований на одержання суспільно значимих результатів неординарними, новими способами в умовах невизначеності і ситуації вибору. З іншого, – ризик призводить до авантюризму, суб'єктивізму, стримування соціального прогресу, до тих чи інших соціально-економічних і моральних витрат, якщо в умовах неповної вихідної інформації про ситуацію ризику альтернатива вибирається без на-

лежного урахування об'єктивних закономірностей розвитку явища, відносно якого приймається рішення.

Узагальнюючи викладене вище, можна визначити економічний ризик як діяльність суб'єктів господарської діяльності, пов'язану з подоланням невизначеності, у процесі якої є можливість оцінити імовірність досягнення бажаного результату, невдачі та відхилення від цілі, яка міститься у вибраних альтернативах.

Розуміння сутності економічного ризику пов'язано з виділенням функцій, які він виконує при здійсненні господарської діяльності в умовах невизначеності. До таких функцій можна віднести регулятивну та захисну функції.

Регулятивна функція має суперечливий характер і може виступати у двох формах – конструктивній та деструктивній. Конструктивність проявляється, зокрема, у тому, що ризик при здійсненні економічних задач виконує роль каталізатора, оскільки йому притаманні активність, цілеспрямованість на перспективу, пошук новаторських рішень. Особливо наглядно це проявляється на прикладі так званого венчурного капіталу та діяльності інноваційних банків. Деструктивний характер регулятивної функції проявляється у тому, що прийняття і реалізація рішень з необґрунтованим ризиком призведуть до авантюризму та волонтаризму. У цьому випадку ризик виступає як дестабілізуючий фактор і представляє собою сумнівне підприємство [18].

Захисна функція ризику також має два аспекти – історико-генетичний і соціально-правовий. У першому випадку мова йде про те, що уже на ранніх етапах розвитку цивілізації люди стихійно шукали засоби і форми захисту від можливих небажаних наслідків. Нині така передбачуваність проявляється у формі створення і функціонування фондів ризику, які сприяють стабілізації економічної, господарської та виробничої діяльності. Стабільність забезпечується також через механізм перерозподілу ризику. Наприклад, держава повністю або частково відшкодовує сільськогосподарським підприємствам збитки від посухи, урагану або паводків за рахунок спеціальних резервів чи накопичень від доходів у інших галузях народного господарства [19].

Сутність соціально-правового аспекту захисної функції полягає у забезпеченні права новатора на ризик. Ініціативним підприємцям необхідний захист, правові, політичні та економічні гарантії.

Подальша характеристика сутності та функцій економічного ризику пов'язана з вивченням його різновидів, які виділяються залежно від ряду класифікаційних ознак. Аналіз економічної літератури показав, що нині відсутня чітка класифікація ознак, оскільки існує безліч думок щодо цілей і задач класифікації. Проте можна виділити два основні загальні підходи до її побудови.

Згідно з першим підходом виділяють видові класифікації ризику, сформовані науковцями та організаціями, які відрізняються залежно від поставлених цілей. Нині найбільш детальні класифікації складаються міжнародними організаціями (Global Association of Risk Professionals (GARP), the Institute of Risk Management (IRM) та ін.), консалтинговими і фінансовими компаніями, а також дослідниками, які займаються питаннями управління ризиком. Наприклад, асоціація GARP у своєму документі *Generally Accepted Risk Principles* виділяє 6 основних груп ризиків, до складу яких входять спеціалізовані їх різновиди: кредитний ризик; ринковий ризик; ризик концентрації портфеля; ризик ліквідності; операційний ризик; ризик бізнес-події [20].

Організації банківського сектору найбільш часто оперують ризиками, які виділяються Базельським комітетом по банківському нагляду в Угоді про достатність капіталу Basel II (кредитний, ринковий, операційний і ризик ліквідності). Другий підхід пов'язаний із складанням, так званих, оглядових або систематичних класифікацій, які формуються залежно від ряду базових ознак [20].

Наведена вище класифікація ризиків характерна для вітчизняних економістів, а специфікою зарубіжних класифікацій є наявність у провідних країнах стійкої банківської системи, а також розвинених валютних ринків і ринків цінних паперів. Саме тому більшість зарубіжних авторів дотримується класифікації ризиків залежно від належності їх до бізнес-процесів. Виходячи з цього, виділяються наступні ризики: операційний ризик; ринковий ризик; кредитний ризик; діловий ризик; ризик ліквідності; юридичний ризик; ризик,

пов'язаний з регулюючими органами.

Висновки. Отже, ризик, як явище, супроводжується неочікуваними втратами, а за сутністю ризик – це економічні відносини господарюючих суб'єктів, які в умовах ринку завжди мають стохастичний, неупорядкований, імовірний характер, що дозволяє назвати їх ненадійними. Це зумовлено тим, що підприємство перебуває в оточенні інших суб'єктів, вплив яких на діяльність підприємства передбачити неможливо. Можна виділити такі складові зовнішнього середовища: конкуренти, постачальники, покупці; регіональні та місцеві органи влади, з якими економічні від-

носини більш або менш упорядковані та прогнозовані, і, як наслідок, їх вплив на господарські ризики мінімальний. Ці відносини більш стохастичні для підприємства і прогнозувати їх вплив складно або зовсім неможливо, що проявляється у ризикових ситуаціях у вигляді неконтрольованих втрат і доходів.

Серед основних складових, які формують зміст категорії «ризик», можна виділити: 1) можливість відхилення від передбачуваної цілі, заради якої здійснюється обрана альтернатива; 2) імовірність досягнення очікуваного результату; 3) можливість матеріальних та інших втрат, пов'язаних зі здійсненням обраної в умовах невизначеності альтернативи.

Список літератури:

1. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // – М.: Гос. Изд-во политической лит-ры, 1955. – Т.1. – 360 с.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Изд-во соц.-эк. лит-ры, 1962. – 684 с.
3. Милль Д. С. Основы политической экономии / Д. С. Милль; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1980. – 494 с.
4. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії / К. Маркс. – К.: Вид-тво політ. літ-ри України, 1982. – 932 с.
5. Four introductory lectures on political economy: delivered before the University of Oxford / By Nassau W. Senior. – London: Longman, Brown, Green, and Longmans, 1852. – 76 p.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: 1993. –Т. 1. – 415 с.
7. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2-х т. / А. Пигу. – М.: Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с.
8. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности / Ф. Найт // Альманах: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 2004. – Вып. 5. – С. 124–130.
9. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
10. Фридмен М. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск / М. Фридмен, Л. Дж. Сэвидж // Теория потребительского поведения и спроса: Вехи экономической мысли. – СПб.: Экономическая школа. – 1993. – Вып. 1. – С. 208–249.
11. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики. Расчёт согласия. Границы свободы / Дж. М. Бьюкенен // Социология. Нобелевские лауреаты по экономике. Фонд экономической инициативы. – М.: Таурус Альфа, 1997. – Т. 1 – 560 с.
12. Бачкаи Т. Хозяйственный риск и методы его измерения / Т. Бачкаи, Д. Мессена, Д. Лико и др.; пер. с венг. – М.: Экономика, 2009. – 133 с.
13. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
14. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне, П. Боутке, Д. Причитко; пер. с англ. Т.А. Гуреш. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 544 с.
15. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
16. Романов В. С. Поняття ризиків і їх класифікація як основний елемент теорії ризиків // Інвестиції у Росії. – 2002. – № 12. – С. 41–43.
17. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И. А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – Т. 1. – 536 с.
18. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій / І. Ю. Івченко. – К.: ЦУЛ, 2007. – 344 с.
19. Тэпман Л. Н. Риски в экономике / Л. Н. Тэпман; под ред. проф. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.
20. Generally Accepted Risk Principles (GARP), developed by Coopers & Lybrand, 1996. Listing of principles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.docstoc.com/docs/45583278/Generally-Accepted-Risk-Principles>.

References:

1. Rykardo, D. (1955) Nachala polytycheskoi ekonomyy u nalohovoho oblozheniya. M.: Hos. Yzd-vo polytycheskoi lyt-ry, T.1, 360 p.
2. Smyt, A. (1962) Yssledovanye o pryrode u prychnakh bohatsva narodov.– M.: Yzd-vo sots.-эк. lyt-ry, 684 p.
3. Myll, D. S. (1980) Osnovy polytycheskoi ekonomyy / D. S. Myll; [per. s anhl.]. M.: Prohress, 494 p.
4. Marks, K. Kapital. Krytyka politychnoi ekonomii. K.: Vyd-tvo polit. lit-ry Ukrainy, 932 p.
5. Four introductory lectures on political economy: delivered before the University of Oxford [By Nassau W. Senior]. London: Longman, Brown, Green, and Longmans, 1852, 76 p.
6. Marshall, A. (1993) Pryntsyru ekonomycheskoi nauky [per. s anhl.]. M., T. 1, 415 p.
7. Pyhu, A. (1985) Ekonomycheskaia teoriya blahosostoianyia: v 2-kh t. M.: Prohress, T. 1, 512 p.
8. Nait, F. (2004) Poniatyе ryska u neopredelennosti / F. Nait // Almanakh: teoriya u ystoriya ekonomycheskykh u sotsyalnykh

yn-stytutov y system, Vyp. 5, p. 124–130.

9. Keins, Dzh. M. (1999) Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta y deneh, Dzh. M. Keins. M.: *Helyos ARV*, 352 p.
10. M. Frydmen, L. Dzh. Səvydzh (1993) Analiz poleznosti pry vyboire sredey alternatyv, predpolahaiushchykh rysk. Teoriia potrebytelskoho povedeniya y sprosa: Vekhy ekonomycheskoi mysly. SPb.: *Ekonomycheskaia shkola*, Vyp. 1, p. 208–249.
11. Biukenen, Dzh. M. (1997) Konstytutsiya ekonomycheskoi polytyky. Raschët sohlasyia. Hranytsty svobody *So-chyneniya. Nobelevskye laureaty po ekonomyke. Fond ekonomycheskoi ynytsyatyvy*. M.: *Taurus Alfa*, T. 1, 560 p.
12. Bachkay, T. (2009) Khoziaistvennyi rysk y metody eho yzmereniya [T. Bachkay, D. Messena, D. Lyko y dr.; per. s venh.]. M.: *Eko-nomyka*, 133 p.
13. Shumpeter, Y. A. (2007) Teoriia ekonomycheskoho razvytiya. Kapytalyzm, sotsyalyzm y demokratyia. M.: *Eksmo*, 2007. – 864 p.
14. Kheine, P. (2005) Ekonomycheskyi obraz myshleniya [P. Kheine, P. Boutke, D. Prychytko; per. s anhl. T.A. Huresh]. M.: Yzda-telskyi dom «Vyliams», 544 p.
15. Balabanov, Y. T. (1996) Rysk-menedzhment. M.: *Fynansy y statystyka*, 192 p.
16. Romanov, V. S. (2002) Poniattia ryzykiv i yikh klasyfikatsiia yak osnovnyi element teorii ryzykiv. *Investytsii u Rosii*, № 12, p. 41–43.
17. Blank, Y.A. (2001) Osnovy ynyvestytsyonnoho menedzhmenta. K.: *Əlha-N, Nyka-Tsentr*, 2001, T. 1., 536 p.
18. Ivchenko, I. Yu. (2007) Modeliuvannia ekonomichnykh ryzykiv i ryzykovykh sytuatsii. K.: *TsUL*, 344 p.
19. Тэрман, L. N. (2002) Rysky v ekonomyke. [pod red. prof. V. A. Shvandara]. M.: *YuNYTY-DANA*, 380 p.
20. Generally Accepted Risk Principles (GARP), developed by Coopers & Lybrand, 1996. Listing of principles [Online]. Retrieved from: <http://www.docstoc.com/docs/45583278/Generally-Accepted-Risk-Principles>.

УДК 338.436

Шепель Т.П. к. е. н., докторант
Білоцерківський національний аграрний університет
isvinous@ukr.net

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЗБУТУ ТВАРИНИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ОСОБИСТИМИ СЕЛЯНСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ

Анотація. В статті розглядаються організаційно-економічні засади збуту тваринницької продукції особистими селянськими господарствами. Встановлено, що основними каналами реалізації сільськогосподарської продукції ОСГ є переробні підприємства (молоко і молокопродукти – понад 60 %) та торгово-посередницькі структури (свині та велика рогата худоба живою вагою – понад 60 %). Основними чинниками, що спричинили подібну ситуацію, слід назвати: вік товаровиробника; відсутність навичок щодо реалізації сільськогосподарської продукції та постійного покупця; прояв нецивілізованих умов реалізації на ринках; неспроможність системи роздрібних продовольчих ринків реалізувати поставлені обсяги виробленої продукції; відсутність розвинутої транспортної мережі.

В економічному аспекті проблему можна вирішити шляхом встановлення взаємовигідних, прозорих зв'язків між товаровиробниками і переробними підприємствами, що забезпечить поліпшення кон'юнктури ринку тваринницької продукції, підвищення дієвості цінового механізму.

Ключові слова: тваринницька продукція, особисті селянські господарства, канали збуту, ціна, дохід.

JEL code classification: Q12, Q13

Shepel T.P. PhD., doctoral
Bila Tserkva National Agrarian University
isvinous@ukr.net

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CHARACTERS OF ANIMAL PRODUCTION'S MARKETING OF PRIVATE PEASANT FARMING

Summary. The purpose of the study is to develop practical recommendations for the implementation of livestock products by individual peasant farms. The main channels for the sale of agricultural products of OSG are processing enterprises and trade and intermediary structures. The main factors that caused this situation should be: age of the manufacturer; lack of skills in sales of agricultural products and permanent purchasers; manifestation of uncivilized conditions of realization on the markets; the failure of the system of retail food markets to realize the volumes of grown products; lack of developed transport network. Currently, most products of animal origin are sold to processing enterprises and trade and intermediary structures in the presence of signs of market monopoly of the latter, which leads to a significant reduction in the amount of raw materials. In the economic aspect, the problem can be solved by establishing mutually beneficial, transparent relations between commodity producers and processing enterprises, which will improve the market situation of livestock products, increase the efficiency of the price mechanism. The implementation of this mechanism should provide a fair assessment of costs and distribution of revenues between market contractors, since even using the monopoly right to set undervalued purchasing prices for livestock products, processing enterprises will benefit in the short term, but in the long run they expect the reduction of domestic raw material resources, reduction volumes of processing of agricultural raw materials and own production.

Keywords: livestock products, personal peasant farms, sales channels, price, income.

Постановка проблеми. В умовах багатокладної економіки особистим господарствам сільського населення відводиться важливе місце в аграрному секторі. Необхідність розвитку ОСГ об'єктивно зумовлена низьким рів-

нем виробництва сільськогосподарської продукції, грошових доходів селян, відсутністю належної інфраструктури в сільській місцевості. Отже, ОСГ варто розглядати як складову частину сільського господарства України, оскільки вони нині відіграють важливу роль у

забезпеченні населення продуктами харчування.

Реалізація молока та м'ясопродуктів, як особливого товару, відрізняється від продажу рослинницької продукції більшим ризиком. Несвоєчасна реалізація обертається для селянина збитками у вигляді додаткових витрат кормів, зниження реалізаційних кондицій сільськогосподарських тварин, що позначається на рівні закупівельних цін та моральних збитках. Але, на відміну від інших категорій виробників тваринницької продукції, вони не допустили значних темпів зниження обсягів реалізації останньої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У теперішніх реаліях, в нашій країні вивченням цієї форми господарювання приділяли увагу Ю. Акчуріна, І. Баланюк, Г. Беккер, П. Березівський, О. Біттер, О. Дем'янчук, Т. Дудар, В. Збарський, Ф. Зінов'єв, А. Даниленко, О. Комліченко, Д. Крисанов, Г. Купалова, В. Липчук, Л. Ліпич, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Л. Михайлова, С. Онисько, О. Онищенко, І. Прокопа, П. Саблук, Г. Черевко, Л. Шепотько, В. Шиян, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. Їх роботи мають важливе значення і слугують підґрунтям сучасних економічних поглядів на проблеми розвитку та функціонування особистих селянських господарств.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо реалізації продукції тваринництва особистих селянських господарств.

Виклад основного матеріалу. Як переконують результати дослідження, до доходів від ведення ОСГ необхідно відносити і вартість продуктів харчування, які передані родичами й іншими особами. Проаналізуємо рівень грошових доходів від ведення ОСГ сільськими домогосподарствами.

Значну частину доходів від реалізації тваринницької продукції формує виручка від реалізації великої рогатої худоби, яка складається з двох частин: збуту живої худоби та реалізації продуктів забою.

Нині 63,1% сільських домогосподарств не реалізують тваринницьку продукцію, при цьому частка спожитого м'яса, яке надійшло від ОСГ у 2016 р., становить 13%, молока – 19,2%. Домогосподарства утримують особисті селянські господарства в якості «хобі-ферми». Рівень споживання м'ясопродуктів у

перерахунку на м'ясо в домогосподарствах першої групи втричі вищий, ніж в останньої, яка має вдвічі вищий рівень загального доходу за рахунок реалізації продуктів тваринництва, вироблених в особистому господарстві.

Як свідчать результати статистичних спостережень за діяльністю сільських домогосподарств, переважна частина яловичини використовується для власного споживання та задоволення потреб членів інших домогосподарств, які перебувають у дружніх і родинних стосунках.

Протягом досліджуваного періоду поступово зросла частка яловичини, що була реалізована як в абсолютному, так і у відносному виразі. Так, у 2016 р. проти 2009 р. обсяги реалізації зросли майже в 7 разів, при цьому частка в структурі використання збільшилася на 23 в. п.

Реалізація продуктів забою великої рогатої худоби – яловичини та телятини відбувається в основному через мережу роздрібних продовольчих ринків. При цьому забій здійснюється самостійно власником тварини в домашніх умовах.

Крім того, спостерігається незначне зростання обсягів реалізації яловичини (на 0,3 тис. т) при зниженні продажу телятини (на 0,5 тис. т). Відносна стабільність обсягів збуту яловичини та телятини через мережу роздрібних продовольчих ринків свідчить про певну збалансованість попиту і пропозиції за даним маркетинговим каналом. Як свідчать тривалі спостереження за функціонуванням процесу торгівлі на продовольчих ринках, у ролі основного продавця виступають посередники, які орієнтуються на постійного покупця.

Ціноутворення на продукти забою великої рогатої худоби формується під дією низки факторів, а саме:

1. Сезонність. Дані опитування свідчать про досить відчутні сезонні коливання, спричинені збільшенням пропозиції. Власники особистих селянських господарств (56%) зазначили, що реалізують молодняк великої рогатої худоби в останні місяці осені, 22% – наприкінці зими, 17% – у серпні–липні, решта – протягом року.

2. Низький рівень цін фіксується у липні–серпні. Саме в цей період відбувається підго-

товка сільських дітей до навчання, що вимагає витрачання великих сум коштів.

3. Наближення чи віддалення у часі релігійних свят і посту. Протягом посту ціна дещо знижується, тоді як у період свят потенційний покупець активізує свою діяльність на ринку продуктів забою великої рогатої худоби.

4. День тижня. У п'ятницю, суботу, вранці в неділю ціни найвищі, оскільки протягом цих днів потенційні споживачі закупають м'ясопродукти на тиждень.

5. Час дня. Основними покупцями яловичини й телятини на роздрібних продовольчих ринках є заклади харчування та торгово-посередницькі структури. Починаючи із 10-ї і до 13 год. дня, коли активізуються закупівлі, ціни на цю високоякісну продукцію зростають.

Проте найбільша частка яловичини й телятини, яка надходить на продовольчий ринок, продається оптом у заклади громадського харчування. За проведеними спостереженнями, близько 60–70% реалізується саме цим каналом.

Продукти забою свиней продаються також через мережу роздрібних продовольчих ринків. Протягом 2010–2016 рр. спостерігається нарощення обсягів реалізації свинини та сала через мережу роздрібних продовольчих ринків – відповідно 17,9%, або 5,5 тис. т, та 27,9%, або 3,9 тис. т.

Така ситуація пояснюється зростанням попиту через відмову багатьох міських домогосподарств від допомоги родичів і друзів із сільської місцевості, а також збільшенням чисельності покупців за рахунок сільських жителів, які відмовились від утримання свиней в своєму домогосподарстві. Основними продавцями на роздрібних продовольчих ринках виступають посередники та власники особистих селянських господарств, які утримують значне поголів'я свиней з метою подальшої реалізації.

Як свідчать дослідження М.А. Горлачука, спостерігається сезонне коливання цін на роздрібних продовольчих ринках, що викликано посиленням пропозиції восени та її зниженням весною [1].

Весняне підвищення цін особливо характерне для регіонів із низьким рівнем надлишків м'ясної продукції та районів, де споживання перевищує виробництво. Коливання цін на

свинину залежить від релігійних свят, що підтверджує, наприклад, збільшення обсягів її реалізації у квітні.

Досить специфічним явищем є збільшення обсягів продажу через систему продовольчих ринків наприкінці літа. У серпні – останньому літньому місяці зростає сума коштів на підготовку сільських дітей до навчання. Оскільки інших джерел надходження грошових коштів у сільській місцевості немає (у сільськогосподарських підприємствах видають заробітну плату в натуральній формі), власники ОСГ змушені реалізувати вирощених тварин.

Колівання обсягів реалізації та цін спостерігаються й протягом тижня. Напередодні й у вихідні дні попит і реалізація свинини зростає (п'ятниця та субота). Аналіз цін протягом тижня свідчить, що вони підвищуються у п'ятницю о 12 годині, в суботу – з 10 до 11 год., у неділю – з 10 години. Таке коливання також пов'язане з відвідуванням ринку потенційними покупцями з високим рівнем доходів. Крім того, максимальні обсяги попиту і пропозиції свинини відбуваються у вівторок та суботу. Саме на них припадає майже 40% загального обсягу реалізації м'яса свинини протягом тижня. При цьому характерним також є симетричний розподіл частки продажу між вказаними днями тижня.

У зв'язку зі вступом України до СОТ та подальшим виходом вітчизняних товарів на світовий ринок постає проблема зближення вітчизняних і закордонних норм показників безпеки. Відповідно до частини першої статті 35 Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів», забороняється реалізація та обіг необробленого молока та сиру домашнього виробництва, а також туш або частин туш парнокопитних та інших копитних подвірного забою на агропродовольчих ринках [2]

Станом на 1 січня 2016 р. до реєстру м'ясопереробних підприємств, підконтрольних Державній ветеринарній та фітосанітарній службі, входить 1581 підприємство, з них 606 підприємств або 38,3% здійснюють забій худоби та птиці.

Проведене обстеження боєнь, які здійснюють забій худоби та птиці, виявило низку істотних проблем, які потребують вирішення як на місцевому, так і на державному рівні.

Серед таких проблем необхідно виділити відсутність спеціального технологічного устаткування, яке забезпечує належні умови для приймання і забою худоби та птиці, первинної переробки і зберігання, неповне використання наявних потужностей, нестабільний робочий цикл, недостатню забезпеченість пунктів інженерними мережами та ін.

Значна частина боєнь (39,7%) знаходиться у пристосованих приміщеннях. Натомість недостатньо поширене використання модулів – всього 7,2%. Близько третини обстежених боєнь не мають ліній забою великої рогатої худоби та свиней. Лише кожна десята бойня має спеціальне відділення по забою птиці, кролів і нутрій. Майже сімдесят боєнь не мають очисних споруд, а на двадцяти трьох відсутнє водопостачання.

Слід зазначити, що з метою збільшення кількості й підвищення якості заготовівлі та переробки м'яса від господарств населення на промислових підприємствах розроблено згідно з вимогами НАССР та розпочато виробництво модульних, мобільних забійних цехів різних потужностей по забою великої рогатої худоби, свиней та інших тварин із холодильними установками та побутовими кімнатами [3].

Так, у Херсонській області на базі сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу «Молочний Дністер» створено сервісний забійно-санітарний цех, розрахований на добовий забій близько 20 голів великої рогатої худоби або 30–40 свиней. Зона його діяльності становитиме 25 кілометрів. Він надаватиме послуги власникам ОСГ із забою тварин та охолодженню м'яса. Після ветеринарного огляду м'ясо можна буде продавати на ринку. Однак цим робота цеху не обмежується. Кооператив, на базі якого буде збудовано цей цех, може формувати товарні партії м'яса і надавати послуги з його збуту через офіційні торговельні мережі [4].

Відомо, що ОСГ реалізують не тільки продукти тваринництва, а й живих тварин. Протягом досліджуваного періоду спостерігається загальне зменшення обсягів реалізації великої рогатої худоби (у живій масі), в основному за рахунок зниження майже вдвічі обсягів реалізації переробним підприємствам. Незначне збільшення обсягів реалізації на ринку на 2,3 тис. т у 2009 р. порівняно з 2016 р.

та на 8 тис. т за «іншими каналами» не компенсувало їх зменшення переробним підприємствам, що в кінцевому підсумку призвело до загального зниження обсягів реалізації на 34,4 тис. т.

Орієнтація особистих селянських господарств на збут за «іншими каналами», тобто торгово-посередницьким структурам, пояснюється кількома обставинами: відсутність транспортних засобів для перевезення тварин на м'ясопереробні підприємства; можливість отримання державної підтримки у вигляді дотації за реалізацію великовагової худоби, оскільки більшість торгово-посередницьких структур працюють із м'ясопереробними підприємствами на агентських умовах; похилий вік голів сільських домогосподарств і прояв певних деструктивних явищ, що унеможливує реалізацію на роздрібних продовольчих ринках та закладах харчування, які фінансуються за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Незважаючи на цінову дискримінацію, власники ОСГ продовжують реалізувати тварин переробним підприємствам. Таку поведінку селян відзначав свого часу О.В. Чайнов, що дрібні сімейні господарства, переважно з ручною працею, при обмежених ринках збуту мають велику стійкість до виживання за рахунок економії на сімейному бюджеті (економії на оплаті роботи) і затягування паска [5]. Подібне спостерігалось, коли в господарства населення надходили дешеві корми господарств суспільного сектору, ціни реалізації м'яса товаровиробниками посередникам знижувалися саме на суму вартості кормів із колективних сільськогосподарських підприємств.

Як свідчать результати проведених досліджень, при реалізації великої рогатої худоби простежується чітка сезонність. Найвищі обсяги реалізації ВРХ спостерігаються в листопаді–грудні. Через дефіцит приміщень для утримання худоби та обмежений запас кормів обсяги реалізації великої рогатої худоби в листопаді–грудні, коли реалізують переважно великовагову худобу. Ця обставина пояснюється ще й тим, що на заключному етапі відгодівлі ВРХ згодують концентровані корми, які виготовлені з зерна, вирощеного на власній присадибній ділянці, та отримані у вигляді плати за оренду земельних паїв.

Статистичні дані свідчать про значні обсяги реалізації великої рогатої худоби в березні, що зумовлено тим, що більшість ОСГ реалізують телят віком 2–3 міс. Реалізація тварин у такому віці зумовлює порушення цінового «молоко-м'ясного» співвідношення. Саме цей фактор негативно впливає на розвиток тваринництва у приватному секторі. У боротьбі за сировинні зони молокопереробні підприємства суттєво підвищили ціни на молоко, водночас м'ясопереробні комбінати, орієнтуючись більшою мірою на імпортну сировину, підвищували ціни повільніше. Крім зазначеного, на обсяги реалізації великої рогатої худоби впливають і гендерні ознаки голів сільських домогосподарств.

У 2016 р. спостерігається зниження ваги реалізованої великої рогатої худоби проти 2005 р. на 21 кг, або на 8,8%, що пояснюється такими чинниками: по-перше, для подальшого утримування худоби потрібна повноцінна годівля з необхідним вмістом концентрованих кормів, яку приватні виробники забезпечити не в змозі. Як правило, селяни випасають худобу на луках і не заготовляють кормів на зиму, реалізуючи її дрібнооптовим посередникам; по-друге, вони орієнтуються на потреби продовольчого ринку, на якому підвищеним попитом користується молода телятина. Останнім часом спостерігається стрімке збільшення обсягів реалізації молодняка. Для того, щоби запобігти надмірному забою телят, необхідно передбачити певні заходи, які б стримували цей процес.

Нинішній стан реалізації низьковагової великої рогатої худоби призвів до недотримання у 2016 р. 195,5 тис. т м'яса великої рогатої худоби (у живій вазі). Як свідчать проведені дослідження, рівень цін на велику рогату худобу залежить від кількох чинників: вгодованості, статі, віку та можливих каналів збуту, сезонність, яка впливає на коливання попиту та пропозиції.

За розрахованими даними головних управлінь статистики, протягом досліджуваного періоду (2009–2016 рр.) у регіонах через мережу ринків зафіксовано найвищий рівень цін на велику рогату худобу. Однак великі транспортно-збутові витрати та неможливість реалізувати запропоновані продукти через систему роздрібних продовольчих ринків зму-

сили ОСГ реалізовувати їх за «іншими каналами», тобто через посередницькі структури, де порівняно з переробними підприємствами рівень закупівельних цін є вищим, а логістичні витрати значно менші.

Аналіз актів купівлі-продажу худоби у населення дає підстави стверджувати, що більшість торгових операцій здійснюється з порушеннями. Зокрема, у роботі агентів-покупців худоби зафіксовано обрахування як за масою, так і за ціною тварин. Скориставшись необізнаністю селянина-товаровиробника щодо формування цін на худобу, покупці диктують свої ціни або завищують відсоток знижки на вагу згодованого корму, який за нормами становить 3% маси тварини.

Свинарство є традиційною галуззю тваринництва в Україні, яка до 1914 р. посідала четверте місце у світі з виробництва і реалізації продукції свинарства, а нині входить до другої сотні виробників свинини [6]. Протягом досліджуваного періоду (2009–2016 рр.) спостерігалася тенденція до незначного нарощування обсягів реалізації свиней. Двократне зменшення обсягів реалізації господарствами населення свиней переробним підприємствам було компенсовано майже двократним збільшенням продажу господарствами населення за «іншими каналами», а також незначним збільшенням обсягів реалізації через систему роздрібних продовольчих ринків.

Спираючись на результати дослідження, можна стверджувати, що основними причинами, які стимулюють збут особистими селянськими господарствами живих свиней за іншими каналами реалізації при значно вищих рівнях цін на ринках, є: вік товаровиробника; відсутність навичок щодо реалізації продуктів забою свиней; не сформовано лояльність у потенційних споживачів.

Господарства населення реалізують свою продукцію переробним підприємствам в один із таких способів: через систему заготівельних пунктів і торгово-посередницьких структур, які працюють за договорами-дорученнями; шляхом доставки власним транспортом.

На приватні м'ясопереробні підприємства, де відсутні забійні цехи або комплекси, реалізують забитих свиней, а на м'ясокомбінати – живих тварин. І в першому, і в другому випадку в основі відносин лежить ринкова ціна і

вихід повноцінних м'ясних частин без урахування субпродуктів I і II категорії. На переробні підприємства постачають переважно великогазових свиней, оскільки є можливість отримати дотацію за реалізацію таких свиней, продукти забою яких за якістю придатні лише для промислової переробки.

На вибір певного каналу реалізації впливає і концентрація поголів'я молодняку великої рогатої худоби в особистих селянських господарствах. Якщо приватне господарство утримує дві і більше голів молодняку, а маса відгодованої тварини перевищує 390 кг, воно орієнтується на переробні підприємства (приватний товаровиробник має право на отримання компенсації).

Власник ОСГ, який утримує одну голову, не заінтересований у подальшій відгодівлі молодняку до високогазових кондицій, оскільки для цього немає обладнаного місця. Як свідчать результати анкетного обстеження, в ОСГ, де відгодовується одна голова великої рогатої худоби, цей період утримання становить 3–7 міс. Тобто, одноосібний господар утримує молодняк у період між розселеннями корів із причини відсутності місць утримання.

Більшість сільських жителів вважає, що виробництвом свинини необхідно займатися лише з метою задоволення потреб своєї сім'ї. Дані дослідження свідчать, що м'ясо 1–2 вирощених свиней споживається членами ОСГ, решта реалізується за різними каналами.

Встановлено, що при збільшенні кількості утримуваних свиней у господарствах населення зростає товарність. Основним каналом реалізації вирощеної м'ясної продукції є торгово-посередницькі структури. Проте виробництво свинини в ОСГ не задовольняє потреби населення країни у м'ясі в перспективі, хоча на даний час його визнають важливим каналом забезпечення населення м'ясною продукцією. Посилення кризових явищ в економіці країни зумовлює необхідність вирощування свиней для продажу, оскільки виробництво свинини залишається одним із стабільних джерел надходження коштів, до того ж ринковий попит на свинину не зменшується.

Отже, проаналізувавши збут продукції тваринництва, що виробляється в ОСГ, можна відзначити, що для більшості приватних господарств в умовах прояву деструктивних

явищ в економіці країни, одним із основних джерел є надходження грошових коштів до бюджету сільських домогосподарств.

Встановлено, що потенціал заготівлі тваринницької продукції від ОСГ використовується недостатньо ефективно. У процесі виробництва і реалізації тваринницької продукції він має істотні правові, економічні, ветеринарно-санітарні проблеми, які знижують ефективність виробництва, безпечність та якість одержаної тваринницької продукції.

Невирішеним питанням залишається система заготівлі худоби від господарств населення, яка практично відсутня. Так, постачання худоби від населення на ринок продуктів тваринництва відбувається стихійно, в основному перекупниками, а забій худоби на м'ясо проводиться в умовах, які не відповідають ветеринарно-санітарним вимогам [7]. Для досягнення цієї мети необхідно: законодавчо регламентувати розвиток мережі боєнь (забійно-санітарних пунктів) для забою тварин, що утримуються в господарствах населення; розробити та затвердити відповідну державну програму будівництва боєнь; щорічно передбачити у державному бюджеті кошти для фінансування заходів державної програми будівництва боєнь для забою тварин, що утримуються в господарствах населення; забезпечити відповідність діючих боєнь ветеринарно-санітарним вимогам шляхом додаткового облаштування як за рахунок державних коштів, так і за рахунок підприємств, яким належать потужності забою; залучати приватні інвестиції для приведення боєнь у відповідність до чинних ветеринарно-санітарних вимог [8].

Висновки. Нині більшість продукції тваринного походження реалізується переробним підприємствам і торгово-посередницьким структурам за наявності ознак монополізму ринку останніми, що призводить до суттєвого зменшення обсягів надходження сировини. В економічному аспекті проблему можна вирішити шляхом встановлення взаємовигідних, прозорих зв'язків між товаровиробниками і переробними підприємствами, що забезпечить поліпшення кон'юнктури ринку тваринницької продукції, підвищення дієвості цінового механізму. Реалізація цього механізму має забезпечувати справедливу оці-

нку витрат і розподіл доходів між контрагентами ринку, оскільки, навіть користуючись монопольним правом встановлення заниженої закупівельної ціни на тваринницьку продукцію, переробні підприємства виграють у

короткостроковому періоді, але в довгостроковій перспективі їх очікує скорочення вітчизняних сировинних зон, зменшення обсягів переробки сільськогосподарської сировини і власного виробництва.

Список літератури:

1. Горлачук М. Удосконалення механізму ціноутворення і регулювання продовольчого ринку в умовах економічної циклічності / М. Горлачук, О. Горлачук, С. Пластун // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. – 2014. – № 21. – С. 48–52.
2. Закон України "Про безпечність та якість харчових продуктів" від 11.08.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/771/97-ВР>
3. Свиноус І.В. Організаційно-економічні засади розвитку пунктів забою сільськогосподарських тварин / І. В. Свиноус, М. І. Ібатуллін // Економіка та управління АПК. - 2015. - № 1. - С. 29-33.
4. Вісник Проекту USAID AgroInvest. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.yl.edu.te.ua/Projects/AccessPoint/docs/AgroInvest_Newsletter_August_2013.pdf
5. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство / Чаянов А.В. – М.: Экономика, – 1989. – 492 с.
6. Кобернюк С. О. Тенденції ринку продукції свинарства в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2065>
7. Рудич О. О. Сучасний стан та тенденції формування сировинної бази м'ясопереробних підприємств / О. О. Рудич // Вісник аграрної науки. – 2014. – № 6. – С. 79-81.
8. Тенденції розвитку галузі тваринництва та ринків м'ясо–молочної продукції України / І. М. Демчак, Д. М. Микитюк, В. О. Завалевська та ін. – К.: НДІ "Укргропромпродуктивність", 2015. – 150 с.
9. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України, 2009. – № 4. – С. 74–85.
10. Пасхавер Б. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна, О. Шубравська, І. Прокопа, Л. Молдаван, Т. Осташко // Дзеркало тижня. – 2010. – № 26.

References:

1. M. Horlachuk, O. Horlachuk, S. Plastun (2014) Udoshkonalennia mekhanizmu tsinoutvorennia i rehulivannia prodovolchoho rynku v umovakh ekonomichnoi tsyklichnosti. *Naukovi zapysky Ternopil'skoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu im. V. Hnatiuka*, № 21, p. 48–52.
2. Zakon Ukrainy "Pro bezpechnist ta yakist kharchovykh produktiv" vid 11.08.2013 r. [Online]. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/771/97-VR>
3. Svynous, I.V., Ibatullin, M. I. (2015) Orhanizatsiino-ekonomichni zasady rozvytku punktiv zaboju silskohospodarskykh tvaryn. *Ekonomika ta upravlinnia APK*, № 1, p. 29-33.
4. Visnyk Proektu USAID AhroInvest. [Online]. Retrieved from: http://www.yl.edu.te.ua/Projects/AccessPoint/docs/AgroInvest_Newsletter_August_2013.pdf
5. Chaianov, A.V. (1989) *Krestianskoe khaziaistvo*. M.: *Ekonomika*, 492 p.
6. Koberniuk, S. O. Tendentsii rynku produktsii svynarstva v Ukraini. [Online]. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2065>
7. Rudych, O. O. (2014) Suchasnyi stan ta tendentsii formuvannia syrovynnoi bazy miasopererobnykh pidpriemstv / O. O. Rudych // *Visnyk aharnoi nauky*, № 6, p. 79-81.
8. I. M. Demchak, D. M. Mykytiuk, V. O. Zavalevska ta in. (2015) Tendentsii rozvytku haluzi tvarynnytstva ta rynkiv miaso–moločnoi produktsii Ukrainy. K.: *NDI "Ukrahropromproduktivnist"*, 150 p.
9. O. Borodina, I. Prokopa (2009) Sil'skyi rozvytok v Ukraini: problemy stanovlennia. *Ekonomika Ukrainy*, № 4, p. 74–85.
10. B. Paskhaver, V. Yurchyshyn, O. Borodina, O. Shubravka, I. Prokopa, L. Moldavan, T. Ostashko (2010) Ahramnyi sektor: chas pryntsyypovo zminyty oriientyry rozvytku. *Dzerkalo tyzhnia*, № 26.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.24.339.13

Арестенко Т.В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет,
tatyana.arestenko@gmail.com
Арестенко В.В., к.е.н., доцент
Київська державна академія водного транспорту
ім. П. Конашевича-Сагайдачного,
vv.arestenko@gmail.com

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИДІЛЕННЯ РИНКОВИХ НІШ

Анотація. У статті досліджено основні передумови та критерії виділення ринкових ніш у сучасних умовах ведення вітчизняного бізнесу. Встановлено, що фактор перенасичення ринку одноманітними товарними пропозиціями та переорієнтація конкурентної боротьби з якісного кола до цінового унеможлиблює розвиток середнього та малого бізнесу. Це доводить актуальність виявлення або створення нішових ринків як охоплених великими підприємствами сегментів споживачів. Запропонована методика виділення ринкової ніші.

Ключові слова: ринок, ринкова ніша, маркетинг, методичний підхід, конкурентоспроможність, конкурентна перевага.

JEL code classification: M31

Arestenko T.V., PhD, ass. prof.
Tavria state agrotechnological university, tatyana.arestenko@gmail.com
Arestenko V.V., PhD, ass. prof. Kyiv state maritime academy
named after hetman Petro Konashevich-Sahaydachniy, vv.arestenko@gmail.com

METHODICAL WAYS TO DEFINING NICHE MARKET

Summary

Purpose. To investigate and to formulate the methodical system to defining niche market.

Results of research. This article introduces a methodical simulation framework for investigating the niche markets for innovative and modernized products. It clarifies how consumer preferences, business strategy, and level of competition on market interact during market development. The framework allows investigation of the effects of uncertainty and competitors behavior corresponding niche market strategies. The importance of competition promoting the progress along with being the real threat to the enterprise has been determined. The influence of different kinds of strategic marketing on the formation, storage and choosing market segment for enterprises activity has been investigated. Innovative firms can create products in response to or in anticipation of competitor's product development policy, but true niche markets do not emerge unless there are also specific niche consumers. In this case we propose to create a demand on new specific features of traditional products or make a mainstream on new product in order to create a niche inside the big market segment. The main scientific value of article consists of original methodic of defining niche market which include seven stages. Also, example of successful creation of niche for lavender products on USA market was describing.

Findings. Niche market orientation becomes important tool for creating a comparative advantages for Ukrainian enterprises. Personalization of the proposal, the development of content marketing, SMM marketing, the rapid growth of the volume of Internet commerce through mobile personalized applications shows the leads to personification of the consumer, the possibility of allocating his special tastes and preferences and adaptation of certain product groups for the needs of the most advanced niche market. The article outlines the methodology for allocating market niches and activity strategies within their boundaries, which is applicable in nature and can be used as a tool for strategic planning of enterprises.

Key words: market, niche market, marketing, methodical way, competitiveness, competitive advantage

Постановка проблеми. Жорстка конкуренція та перенасичення ринку типовими одоманітними товарами призводять до зростання рівня споживчого незадоволення. Більшість виробників пропонують стандартний товарний портфель, який формується на основі споживчих переваг найбільш ємних сегментів ринку та типових споживчих вимог до конкретного товару або послуги. Проте ступінь насичення таких сегментів є дуже високою та змушує виробників застосовувати лише цінові методи ведення конкурентної боротьби, що призводить до зниження рівня рентабельності підприємства. Слід зауважити, що ведення конкурентної боротьби у ціновому секторі економічно доцільно для великих та, за присутності помітних конкурентних переваг, середніх підприємств. Підприємства малого бізнесу змушені виходити з даного сегменту ринку або шукати інші напрями зміцнення конкурентних позицій. Для них одним із шляхів залишатися рентабельними та мати перспективу подальшого розвитку є опанування наявних та створення нових ринкових ніш.

Ніша ринку утворюється на стику двох або більше сегментів різних ринків. Попит на ринках дуже рухливий, зміни в потребах і запитах споживачів здійснюються так швидко, що потрібна висока гнучкість виробництва, щоб їх вчасно і швидко задовольняти. З одного боку, масштаби й умови господарювання в ніші ринку роблять його малопривабливим не тільки для великих підприємств, а й для дрібних компаній (які поки ще не займаються цим бізнесом) – якщо якась фірма зайняла нішу ринку, для іншої у цьому бізнесі вже «не залишається місця». Як наслідок, конкуренція в ніші ринку значно ослаблена. А з іншого боку, цей факт не може не зацікавити діячів ринку. Шляхом виявлення потреб споживачів, які на даний час не вирішив ніхто з конкурентів, є пошук нових ринкових ніш та їх зайняття.

Ринкові ніші можуть бути досить прибутковими за рахунок високого рівня задоволення специфічних потреб обмеженого кола клієнтів. Щоби знизити ризик від діяльності в одній ніші, підприємства намагаються знайти кілька ніш з таким потенціалом зростання, які не викликають інтересу у сильних конкурентів.

Методика виділення ринкових ніш в Україні відбувається на інтуїтивному рівні та потребує систематизації, тому що буде корисною для підприємств різних сфер діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сегментування ринку та позиціонування на ньому товарів є одними з найактуальніших у маркетинговій діяльності. Даним інструментам набуття стійкої конкурентної переваги підприємства присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема таких як Ф. Брассінгтон, Є. Голубков, А. Длігач, Т. Кохана, В. Кравченко, Ф. Котлер, Ж.Ж. Ламбен, С. Петтіт, М. Портер, А. Старостіна, Дж. Траут та інших [1,2,4,6, 9-11]. Проте у зазначених дослідженнях майже не приділяється увага виділенню та створенню саме ринкових ніш, що і обумовлює актуальність нашого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування методичних підходів до виділення ринкових ніш.

Виклад основного матеріалу. Питання стосовно виділення та створення ніш доцільно розпочинати з сегментації ринку. Сегменти ринку – це великі групи споживачів, яких можна легко ідентифікувати на цьому ринку. Маркетинг на рівні ринкових ніш концентрується на підгрупах, існуючих усередині цих сегментів. Ніша – це вузько визначена група споживачів, яку зазвичай отримують після поділу сегменту на підсегменти або виділення груп споживачів з чітко вираженими особливостями. Представників цієї групи відрізняє прагнення отримати через придбання товару особливе поєднання вигоди і зручності. Тоді як сегменти досить великі і зазвичай приваблюють декілька конкурентів, ніші завжди менші по розмірах. Ці ніші, як правило, займає одна компанія або незначна кількість компаній, що конкурують між собою. Вважається, що компанії, які працюють в нішах, так глибоко розуміють і уміють задовольняти потреби і потреби споживачів своєї ніші, що вони готові сплачувати за товари та послуги компанії дещо більш високу ціну. Але варто розуміти, що орієнтація на ринкові ніші доцільна у межах певної маркетингової стратегії. В залежності від ступеня охоплення ринку виділяють наступні стратегії маркетингу.

1. При стратегії масового (недиференційованого) маркетингу підприємство не враховує

відмінності між сегментами і розглядає ринок як єдине ціле. Така стратегія орієнтована насамперед на виявлення спільного в потребах покупців, а не на їх відмінності, тобто товар повинен підходити максимальному числу споживачів (практично всім). Передбачається, що аналогічні товари конкуруючих фірм будуть відрізнятися в основному за ціною. Оскільки конкурентні переваги досягаються за витратами, всі дії і рішення підприємства будуть спрямовані на зниження витрат: виробничих, збутових, рекламних, сервісних. Однак у сучасних умовах диференціації споживачьких запитів стратегія диференційованого маркетингу знаходить обмежене застосування, в основному, на великих сегментах ринку. Застосування цієї стратегії кількома товаровиробниками на одному ринку значно загострює конкуренцію і може істотно зменшити його привабливість [3].

2. При стратегії диференційованого маркетингу компанія прагне охопити досить велику кількість сегментів ринку зі спеціально для них розробленими товарами (з поліпшеною якістю, специфічними сировинними матеріалами, особливими функціональними властивостями, оригінальним зовнішнім оформленням – дизайном, упаковкою тощо) і специфічною маркетинговою політикою.

Пропонуючи різні товари і комплекси маркетингу, фірма розраховує досягти більшого обсягу продажів і завоювати більш сильну позицію на кожному сегменті ринку у порівнянні з конкурентами. Таким чином, підприємство прагне зробити свою пропозицію оригінальною для кожного сегмента, що, в свою чергу, дозволяє встановлювати відносно підвищені ціни.

Виходячи з цього, у процесі обґрунтування доцільності застосування стратегії диференційованого маркетингу необхідно точно прогнозувати, розраховувати і зіставляти зростання очікуваних вигод і витрат. Крім того, до уваги слід брати те, що застосування диференційованого маркетингу дозволяє істотно зменшити ризик нереалізації продукції.

3. Обираючи стратегію концентрованого маркетингу, бізнес зосереджує свої зусилля і ресурси на одному сегменті ринку і пропонує товари саме для даної групи покупців. Це стратегія спеціалізації, в якій пропозиція, як

правило, оригінальна і розрахована «під клієнта», тому підприємство може встановлювати на свій товар досить високі ціни.

Лідерство у спеціалізованому сегменті досягається за допомогою низьких витрат (на виробництво, збут або рекламу, сервіс і т.д.) і цін, оригінальності, унікальності товару чи сукупності факторів.

Працюючи у вузькоспеціалізованому сегменті, фірма може створити собі високу репутацію при обслуговуванні своїх споживачів, забезпечивши сильну ринкову позицію в даному сегменті. Однак обсяг продажів буде обмежений розмірами вибраного сегмента, що звужує можливості виробництва і збуту продукції, а також отримання прибутку. Крім того, така стратегія є достатньо вразливою, оскільки обраний сегмент може не виправдати очікувань або виявитись об'єктом аналогічної політики конкурента.

Стратегія концентрованого маркетингу досить приваблива для компаній з обмеженими ресурсами, оскільки при сприятливому збігу обставин така стратегія може забезпечити їм міцну ринкову позицію в обраному сегменті.

Саме як різновид концентрованого маркетингу можна розглядати орієнтацію діяльності на нішу ринку – відносно невелику частину ринку, на якому діють конкретні підприємства і які інші підприємства-конкуренти або не помітили, або не вважали за для себе вигідними (тобто, сегмент в сегменті).

Оскільки малі розміри ніші ринку і, відповідно, незначні обсяги збуту у більшості випадків роблять неможливою існування на них кількох конкурентів. Застосування такого підходу дає принципову можливість застосування на нових нішах ринку цінової стратегії «зняття вершків», що дозволяє збільшити прибутку. Проте ризики при цьому є дуже значними.

Для правильного вибору ніші ринку для підприємства слід, перш за все, спробувати знайти практичне застосування на ринку власним здібностям, знанням, кваліфікації. Багато компаній, успішно працюючих в нішах ринку, своїми досягненнями зобов'язані не тому, що їх керівництво прагнуло створити новий продукт, а тому, що воно впроваджувало і просувало на ринку ті ж вироби або послуги, що й інші фірми, але зовсім іншим чином. Сьогодні глибока спеціалізація потрібна

не тільки в технології виробництва, але і в методах роботи зі споживачами [8].

Більшість підприємств-початківців здійснюють дві поширені помилки:

- розвивають свій бізнес, попередньо не дослідивши ринок;
- вирішують, що всі перспективні вільні ніші вже зайняті і перестають діяти, припиняючи пошук.

Без попереднього дослідження ринку бізнес у 95% випадків приречений на провал. При цьому не потрібно втрачати віру в успіх – на сьогоднішній день існують нові і мало-зайняті або повністю порожні ніші, де можна розвивати бізнес. [8]. Для цього потрібно використовувати чіткий алгоритм виходу на нішевий ринок. Запропонована методика визначення ринкової ніші включає сім основних етапів, сутність яких наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Методика визначення ринкової ніші

№ етапу	Назва етапу	Характеристика
I	Формування переліку бажаних характеристик бізнес-середовища ніші	Створення «профілю споживача» на основі специфічних потреб, які частково або повністю не задовольняються наявними товарами. Окреслення географічної межі такого ринку. Оцінка потенційної привабливості сегменту для існуючих конкурентів.
II	Фокусування на перевагах	Визначення виключних конкурентних переваг, які дозволять споживачам ідентифікувати продукт саме вашої фірми поміж вже існуючих. Аналіз найбільш успішних продуктів та шляхів їх адаптації до вимог нішового ринку.
III	Створення 3D моделі ніші	Розроблення комплексу маркетингу з позиції трьох вимірів: споживач – товар – ексклюзивність. Визначення специфічних інструментів маркетингу, які формують чіткий образ унікальності та необхідності вашого товару в очах нішових споживачів.
IV	Синтез можливостей та бажань	Оцінка потенційної можливості підприємства, удосконалення існуючих та розробка нових товарів відповідно до вимог нішового ринку. Виявлення перспектив розширення меж ринку.
V	Бізнес-планування	Визначення економічної ефективності виходу на нішовий ринок.
VI	Тестовий маркетинг	Виведення пілотної партії товару з метою дослідження реакції споживачів. Внесення коректив до попередньої програми маркетингу та виробництва.
VII	Опанування ринкової ніші	Виведення товару на нішовий ринок. Реалізація розробленого на III етапі комплексу маркетингу.

Підприємство, що орієнтується на ніші ринку може застосовувати наступні стратегічні підходи:

- орієнтація на одну нішу ринку передбачає виготовлення і реалізацію одного або незначної кількості модифікацій виробу одній групі споживачів;

- орієнтація діяльності на вертикальні ніші ринку передбачає реалізацію одного або групи функціонально близьких товарів (виробів чи послуг) різним групам споживачів;

- орієнтація діяльності на горизонтальні ніші передбачає диверсифікацію виробництва і збуту, незалежно від того є зв'язок між окремими товарами (за технологіями виготовлення та галузями використання) чи ні.

Перший напрямок є більш доцільним для роботи малих підприємств, другий і третій – для середніх.

Вибір стратегії охоплення ринку (формування цільового ринку) залежить від ступеня однорідності споживацьких запитів, ресурсів

підприємства, етапів життєвого циклу товару (так, на етапі виведення товару на ринок доцільним є застосування концентрованого або недиференційованого маркетингу з поступовим переходом до диференційованого зі зростанням обсягів збуту на етапах зростання і, особливо, зрілості), стратегій конкурентів (застосування конкурентами стратегії диференційованого маркетингу майже завжди вимагає аналогічних відповідних дій) [3].

При виборі ринкової ніші доцільно акцентувати увагу на успішному досвіді інших країн. Так, активний розвиток нішові ринки отримали у США. Одним з показових прикладів є розвиток ринку лаванди та її продукції. Американський ринок вже більше 10 років позиціонує лаванду як продукт широкої сфери застосування: від традиційної ефірної олії до повноцінної складової продуктів харчування (ароматизована оливкова олія, оцет, паста, мед, хлібобулочні вироби тощо). Фахівці центру Crop Diversification штату Кентукі виділяють три потенційні шляхи розвитку нішового ринку лаванди:

1) агротуризм (лавандові поля виступають як місце сімейного відпочинку з можливістю зібрати букет ароматних квітів та одночасно споживачі мають можливість придбати іншу продукцію ферми);

2) інгредієнт, який створює додаткову вартість (аромат та колір лаванди стали особливо популярними останніми роками, тому продукція з використанням квітів та ефірних олій знаходить широке застосування у сфері дизайну та event marketing, що збільшує вартість даних послуги до 40%);

3) кулінарна приправа для пекарень та ресторанів (випічка, морозиво, маринад для м'ясних блюд стають вишуканим елементом меню ресторанів «високої» кухні) [12].

У 2011 році була створена Асоціація виробників лаванди США, яка займається інформаційною та маркетинговою підтримкою її членів, організацією фестивалей лаванди, налагодженням міжнародних зв'язків. Станом на грудень 2017 року асоціація налічує 329

членів [12] Передумовою створення перспективної ринкової ніші став детальний аналіз прагнень споживачів – знаходження приємного їм аромату у інших товарних пропозиціях. Як відмічають американські аналітики, найперспективніші нішові ринки виникають на вчасному виявленні саме прагнень споживачів, а не їх потреб. Виведення товарів, які передують чіткому формуванню їх образу у свідомості споживача, викликає так званий «wow-effect» який стає запорукою модного ажіотажу.

На вітчизняному ринку прикладом успішного виділення ринкових ніш є еко-продукція, авторські кав'ярні, hand made продукція, ресторани вегетаріанської кухні тощо. Проте багато сфер бізнесу до цього часу не звертають достатньої уваги персоналізації споживчих переваг та вивченню специфічних потреб і прагнень окремих нішових сегментів споживчого ринку.

Про актуальність та необхідність орієнтації на нішові ринки свідчать новітні тенденції розвитку маркетингової діяльності. Персоналізація пропозиції, розвиток контент-маркетингу, SMM-маркетинг, стрімке зростання обсягів інтернет-торгівлі через мобільні персоналізовані додатки – все це веде до персоналізації споживача, можливості виділення його особливих смаків і уподобань та адаптації певних товарних груп під потреби саме перспективного нішового ринку.

Висновки. Проведений аналіз теоретичних і практичних аспектів формування та функціонування нішевих ринків дозволяє зробити висновок про їх безперечну актуальність та привабливість і, в першу чергу, для компанії з обмеженими ресурсами. При грамотному підході до вибору ринкових ніш в умовах жорсткої конкуренції та перенасичення ринку типовими одноманітними товарами дана стратегія є дуже доцільною.

Наведена у статті методика виділення ринкових ніш та стратегії діяльності в їх межах має прикладний характер та може бути використана як інструмент стратегічного планування діяльності підприємств.

Список літератури:

1. Брассінгтон Ф. Основи маркетингу / Ф. Брассінгтон, С. Петтіт. – Дніпропетровськ :Баланс Бізнес Букс, 2007. – С. 768.
2. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Голубков Е.П. – М.: Изд-во «Финпресс», 2008. – С. 730.
3. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: Підручник / Ілляшенко С.М., Маркетингова товарна політика: Підручник.

- Суми: ВТД "Університетська книга", 2005. - 234 с.
4. Кохана Т. Стратегічний підхід до сегментації ринку / Т. Кохана // *Аграрна економіка*. – 2013. - Т. 6. - № 3-4. – С. 1-6.
 5. Куденко О.В. Критичний аналіз методів та підходів до сегментування ринку / О.В. Куденко // *Херсонський науковий вісник. Серія Економічні науки*. – 2014. – Випуск 8. - Частина 3. – С. 79-82.
 6. Ламбен Ж.-Ж. *Менеджмент, орієнтований на ринок* / Ламбен Жан-Жак. – С-Пб. : Питер, 2004. – 800 с.
 7. Мамонтов С.А. *Рыночная ниша как сегмент и потенциальный рынок: маркетинговый теоретический аспект* / С.А. Мамонтов, В.А. Пинко // *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. – 2016. - №1. – С. 137 – 145.
 8. Осипов П. Лучшие бизнес-идеи и франшизы со всего Мира [Електронний ресурс] / Петр Осипов // *Бизнес-молодость*. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://gejzer.ru/statii/nisha-dlja-perspektivnoj-deyatelnosti.html>.
 9. Основы маркетинга: Пер. с англ. - 4-е европ. изд. / [Котлер, Армстронг, Сондерс, Вонг]. – М., СПб, К.: Издат. Дом «Вильямс», 2008. – С. 1055.
 10. Старостіна А. О. *Промисловий маркетинг : Теорія, світовий досвід, українська практика* / Старостіна А. О., Длігач А. О., Кравченко В. А.; підручник / за ред. А. О. Старостіної. – К. : Знання, 2005. – 764 с.
 11. Траут Дж. *Новое позиционирование* / Траут Дж. – СПб: Питер, 2000. – С. 257.
 12. Projected Startup Costs – Lavender Production [Електронний ресурс] / Colorado State University // Colorado State University. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.foodfarmforum.org/wp-content/uploads/2014/01/Lavender-production-budget-Swift>.

References:

1. Brassington F.& Pettit S. (2007), *Osnovi marketingu* [Fundamentals of Marketing]. Dnipropetrovsk :Balans Biznes Buks [in Ukrainian].
2. Golubkov E.P. (2008). *Marketingovyie issledovaniya: teoriya, metodologiya i praktika* [Marketing research: theory, methodology and practical aspects]. Moskva: Izd-vo «Finpress» [in Russian].
3. Ilyashenko S.M. (2005) *Marketingova tovarna politika* [Marketing trade policy] .Sumy: VTD "Universytetska knyha" [in Ukrainian].
4. Kokhana T. (2013) *Stratehichnyi pidkhid do sehmentatsii rynku* [Strategic way to market segmentation]. *Ahrarna ekonomika – Agrarian economy*, 3-4, 1-6 [in Ukrainian].
5. Kudenko O.V. (2014) *Krytychnyi analiz metodiv ta pidkhodiv do sehmentuvannia rynku* [Critical analysis of methods and approaches to market segmentation]. *Khersonskyi naukovyi visnyk. Seriya Ekonomichni nauky - Kherson Scientific Bulletin. Series of Economic Sciences*, 8 (3), 79-82 [in Ukrainian].
6. Lamben Zh.-Zh.(2004) *Menedzhment, orientirovannyi na ryinok* [Market-oriented management]. Sankt Peterburg.: Piter [in Russian].
7. Mamontov S.A. (2016) *Ryinochnaya nisha kak segment i potentsialnyiy ryinok: marketingovyyi teoreticheskiy aspekt* [Market niche as a segment and potential market: the marketing theoretical aspect]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya «Ekonomika» - Bulletin of Omsk University. Series "Economics"*, 1, 137-145 [in Russian].
8. Osipov P. (2013) *Luchshie biznes-idei i franshizyi so vsego Mira* [Best business ideas and franchises from around the world]. *Biznes-molodost - Business youth*. Retrieved from <http://gejzer.ru/statii/nisha-dlja-perspektivnoj-deyatelnosti.html>.
9. Kotler, Armstrong, Sonders, Vong (2008) *Osnovy marketinga* [Fundamentals of Marketing] Moskva, Sankt Peterburg, Kyiv.: Izdat. Dom Vilyams [in Russian].
10. Starostina A. O., Dlihach A. O., Kravchenko V. A.(2005) *Promyslovyy marketynh : Teoriya, svitovyy dosvid, ukrayins'ka praktyka* [Industrial Marketing: Theory, World Experience, Ukrainian Practice]. Kyiv: Znannya [in Ukrainian].
11. Traut Dzh.(2000) *Novoe pozitsionirovanie* [New Positioning]. Sankt Peterburg: Piter [in Russian].
12. Projected Startup Costs - Lavender Production (2014) Colorado State University. Foodfarmforum. Org. Retrieved from: <http://www.foodfarmforum.org/wp-content/uploads/2014/01/Lavender-production-budget-Swift>.

JEL code classification: J30, J39

*Bocharova N.A., Ph. D., ass. prof.,
Ivanova V.A.
Tavria State Agrotechnological University*

SYNERGETIC EFFECT AS A KEY ELEMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION AND THE RESULT OF THE EFFECTIVE PERSONNEL MANAGEMENT IN THE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

Summary. The article focuses on modern aspects of achieving synergism in business administration and personnel management.

Formulation of the problem. The difference, the additional result obtained from such an interaction, is called a synergistic effect. Nowadays there is no a single definition of the phenomenon of synergism, although at the present stage there is a considerable interest in studying synergy and the factors provided. Interest is achieved due to the enterprises and organizations which got an additional result - a synergistic effect.

The objective of the article. The objective of the article is to outline the conceptual foundations of the organization of monitoring the quality management system of universities.

Results. There are many approaches in specifying the sources of synergy. But the most constructive approach is in which two sources of synergy are allocated. In the first case, a synergetic effect can be obtained by reducing costs (expenses), in the second - by improving the quality of the result of the activity.

If we classify the synergy by the sphere of its demonstration, we can distinguish three types: production, marketing and management.

Summary and conclusions. Synergy in economics is an increase in the effectiveness of activities as a result of the combination, integration of separate parts into a single system due to the so-called systemic effect or emergence, that is, the emergence of new qualities of the received system. Consequently, synergy is a unique advantage of any system, its separate know-how.

So the law of synergy can be considered as the main law of the organization, as it gives an understanding of the possibility of personal contribution to the getting of an additional profit of the organization without additional resources to each manager.

Key words: business administration, investment synergy, labor, management of organizations, management synergy, operational synergy, personnel management, profit, scale synergy, synergetic effect, synergy of salesprofit.

УДК 658:331.5

*Бочарова Н.О., к.е.н., доцент,
Іванова В.А.
Таврійський державний агротехнологічний університет*

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ ЯК БАЗОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ДІЛОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ТА РЕЗУЛЬТАТ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

Анотація. В статті розглянуті сучасні аспекти досягнення синергетизму в діловому адмініструванні та менеджменті персоналу. Розглянуто різні види прояву синергетичного ефекту. Доведено значення синергетичного ефекту в адмініструванні персоналу підприємств.

Ключові слова: делове адміністрування, інвестиційна синергія, менеджмент організацій, операційна синергія, прибуток, синергія масштабу, синергія продажів, синергія управління, синергетичний ефект, праця, управління персоналом.

Formulation of the problem. The term synergism is of the Greek origin and consists of

two components - syn - "together", "ergeia" - "labor" and represents a special effect achieved through the interaction of a group of factors. Practically synergism is the interaction of two or more elements, which causes a greater effect than if these elements acted separately from each other. The difference, the additional result obtained from such an interaction, is called a synergistic effect. Nowadays there is no a single definition of the phenomenon of synergism, although at the present stage there is a considerable interest in studying synergy and the factors provided. Interest is achieved due to the enterprises and organizations which got an additional result - a synergistic effect.

The analysis of the recent researches and publications. A significant scientific contribution to the study of the problems of the synergistic approach was made by the following leading native and foreign scientists: L.Z. Abdokova, V. Anderson, L.I. Antoshkina, I. Ansoff, V.B. Zang, I.G. Grabar, E. Kampbel, V.I. Melkin, O.G. Pidvalna, M. Porter, E.I. Khodakivsky, U.S. Tsal-Tsalko [1-10]. In their works are considered the aspects and conceptual apparatus of synergism; methodology and criteria for assessing the synergy effect. However, complex questions regarding the achievement of synergy need further studying.

The objective of the article. The objective of the article is to outline the conceptual foundations of the organization of monitoring the quality management system of universities.

Presenting the main material. In the theory of organization, the concept of synergism is connected with the concept of the energy potential (energy resource) of the organization. When we talk about premises, territories, technical equipment, cash, etc., we list the material components of this resource. The personnel, the level of the professional qualifications and motivation, and the interaction between the members of the team in fulfilling their duties, in fact, are also social and psychological resources.

Thus the effectiveness of interaction of the constituents determines the synergism of the organization as a whole. It should be noted that this effect can be either positive or negative. Positive synergism is realized due to the coincidence of the set of resources and the optimal combination of their characteristics. Negative synergism is obtained as a result of a completely unprofessional

approach to the work. The leaders of organizations are primarily interested in the synergy effect. If the material components remain unchanged, the level of the professionalism, intellectual and emotional energy of the personnel can play a key role: people who feel themselves as a team and work for a common goal, the efficiency will be significantly higher than for a group of individuals simply performing their job duties. The second feature of synergism is that it can be controlled. It is by means of this factor that synergism can be considered as a unique reserve of personnel management activities and a significant lever in the process of practical implementation of the principles of business administration.

Therefore potential synergism exists in every management process that creates value :

- 1) coordination of efforts allows to reduce costs and improve the qualification of personnel;
- 2) each activity offers a source of synergism.

In the project management, the following sources of synergies (synergistic effect) are distinguished:

- 1) Functionality - the achievement of the effect through the usage of the professional competence by the functional services of the organization;

- 2) strategic opportunity – the achievement of the positive effect due to the optimal combination of the competing strategies of the organization at all levels;

- 3) management opportunity – the achievement of the effect through the competence of the management of the projects and organizations.

Thus, the key goal of the project management is to achieve maximum synergy with strategic factors.

In fact, in order to manage synergies successfully, it is necessary to know the sources of its occurrence, take into account the factors under which it may arise, predict in what ways synergy will show itself.

There are many approaches in specifying the sources of synergy. But the most constructive approach is in which two sources of synergy are allocated. In the first case, a synergetic effect can be obtained by reducing costs (expenses), in the second - by improving the quality of the result of the activity.

If we classify the synergy by the sphere of its

demonstration, we can distinguish three types: production, marketing and management.

1. The production sphere is connected with the production capacities, first of all: their maximum, maybe, cooperative usage, taking into account the influence of the latest achievements of science and technology.

2. Synergy of sales implies rational use of sales channels and distribution, advertising, product popularity, it is also possible to be shared by the branches of the organization.

3. Management synergy, as the most capacious, includes two aspects, the first of which is directly related to the personnel management, and the latter identifies business administration. That is: 1) to work with personnel, directed to the increasing human resources: training, internal rotation of personnel, exchange of experience; 2) the aspect reflecting management structure, its construction, existing communications within the structure, as well as its coordination and control.

In these three types, synergy can take on various forms, including joint synergies, which are also synergistic. Also it should be noted that the synergy or the effect of its achievement is also called the ability to evaluate these joint effects.

In the production the synergistic effect can appear in the form of so-called "scale" synergy. In large-scale production, the cost of manufacturing a unit of production is less than in a few smaller ones, although they have the same sales volume.

From the standpoint of the law of synergy, the division of labor (by type of conveyor) will be a combination of diverse efforts. It is possible in the production the existence of the investment synergies as a result of joint usage of the production areas, equipment; research and technological works; credit processes, etc.

The enterprises united in a cluster can also get a synergistic effect, as they will complement each other, having a common source of raw materials, using infrastructure, geographical proximity will help to reduce transport costs, in one territory the exchange of implicit knowledge will be strengthened, a market for skilled labor could be created. Such a synergetic effect is commonly called the "general goods model".

In the field of management the most often examined is operational synergism getting from the effective usage of fixed assets of the enterprise

and personnel, as well as the synergism of management, which directly concerns the level of competence of management. This effect, as has already been written, can be positive, if qualified managers make the right decisions in the field of management of the organization or be negative from the unqualified leadership.

With all the scientifically substantiated significance of the synergy and really full set of rules and recommendations there is no way achieving it. There is also one explanation for this situation-its the difference in the micro- and sometimes macro-environments of each hotel enterprise as an independent economic-social production system. At the same time, a common tendency for all the enterprises is the desire to reduce production costs and work with human resources. If the first direction is basically to work with the assortment and services, the second includes a whole range of activities aimed at improving the human resources through transformations in the socio-psychological sphere and the formation of a team as a full synergistic one.

As the practice shows, the combined efforts of people are capable not only to increase the energy potential, but also to reduce it. In this case, the leadership is faced with the task of uniting the efforts of members of the staff of the organization to achieve a common goal. If there is no such a unity, or even there is competition among the staff, their joint actions can lead even to negative results.

An effective team requires a system of socio-psychological and economic measures. The material interest in improving the results of labor plays an important role. Additional social measures will be: free medical care, assistance in difficult family situations, leisure and vacation activities.

The main direction of work with the staff is a psychological work with it. It can be meetings with management, where to the employees will be explained the goals and tasks the enterprise faces. It is also possible to carry out work to explain the employee the importance of his activities directly within the framework of organizational interests. It is necessary to develop a system of motivation. An additional factor in creating a favorable environment for the manifestation of synergy will be the attention to the personnel of the enterprise: the

encouragement of creative initiative and rationalization, the established feedback, the timely rotation of personnel, the diplomatic approach. The main indicators of the synergy

effect submitted through the prism of the mechanism of personnel management are presented in Table 1.

Table 1

Key indicators of the synergy effect in the context of personnel management

Personal and group	For the organization in general
Increasing in productivity	High level of economic activity indicators
Making suggestions for the improving of the conditions for the organization of work	A quick and adequate reaction to the changes in the external environment
Increasing of the level of professional training	Usage of profits to expand own business
Strengthening of the executive discipline	Stable indicators of the development of the organization
Acquirement of related professions	The improvement of the organizational structure
The transition to a group of forms of remuneration and a flexible system of incentives for work	Use of modern communication and management technologies
Conscious attitude to work	High quality of goods and services

Thus, there is an organic interaction of synergy and management, contributing to the achievement of total synergy.

It is known that the formation of a project management strategy requires a systematic approach. Therefore, in the context of integrating the production and management components, the order of the organizational structure - organizational synergy - is the main condition for achieving synergy and managing it. It involves a well-coordinated interaction of all units of the enterprise by means of the organization and functioning of a coherent system by the management of these divisions.

Such interaction supposes the identification of three forms of synergy: structural, administrative and functional.

Structural synergy arises due to the very structure of the enterprise (organization), its information torrents, interrelationship between groups of the team and their positioning. For the genesis of the effect of synergy, a corporate culture must be formed taking into account the needs of the members of the team, as well as: conflict prevention, a clear understanding of the

importance of a teamwork and the availability of a manager for the personnel.

Functional synergy arises from the team's interactions (process), based on the team spirit, based on a professional and labor activity, achievement of a common goal, common interests. It is the easiest to achieve and the most durable.

Administrative synergy is rather transitional. And one may observe it through the outside influence. As a rule, this is the application of administrative and administrative methods by means of the implementation of the basic principles and methods of business administration.

It is within the business administration's influence the risk of obtaining a negative synergy effect is most clearly observed. In order to avoid such a situation, organizational synergy involves constant monitoring. Within the framework of this process, the following criteria will help to determine the positive synergy:

- The level of the rationalization and optimization of the technological process and the use of resources (human, technical, material);
- management effectiveness;

- Increasing of competitiveness and stability of the organization;
- Changing the level of the demand for products (increasing);
- the situation in the team: the psychological environment, increasing of loyalty and motivation of the staff.

Thus, in fact, the synergy effect is determined by :

1. scale synergy (effect of a scale) - larger production has lower costs of the output unit due to more efficient use of the production capacity. For example, an increase in the output of products halves the cost of a unit of a production by an average of 15%;
2. the synergy of sales. Combined enterprises use the same distribution channels, warehouses, transport, personnel for selling different goods;
3. operational synergy. Due to the united training of the personnel, big purchases and transportation, basic means and personnel are more efficiently used, costs are reduced;
4. investment synergy is ensured by the united use of credits, scientific developments, etc .;
5. the synergy of management is provided by using the existing experience of successful managers in solving similar problems of growing companies.

In case of administrative synergism, the synergistic effect in the organizational synergism is demonstrated as:

- 1) increasing in profit;
- 2) lowering of operating costs;
- 3) Reducing needs for investment with the same resources.

The three milestones of management practice on which synergism is based are:

- 1) adequate planning;
- 2) effective exchange of knowledge and current information between employees of the organization;
- 3) coordination of work.

Thus, synergy can be defined as a kind of cooperation, interrelated and coordinated actions that can show themselves in the form of strategic partnership, mutually beneficial cooperation, joining and cooperative interaction.

Summary and conclusions. Synergy in economics is an increase in the effectiveness of activities as a result of the combination, integration of separate parts into a single system due to the so-called systemic effect or emergence, that is, the emergence of new qualities of the received system. Consequently, synergy is a unique advantage of any system, its separate know-how.

Properly used synergy effects can significantly (sometimes even in many times) increase the profit of the enterprise. However, in order to manage synergy, one should have corresponding knowledge, skills, abilities of staff and organizations, as well as the conditions that allow them to be applied. That is why the degree of a success of the manager is determined by his ability to receive a positive synergistic effect.

So the law of synergy can be considered as the main law of the organization, as it gives an understanding of the possibility of personal contribution to the getting of an additional profit of the organization without additional resources to each manager.

Використані джерела:

1. Abdokova L.Z. Synergetycny effect kak rezultat effektivnogo upravlenya <https://www.fundamental-research.ru/en/article/view?id=40899>
2. Dmitrishin O.V., Yatsura V.V. Synergetichny Podhod to zdiysnennya pidpnyemitskoi diyalnosti / O.V. Dmitrishin // naykovy vysnyk of NLTU of Ukraine - 2011. - Vip. 21.10 - P. 194 - 199.
3. Kak vizvat polozhytely effekt synergyy v upravlenyy predpnyatyem? // <http://www.13min.ru/dengi/kak-vyzvat-polozhitelnyj-effekt-sinergii-v-upravlenii-predpnyatiem/>
4. Campbell E., Summers Lachs. Strategic synergy. 2nd ed. - SPb.: Peter, 2004. - 416 pp.
5. O. G. Podvalna, N. A. Kozyar, Synergic effect in management // .Kempbell E., Sammers Lachs. Strategycheskyj synergizm. 2-e zd. - SPb.: Piter, 2004. - 416 s.
6. O. G. Pidval'na, N. O. Kozyar, Synergijnyj efekt v menegmente. Synergizm v upravlenyy proektamy// <http://www.hr-portal.ru/blog/sinergizm-v-upravlenii-proektami>
7. Sutnist efektu synergiji v procesi funkcionuvannya organizaciji [Elektronnyj resurs] Rezhym dostupu: <http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=25723>.
8. Ushkarenko, Y. V. Synergiya kooperativnoyi vzayemodiyi / Y. V. Ushkarenko // AgroSvit : Naukovo-praktychnyj zhurnal. - 2011. - №12. - S. 11-16.
9. Xodakivskiy Y.I. Avtorytaryzm, synergetyka rujnuvan i pozytyvnyx zmin : nauk.Vyd. / Y.I. Xodakivskiy, I.G. Grabar, Y.S. Czal-

Czalko // Visnyk ZDTU ta Zhytomyrskogo oblasnogo obyednannya gromadskoyi organizaciyi «Spilka ekonomistiv Ukrayini». – Zhytomyr :Vyd-vo «Ruta», 2007. – 206 p.

10. Xodakivskij Y.I. Metodologiya naukovyx doslidzhen u paradgmi synergetyky : monografiya / Y.I. Xodakivskij, V.K. Danilko, Y.S. Czal-Czalko // Visnyk ZDTU ta Zhytomyrskogo derzhavnogo texnologichnogo universytetu, Zhytomyrskogo oblasnogo obyednannya gromadskoyi organizaciyi «Spilka ekonomistiv Ukrayiny». – Zhytomyr : Vyd-vo "Ruta", 2009. – 332 p.

References:

1. Abdokova, L.Z. Synergetychny effect kak rezultat effektivnogo upravlenya [Online] Retrieved from: <https://www.fundamental-research.ru/en/article/view?id=40899>

2. Dmitrishin, O.V., Yatsura, V.V. (2011) Synergetichny Podhod to zdiysnennya pidpryemnitsoi diyalnosti *Naykovy vysnyk of NLTU of Ukraine*, Vip. 21.10, P. 194 - 199.

3. Kak vizvat polozhytelyj effekt synergyy v upravlenyy predpryyatym? [Online] Retrieved from: <http://www.13min.ru/dengi/kak-vyzvat-polozhitelnyj-effekt-sinergii-v-upravlenii-predpriyatim/>

4. Campbell E., Summers Lachs. (2004) *Strategic synergy*. 2nd ed. - SPb.: Peter, 416 pp.

5. O. G. Podvalna, N. A. Kozyar (2004) Synergic effect in managemento *Sammers Lachs. Strategycheskyj synergyzm*. 2-e zdio SPb.: Piter, 416 p.

6. O. G. Pidval'na, N. O. Kozyar, Synergijnyj efekt v menegmente. Synergyzm v upravlenyy proektamy [Online] Retrieved from: <http://www.hr-portal.ru/blog/sinergizm-v-upravlenii-proektami>

7. Sutnist efektu synergyji v procesi funkcionuvannya organizaciyi [Online] Retrieved from: <http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=25723>.

8. Ushkarenko, Y. V. (2011) Synergiya kooperatyvnoyi vzayemodiyi. *AgroSvit : Naukovo-prakty`chnyj zhurnal*, 12, p. 11-16.

9. Y.I. Xodakivskij, I.G. Grabar, Y.S. Czal-Czalko (2007) Avtorytaryzm, synergetyka rujnuvan i pozytyvnyx zmin : nauk.Vyd. Visnyk ZDTU ta Zhytomyrskogo oblasnogo obyednannya gromadskoyi organizaciyi «Spilka ekonomistiv Ukrayini». *Zhytomyr :Vyd-vo «Ruta»*, 206 p.

10. Xodakivskij Y.I. Metodologiya naukovyx doslidzhen u paradgmi synergetyky : monografiya / Y.I. Xodakivskij, V.K. Danilko, Y.S. Czal-Czalko // Visnyk ZDTU ta Zhytomyrskogo derzhavnogo texnologichnogo universytetu, Zhytomyrskogo oblasnogo obyednannya gromadskoyi organizaciyi «Spilka ekonomistiv Ukrayiny». – Zhytomyr : Vyd-vo "Ruta", 2009. – 332 p.

УДК 338.242.2

Карман О.В., аспірант
Білоцерківський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ОВОЧІВ ВІДКРИТОГО ҐРУНТУ.

Анотація. В статті розглядаються теоретичні підходи до функціонування організаційно-економічного механізму регулювання ринку овочів відкритого ґрунту. Встановлено, що за сутністю він являє собою систему організаційно-економічних відносин, яка включає систему функціонування та взаємодії сільськогосподарських товаровиробників економічні відносини між якими базуються на еквівалентності обміну при раціональному рівні втручання держави у ринкові процеси. Доведено, що в якості базових параметрів оцінки результативності організаційно-економічного механізму регулювання ринку продукції овочівництва відкритого ґрунту запропоновано такі: створення мотивів і стимулів для суб'єктів ринку овочевої продукції (передусім для сільськогосподарських товаровиробників), що можна оцінити за такими параметрами як збільшення обсягів виробництва овочів відкритого ґрунту, підвищення ефективності господарювання, відповідальності за результати виробничо-фінансової діяльності.

Ключові слова: регулювання, організаційно-економічний механізм, ринок, овочі відкритого ґрунту, показники

JEL code classification: Q10, Q13

Karman O.V., postgraduate
Bila Tserkva National Agrarian University

THEORETICAL APPROACHES TO THE FUNCTIONING OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF REGULATION OF THE OPEN SOIL VEGETABLES

Summary. The article deals with the theoretical approaches to the functioning of the organizational and economic mechanism of regulating the open market vegetable market. It is established that in essence it represents a system of organizational and economic relations, which includes a self-regulatory system of functioning and interaction of agricultural commodity producers of various organizational and legal forms with other market agents, economic relations between which are based on the equivalence of exchange at a rational level state interference in market processes. It was determined that the important aspect that forms the complex approach to improving the organizational and economic mechanism of management is the allocation of two interrelated areas of influence on reproduction processes in the industry at all levels of its manifestation (macroeconomic, regional, sectoral and economic) - state and market regulation. At the same time, the optimality of the combination of the regulatory functions of the state, which manifests itself through the use of specific instruments of regulation and support of the industry, with self-regulation of the business entities, is important. The combination of self-regulation of the activities of state-owned entities and the regulatory functions of the state is determined by the market character of the organizational and economic mechanism of management and its internal structure.

It has been proved that as the basic parameters of the evaluation of the effectiveness of the organizational and economic mechanism of regulation of the open-ground vegetable growing market, such as increasing the volume of open-air vegetables production, increasing the efficiency of management, responsibility for the results of production and financial activities, maximizing the incomes of agricultural producers, were suggested; creation of conditions for the coordination of economic interests of the main subjects of the market of vegetables, the result of which will be expressed optimization and parity of distribution and redistribution of value added between agricultural producers, processing enterprises and trade, the complex development of all segments and parts of the vegetable subcomplex, and ultimately - maximization of gross the domestic product of the industry and economic growth; Risk minimization - a formal feature of the assessment can be used the share of enterprises at different stages of the bankruptcy procedure; Providing food security for various types of vegetable products - this parameter can be considered the most integral, which gives a generalized assessment of the effectiveness of the functioning of the organizational and economic mechanism of open market vegetable market, as it allows to assess the reach of the main goal, namely - to fully meet the needs of consumers in quality and safe outdoor vegetable products, as well as the creation of conditions for extended reproduction in the investigated field.

Key words: regulation, organizational and economic mechanism, market, open-air vegetables, indicators.

Постановка проблеми. Овочівництво – одна з пріоритетних галузей рослинництва в Україні. Цілорічне забезпечення населення якісною овочевою продукцією має підвищену соціальну значимість, оскільки овочі цінні поживними і цілющими властивостями, сприяють кращому засвоєнню інших продуктів харчування, є важливим джерелом легкозасвоюваних вуглеводів, білків, рослинних жирів, а також вітамінів, органічних кислот і мінеральних солей. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я та НДІ харчування для нормальної життєдіяльності людині необхідно споживати мінімум 87,6 кг овочів на рік, в тому числі свіжих овочів у позасезонним період 13 кг.

Функціонування й подальший розвиток збалансованого ринку овочів вимагає розробки такого механізму, який би забезпечував створення умов для високоефективного виробництва та повного задоволення потреб населення країни у продукції галузі. В умовах посилення кризових явищ у галузі овочівництва та мінливості ринкового середовища постає необхідність розробки дієвого організаційно-економічного механізму регулювання ринку овочів. У зв'язку із цим вимагають наукового узагальнення економічної сутності та змісту організаційно-економічного механізму з теоретичних та загальнометодологічних позицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем розвитку аграрного ринку, зокрема ринку овочів, висвітлені в роботах В. Андрійчука, В. Амбросова, В. Бойка, М. Бутко, Б. Губського, В. Криворучка, Т. Кучеренко, А. Лисецького, В. Муковоза, В. Роганіної, В. Писаренко, В. Рудь, П. Саблука, Р. Скупського, О. Ульяновченка, О. Шпикуляка тощо. Водночас дискусійними залишаються питання формування та функціонування ринку овочів в умовах трансформаційної економіки, з урахуванням зміни внутрішніх і зовнішніх чинників відновлення агроресурсного потенціалу країни

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка теоретичних і методологічних положень функціонування організаційно-економічного механізму регулювання ринку овочів відкритого ґрунту.

Виклад основного матеріалу За сутністю організаційно-економічний механізм регулювання ринку овочів відкритого ґрунту являє собою систему організаційно-економічних відносин, яка включає в себе саморегульовану систему функціонування та взаємодії сільськогосподарських товаровиробників різних організаційно-правових форм з іншими ринковими агентами, економічні відносини між якими базуються на еквівалентності обміну при раціональному рівні втручання держави у ринкові процеси.

Важливим аспектом, який формує комплексний підхід до удосконалення організаційно-економічного механізму господарювання, є виділення двох взаємопов'язаних напрямів впливу на відтворювальні процеси в галузі на усіх рівнях його прояву (макроекономічному, регіональному, галузевому й господарському) – державне та ринкове регулювання. При цьому важливе значення має оптимальність поєднання регульованих функцій держави, які проявляються через використання конкретних інструментів регулювання та підтримки галузі, з саморегулюванням діяльності господарюючих суб'єктів. Поєднання саморегулювання діяльності господарюючих суб'єктів і регульованих функцій держави визначається ринковим характером організаційно-економічного механізму господарювання та його внутрішню структуру. Саме тому, на нашу думку, дискусійними залишаються думки науковців, які відводять організаційно-економічному механізму роль поєднувальної ланки між державним управлінням економікою та самостійно господарюючими виробничими підрозділами.

Акцент у авторському визначенні організаційно-економічного механізму господарювання в овочівництві відкритого ґрунту з урахуванням невизначеності та ризику його функціонування, що пов'язано з об'єктивним характером відносин, які відображаються цією категорією, і зумовлене цим домінування у теорії економічних механізмів погляду на вплив на процеси їх функціонування факторів зовнішнього середовища. На думку окремих науковців, зовнішні умови виступають як об'єктивні передумови формування економічного механізму господарювання сільськогосподарського

сподарських підприємств [1]. Отже, необхідно адаптувати всі аспекти виробничої й управлінської системи галузі до ризикових умов господарювання, які властиві ринковій економіці. Водночас необхідно враховувати, що формування організаційно-економічного механізму та його розвиток відбувається не лише під впливом умов зовнішнього середовища, яке є джерелом невизначеності, а його наслідком – систематичний (об'єктивний) ризик, але й під впливом внутрішнього середовища овочевих підприємств, у якому формується несистематичний (суб'єктивний) ризик.

Раціональне поєднання елементів організаційно-економічного механізму регулювання ринку овочів відкритого ґрунту визначається досяжністю головної цілі його функціонування – спроможності економічних суб'єктів протидіяти негативному впливові ризикових факторів та оперативно адаптуватися до змін ринкового середовища.

Базовими завданнями організаційно-економічного механізму регулювання ринку овочів відкритого ґрунту є формування необхідних передумов та умов для досягнення організаційної єдності господарюючих суб'єктів (сільгосптоваровиробників, переробки, сервісу та торгівлі), підвищення ефективності функціонування та стійкого розвитку овочевого підкомплексу, удосконалення економічних відносин для забезпечення економічних інтересів економічних агентів як суб'єктів ринку овочів, так і з потребами суспільства.

Відомо, що обґрунтована система принципів щодо функціонування й удосконалення організаційно-економічного механізму включає принципи адекватності, комплексності, адаптації та компетентності [2]. Нами доповнено їх зміст з урахуванням галузевої специфіки овочівництва відкритого ґрунту та сучасних поглядів на механізм господарювання. Так, доцільно виділити принцип адекватності, який пояснюється необхідністю відповідності господарського механізму як у цілому, так і в окремих його елементів досягнутому рівню розвитку продуктивних сил, особливостями даного етапу розвитку країни і тим цілям, які поставлені стратегічними програмами розвитку країни. Щодо досліджуваної галузі, то зміст цього принципу уточнено наступним чином: адекватність – відповідність механізму господарювання конкретним

часовим і територіальним соціально-економічним і природно-кліматичним умовам розвитку галузі з урахуванням тенденцій та закономірностей її розвитку, пріоритетів аграрної політики держави, кон'юнктури внутрішнього і світового ринків овочів [3].

Принцип комплексності означає комплексне вирішення завдань господарського комплексу країни на основі системного підходу до аналізу економічних і соціальних процесів, а це означає, що дієвість кожного елементу господарського механізму підвищується при його включенні до системи заходів і, навпаки, різко знижується у разі порушення комплексності у використанні. Не заперечуючи очевидну необхідність цілісності елементів механізму, які формують складну, динамічну систему відкритого типу, зазначимо лише значимість їх системної взаємодії в регулюванні організаційно-економічних відносин у всіх сферах відтворювального процесу (виробництва, обміну, розподілу та споживання), без чого неможливо комплексно вирішити завдання розвитку галузі.

Важливість принципу адаптації в умовах ринкової економіки посилюється невизначеністю, імовірнісним характером зовнішнього середовища, які формують різнопланові (макроекономічні, галузеві, регіональні, господарські) ризики. Саме тому сучасне розуміння цього принципу слід розширити в аспекті необхідності оперативної адаптації до мінливих факторів зовнішнього середовища не лише низових виробничих ланок, але й усієї системи методів, стимулів, важелів та інструментів регулювання, які використовуються на національному, галузевому та регіональному рівнях управління галуззю. Лише такий підхід, що передбачає розробку дієвих важелів адаптації сільськогосподарських товаровиробників до ризикових умов ринкової економіки, забезпечить ефективність їх функціонування, дієвість заходів державної підтримки й регулювання.

Водночас, принцип комплексності управління розглядається як необхідна умова його науковості. На нашу думку, прояв даного принципу в нинішніх умовах стосовно овочівництва відкритого ґрунту пов'язаний передусім із необхідністю визначення оптимальної кількості ланок управлінської підсистеми організаційно-економічного механізму та

компетенції кожного рівня. Мінімально достатнім поданням таксономії керуючої підсистеми організаційно-економічного механізму буде виділення макро- (національний рівень – сфера державного регулювання), мезо- (галузевого та регіонального рівня – сфера відомчого і регіонального управління) і мікрорівня (господарського рівня – управління в господарюючих суб'єктах).

Вважаємо, що окрім розглянутих вище принципів функціонування організаційно-економічного механізму господарювання доцільно взяти до уваги й такі: цільова орієнтованість – підпорядкованість інституціональної та функціональної структури механізму стратегічним тактичним установкам розвитку галузі; гнучкість – формування елементів механізму з урахуванням галузевої специфіки (тісне переплетення у виробництві техніко-технологічних, соціально-економічних та природно-кліматичних процесів) і різноманітності регіональних умов вирощування овочевих культур; узгодженість – створення умов для узгодження суспільних, групових і приватних інтересів держави й економічних суб'єктів із метою скоординованого розвитку всіх підприємств овочевого підкомплексу на основі раціонального поєднання заходів державного регулювання і підтримки галузі та саморегулювання економічних суб'єктів під дією законів ринкової економіки; стимулювання – формування необхідних економічних стимулів для активізації ділової активності й розвитку підприємницької ініціативи в галузі; інноваційність – пріоритетність високотехнологічних, наукомістких напрямів модернізації техніко-технологічної модернізації складової розвитку овочівництва відкритого ґрунту, переробної промисловості та логістичної інфраструктури.

Організаційно-економічний механізм господарювання в овочівництві відкритого ґрунту включає в себе сформовану систему цілей, ресурсних обмежень та інформаційного забезпечення, а також показників оцінки економічної результативності [4]. Його структуру щодо галузі можна подати як сукупність норм організаційного, економічного, правового і соціального характеру, що сприятиме раціональному формуванню економічних відносин сільськогосподарських товаровиробників з іншими учасниками ринку продукції

овочівництва та споживачами в умовах ризикового ринкового середовища.

Узагальнення теоретичних положень дає можливість виділити специфічні особливості, характерні для функціонування організаційно-економічного механізму як у цілому в сільському господарстві, так і в овочівництві відкритого ґрунту. Цей механізм формується та виявляє свій прояв на всіх рівнях аграрного виробництва: макроекономічному (державному), мезо- (регіональному та галузевому) та мікрорівні (сільськогосподарські організації та їх підрозділи). При певному збігові використання на цих рівнях методів, важелів та інструментів регулювання прояв їх впливу на галузь є різною, оскільки на мікрорівні формуються загальні концептуальні підходи до розвитку всіх складових організаційно-економічного механізму, а на галузевому й регіональному рівні здійснюється конкретизація регулювальних впливів та їх практична реалізація на мікрорівні. Відповідно, для кожного рівня реалізації будуть характерні певні пріоритетні напрями удосконалення організаційно-економічного механізму [5].

Запропонована нами модель організаційно-економічного механізму регулювання ринку продукції овочівництва відкритого ґрунту, адаптованого до ризикових умов, передбачає поєднання інструментарію ринкового саморегулювання та цілеспрямованого впливу важелів державного регулювання (рис. 1.).

Відповідно до запропонованої моделі організаційні, економічні, правові, екологічні та соціальні інструменти на макро- і мезорівні необхідно розглядати в комплексі, оскільки сукупно вони формують вектор та інтенсивність зовнішнього впливу на ринкові процеси.

Результати регулювальних впливів суб'єктів макро- та мезорівня у кінцевому рахунку впливають на діяльність господарюючих суб'єктів галузі та кінцевих споживачів, характеризуючи дієвість організаційно-економічного механізму регулювання ринку. Оптимальне поєднання елементів механізму створює умови для підвищення резистентності підприємств до негативних факторів, які сприяють оперативному реагуванню на зміну ризикових умов ринкового середовища, забезпе-

чують збалансоване функціонування та розвиток ринку овочів відкритого ґрунту [6]. У даному контексті необхідно зазначити, що поняття збалансованого функціонування ринку не повинно обмежуватися рамками господарюючих суб'єктів, а розглядатися ширше, як спроможність галузі протистояти негативній динаміці макроекономічних процесів та сприяти повному задоволенню споживчих потреб населення країни у якісній та безпечній продукції овочівництва.

Інституціональні перетворення в аграрному секторі зумовили необхідність трансформації механізму регулювання ринку продукції овочівництва відкритого ґрунту з метою розвитку аграрного підприємництва та посилення конкурентних позицій вітчизняних сільськогосподарських виробників в умовах глобалізації ринку овочів відкритого ґрунту, для узгодження інтересів усіх суб'єктів господарювання та кінцевих споживачів [7]. При цьому, незважаючи на те, що інституціональні перетворення спрямовані на заміщення адміністративних важелів впливу економічними, в сільському господарстві в цілому та в овочівництві зокрема, інститут держави залишається визначальним елементом у системі функціонування організаційно-економічного регулювання. Розвиток сільського господарства є одним із базових пріоритетів економічної політики держави, що актуалізує необхідність розробки нових підходів і методів державного регулювання і підтримки, адекватних функціонуючому механізму господарювання, а також завданням його удосконалення.

Саме тому основоположним моментом правильного розуміння характеру розглянутого організаційно-економічного регулювання ринку буде визнання того факту, що він формується під впливом аграрної політики держави, яка визначає загальний фактор розвитку галузі та систему цілеорієнтованих заходів і методів їх реалізації стосовно усієї сукупності економічних агентів для досягнення визначених цільових параметрів. Система заходів державної підтримки та регулювання галузі із визначеними пріоритетами, термінами, конкретними кількісними показниками і параметрами утворюють комплексну економічну програму розвитку овочівництва відкритого ґрунту.

Важливим аспектом з позиції методології формування організаційно-економічного механізму регулювання ринку овочів відкритого ґрунту є несуперечливість регулювальних впливів (у т.ч. тих, які визначаються цілями та завданнями аграрної політики держави) принципу узгодження економічних інтересів усіх суб'єктів ринку овочів по всьому ланцюгу товароруху від поля до кінцевого споживача [8]. Важливість реалізації цієї функціональної складової організаційно-економічного механізму господарювання визначається тісним кореляційним зв'язком між показниками економічної, екологічної, соціальної ефективності механізму й рівнем узгодження інтересів товаровиробників та імпортерів овочевої продукції, підприємств переробки, логістичної та торгової інфраструктури, споживачів, оскільки реалізація пріоритетних заходів державної аграрної політики та ефективність використання управлінського інструментарію не досяжні, якщо вони не створюють умови та не формують стимули для підвищення економічної активності суб'єктів галузі та повного задоволення потреб споживачів у безпечній та якісній овочевій продукції.

Управлінський блок організаційно-економічного механізму регулювання ринку овочів реалізується в запропонованій моделі на основі використання різних економічних категорій, підходів і принципів управління, стимулів, методів, важелів та інструментів регулювання у межах наявної та створюваної законодавчої бази й інформаційно-методичного забезпечення. Конкретний перелік методів, стимулів, важелів та інструментів регулювання ринку зумовлюється поєднанням зовнішніх і внутрішніх факторів на кожному рівні системи управління в структурі організаційно-економічного механізму. При цьому відмінності рівнів управління даного механізму виявляються не лише в структурі елементів, які його формують, але й у змісті функцій, що реалізуються у кожному з елементів. Окремі науковці вважають доцільним систематизувати інструментарій, що використовується, виділяючи законодавчі, фінансово-економічні та організаційно-адміністративні методи. Вважаємо, що доцільніше виділяти організаційний, економічний, правовий, екологічний і соціальний блоки, для кожного з яких характерний конкретний інструментарій на макро-

, мезо- та мікрорівні функціонування механізму.



Рис. 1. Складові організаційно-економічного механізму регулювання ринку овочів відкритого ґрунту

Джерело: розроблено автором.

Виділення блоку факторів зовнішнього ринкового середовища зумовлено тим, що ринок овочів незахищеного ґрунту є відкритою економічною системою. Тобто усі ринкові процеси, які відбуваються у межах організаційно-економічного механізму регулювання ринку зазнають впливу прямої та непрямої дії цих факторів, які формують для суб'єктів ринку макроекономічні, регіональні та галузеві ризики, які визначають рівень систематичного ризику, наявного завжди в їх діяльності.

З огляду на це постає необхідність визначення й подальшого структурування організаційно-економічного механізму регулювання ринку продукції овочівництва з урахуванням ризикової складової, що зумовлена, на нашу думку, наступним:

формування й розвиток господарського механізму будь-якого типу не можна розглядати безвідносно до ринкового середовища, у якому він функціонує та для якого характерний імовірно-невизначений характер. У

прикладному плані в діяльності ринкових агентів це виявляється в існуванні різнопланових ризиків, які безпосередньо впливають на параметри фінансово-господарської діяльності;

реалізація заходів державного регулювання й підтримки галузі повинна враховувати найбільш значимі ризики та інші регульовані впливи. Комплексне врахування ризиків (а не лише ризиків реалізації програмних заходів, формально задекларованих у відповідних нормативних документах) – невід’ємна умова підвищення ефективності використання програмно-цільового методу планування й державного регулювання в цілому;

рівень операційної ефективності та фінансового стану господарюючих суб’єктів корелює з ефективністю використання ними процедур ризик-менеджменту у поточній господарській практиці. Аналіз дієвості організаційно-економічного механізму регулювання ринку продукції овочівництва відкритого ґрунту дає підстави для висновку про те, що нині ще не виокремлено форм і методів впливу процесів його становлення, адекватних сучасним умовам розвитку сільськогосподарського виробництва, зокрема, не створено умов для: підвищення ефективності використання сформованого ресурсного потенціалу галузі; регулювання процесів господарювання й розвитку з урахуванням необхідних обсягів виробництва овочів, які відповідають медичним нормам споживання, та наявного ресурсного потенціалу галузі; раціоналізації механізмів економічної та організаційної взаємодії господарюючих суб’єктів у межах функціонально-галузевої структури, а також регіональних, національних і світового ринків овочевої продукції; організації процесів удосконалення господарської структури галузі в напрямі посилення ролі організованих сільськогосподарських товаровиробників і послаблення ролі особистих селянських господарств.

Вважаємо, що дієвість функціонування організаційно-економічного механізму регулювання ринку овочів відкритого ґрунту характеризують показники результативності та фінансового стану підприємств галузі, вплив галузі на основні соціо-еколого-економічні параметри розвитку сільських територій, рівень

продовольчої безпеки країни (регіони) і темпи розвитку аграрного виробництва в цілому. Деталізація запропонованої системи показників дозволяє виявити проблемні зони функціонуючого механізму, оцінити раціоналізм використання конкретних методів та інструментів регулювання, визначити пріоритетні напрями їх удосконалення на перспективу.

Висновки. Ефективно функціонуючий організаційно-економічний механізм регулювання ринку овочів відкритого ґрунту максимально мобілізує потенціал і внутрішні резерви, забезпечує взаємодію галузі з іншими сферами, галузями та складовими агропромислового виробництва як складнішої системи, яка є частиною зовнішнього макросередовища. Відокремлення овочівництва відкритого ґрунту як господарської підсистеми із системи із галузей сільськогосподарського виробництва окрім агротехнічних і технологічних аспектів зумовлено конкретними характеристиками й напрями розвитку економічних і фінансових відносин, які формують унікальні та неповторні умови господарювання у даному конкретному періоді часу.

Як базові параметри оцінки результативності організаційно-економічного механізму регулювання ринку продукції овочівництва відкритого ґрунту нами запропоновано такі: створення мотивів і стимулів для суб’єктів ринку овочевої продукції (передусім для сільськогосподарських товаровиробників), що можна оцінити за такими параметрами як збільшення обсягів виробництва овочів відкритого ґрунту, підвищення ефективності господарювання, відповідальності за результати виробничо-фінансової діяльності, максимізація доходів сільгосптоваровиробників; створення умов для узгодження економічних інтересів основних суб’єктів ринку овочів, результатом чого буде виражатися оптимізація та паритетність розподілу та перерозподілу доданої вартості між сільськогосподарськими товаровиробниками, переробними підприємствами і торгівлею, комплексний розвиток усіх сегментів і ланок овочевого підкомплексу, а в кінцевому рахунку – максимізація валового внутрішнього продукту галузі та економічного росту; мінімізація ризиків – формальною ознакою для оцінки можна використати частку підприємств на різних стадіях

процедури банкрутства; забезпечення продовольчої безпеки по різних видах овочевої продукції – даний параметр можна вважати найбільш інтегральним, який дає узагальнену оцінку ефективності функціонування організаційно-економічного механізму ринку ово-

чів відкритого ґрунту, тому що дозволяє оцінити досяжність головної мети, а саме – повного задоволення потреб споживачів у якійс-якій та безпечній овочевій продукції відкритого ґрунту, а також створення умов для розширеного відтворення у досліджуваній галузі.

Список літератури:

1. Габор В.С. Формування механізму господарювання аграрних підприємств в умовах ринку /В.С.Габор // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) №3(27), 2014. - С. 67-70.
2. Абалкин Л.И. Избранные труды: В 4-х тт. Т.2: На пути к реформе: Хозяйственный механизм развитого социалистического общества; Новый тип экономического мышления; Перестройка: пути и проблемы; Статьи, интервью, выступления /Л.И. Абалкин // Вольное экономическое общество России; сост. Грибанова О.М. - М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. - 911 с.
3. Скупський Р.М. Актуальні аспекти формування та функціонування овочевого ринку / Р.М. Скупський // Продовольчі ресурси. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 4. - С. 62-70.
4. Кучеренко Т.Є. Сьогодення й майбутнє вітчизняного овочівництва / Т.Є. Кучеренко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com/?page=146&itemid=3144>.
5. Ульянченко О.В. Стан та перспективи розвитку овочепереробної галузі України / О.В. Ульянченко, Н.В. Прозорова // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. - 2014. - № 7. - С. 49-57.
6. Писаренко В.В. Особенности отечественного и мирового маркетинга овощной продукции / В.В. Писаренко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agromage.com/stat_id.php?id=305.
7. Логоша Р.В. Трансформації ринку овочів в Україні / Р.В. Логоша // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – Вип. 3 (8). – С. 55–67.
8. Сарапіна О.А. Тенденції розвитку ринку овочевої продукції в умовах глобалізації економіки / О.А. Сарапіна // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2014. - С. 96-100

Reference:

1. Habor, V.S. (2014) Formuvannia mekhanizmu hospodariuvannia ahrarykh pidpriemstv v umovakh rynku. Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) №3(27), p. 67-70.
2. Abalkyn, L.Y. (2000) Yzbrannyye trudy: V 4-kh tt. T.2: Na puty k reforme: Khoziaistvennyy mekhanyzm razvytoho sotsyalystycheskogo obshchestva; Novyy typ ekonomycheskoho myshleniya; Perestroika: puty y problemy; Staty, ynterviu, vystupleniya. Volnoe ekonomycheskoe obshchestvo Rossyy; sost. Hrybanova O.M. M.: ОАО «NPO «Ekonomyka», 911 p.
3. Skupskyy, R.M. (2015) Aktualni aspekty formuvannia ta funktsionuvannia ovochevoho rynku. *Prodovolchi resursy. Seriya : Ekonomichni nauky*, № 4, p. 62-70.
4. Kucherenko, T.Ie. Sohodennia y maibutnie vitchyznianoho ovochivnytstva [Online]. – Retrieved from: <http://www.propozitsiya.com/?page=146&itemid=3144>.
5. O.V. Ulianchenko, N.V. Prozorova (2014) Stan ta perspektyvy rozvytku ovochepererobnoi haluzi Ukrainy. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrahnoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva. Ser.: Ekonomichni nauky*, № 7, p. 49-57.
6. Pysarenko, V.V. Osobennosti otechestvennoho y myrovoho marketynha ovoshchnoi produktsyy. [Online]. – Retrieved from: http://agromage.com/stat_id.php?id=305.
7. Lohosha, R.V. (2016) Transformatsii rynku ovochiv v Ukraini. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytan-nia nauky i praktyky*, Vyp. 3 (8), p. 55–67.
8. Sarapina, O.A. (2014) Tendentsii rozvytku rynku ovochevoi produktsii v umovakh hlobalizatsii ekonomiky. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, p. 96-100

УДК 658.8:330.341.1

Коноваленко А.С., к.е.н., ст. викладач
Таврійський державний агротехнологічний університет

НЕОБХІДНІСТЬ ГЕНЕРУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ІДЕЙ НА ОСНОВІ ІНТРАМАРКЕТИНГУ

Анотація. У статті розглянуто ключові тенденції, що спостерігаються в Україні та формують основні аспекти бізнес-середовища. Охарактеризовано причини ускладнення функціонування малого та середнього бізнесу та різних фазах, доведено необхідність пошуку нових підходів до формування конкурентних переваг на основі інноваційного маркетингу. Доведено роль інтрамаркетингу у визначенні напрямів посилення потенціалу підприємства за рахунок інноваційності процесу генерування бізнес-ідей.

Ключові слова: маркетинг, інновації, інтрамаркетинг, генерування ідей, бізнес, інноваційний маркетинг, фазовий аналіз.

JEL code classification: M30, M31, M39

Konovalenko A. PhD, sen. lect.
Tavria State Agrotechnological University.

NECESSITY OF GENERATION OF INNOVATIVE IDEAS ON THE BASIS OF INTRAMARKETING

Summary. The articles defines the place of innovation marketing in the process of the formation of competitive advantages.

Problem statement. Increasing competition causes the complexity of the functioning of small and medium-sized businesses, which determines the search for new approaches to the formation of competitive advantages on the basis of innovative marketing. The innovative way of economic development of Ukraine requires careful study of the laws of application of innovative marketing. The basis of intra-marketing is a phase analysis, which assumes that each organization consistently passes four stages of development: green, emerald, yellow and red phases.

Research results. The commercial success of a business depends on the compliance of the proposed market with the useful properties of goods (services) with the expectations of the target market.

The following trends are observed in the consumer goods market in Ukraine:

1. The offer of traditional goods has no prospects;
2. Inquiries of consumers become individualized;
3. Development of small and medium-sized businesses with a narrow specialization;
4. In the structure of expenses of the enterprise the share of expenses on sales of production increases;
5. The share of innovative goods in the structure of production in the economically developed countries is growing;
6. Integration processes in the global economy are intensifying, competition from foreign producers is exacerbated, Ukraine's openness is increasing, which encourages domestic producers to adapt to new conditions;
7. Commodity complexes are becoming promising.

Conclusions. Intramarketing is a post-industrial style of marketing and development of organizations, which involves adherence by specialists involved in the implementation of the marketing strategy of the organization, the fundamental principles. The change in the development phase of an organization in accordance with the principles of intramarketing corresponds to a change in the system characteristics of the organization that affects all aspects of its work. Phase analysis makes it possible to quickly investigate the systemic nature of processes in an organization. Avoid the wrong decisions and strengthen the potential of the enterprise is possible at the expense of flexibility, adaptability and innovative.

Key words: marketing, business, innovations, innovative marketing, intramarketing, phase analysis.

Постановка проблеми. В умовах посилення конкуренції в окремих сегментах ринку спостерігається ускладнення функціонування малого та середнього бізнесу, що обумовлює пошук нових підходів та механізмів формування конкурентних переваг на основі інноваційного маркетингу. Інноваційний шлях розвитку економіки України є пріоритетним на-

прямом, що вимагає ретельного вивчення закономірностей застосування маркетингу інновації у бізнес-середовищі.

Підходи традиційного маркетингу базуються на застосуванні методів аналізу, які передбачають виокремлення окремих елементів у складних явищах або процесах. У результаті можна отримати певні блох-схеми, алгоритми, підходи до вирішення окремих бізнес-процесів або діяльності окремих структурних підрозділів підприємства. Таким чином, традиційні підходи до позиціонування товарів та послуг базуються на принципі *Divide et impera* «розділяй та володарюй», що у певній мірі протирічить принципу комплексного підходу та вимагає застосування сучасних підходів до генерування інноваційних ідей для створення нового бізнесу. Управління інноваційною діяльністю підприємства з освоєння ринку вимагає від керівництва підприємства вжиття заходів з організації служб, що поєднують функції маркетингу і планування інноваційної діяльності. Поєднання інноваційної та маркетингової складових дозволяє з якісно нових позицій здійснити погляд на управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства. Особливого значення це набуває за умов посилення конкуренції й вимагає від підприємців запроваджувати інновації для забезпечення формування сталих конкурентних переваг й довгострокової перспективності розвитку бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Маркетингові аспекти діяльності підприємств в умовах мінливості зовнішнього оточення розкриті у наукових працях таких вчених, як Т. Амблер, Л. Барієв, Н. Вудков, П. Гембл, С. Гончарова, Ф. Котлер, В. Тарасович, Б. Шмідт та інших. Питання застосування сучасних засобів маркетингу інновацій є предметом дослідження широкого кола науковців таких, як С. Ілляшенко, М. Портер, М. Єрмошенко, Т. Васильєва, М. Зяйлик, О. Комаріст, Н. Алдохіна. Проте, незважаючи на велику кількість робіт, присвячених інноваційним підходам ведення бізнесу, питання застосування сучасних підходів до генерування ідей для бізнесу на його початковій стадії з урахуванням принципів інтрамаркетингу залишаються недослідженими та потребують подальшого аналізу. До того ж, залишаються недостатньо дослідженими аспекти адаптації загально-

прийнятих підходів в умовах українських реалій з метою досягнення їх найбільшої ефективності.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні основних тенденцій розвитку бізнес-середовища в Україні у сучасних умовах, визначення необхідності генерування ідей нового бізнесу з урахуванням положень інтрамаркетингу та фазового аналізу.

Виклад основного матеріалу. Після виокремлення окремих частин того чи іншого об'єкту, процесу або явища закономірно постає питання ранжування або встановлення пріоритетів. Постає також питання критерію побудови послідовності зазначення складових (за розміром, за значенням, за силою впливу тощо). Наприклад, класична модель маркетинг-мікс передбачає виокремлення чотирьох основних елементів: товар, ціна, місце, просування. Передбачається, що всі ці елементи взаємопов'язані між собою й розглядати їх слід у комплексі. Однак, навіть послідовність їх аналізу, або опрацювання, вже свідчить про наявність певних пріоритетів та закономірностей організації роботи з формуванням маркетингової стратегії.

Основою інтрамаркетингу є фазовий аналіз. Це один з інструментів інтрамаркетингу, який подібний до таких відомих моделей розвитку, як матриця БКГ, теорія етногенезу Льва Гумільова. Однак фазовий аналіз має певні особливості та інший зміст. Відповідно до фазового аналізу кожна організація послідовно проходить чотири стадії розвитку, які позначені різними кольорами:

- зелена фаза;
- смарагдова фаза;
- жовта фаза;
- червона фаза.

Зелена фаза характеризується наявністю протиріч між високою мотивацією персоналу та дефіцитом ресурсів, а також низьким рівнем рентабельності. Вона відповідає початковій стадії створення та функціонування бізнес-структур. Бажання персоналу щось зробити унеможлиблюється у зв'язку з нестачею коштів, а низька популярність організації та незначна кількість клієнтів викликані несформованим іміджем організації та відсутністю репутаційних складових. Під час проходження зеленої фази майже 90% новостворених організацій покидають ринок. Фактично

проходження зеленої фази полягає у перевірці організації на життєздатність.

У сприятливих умовах настає смарагдова фаза розвитку організації, яка характеризується активним розвитком та ускладненням діяльності підприємства. Це період насичення ресурсами, досягнення високого рівня майстерності. Робота персоналу відрізняється активізацією творчого підходу, прагненням успіху та співробітництва. Смарагдова фаза є найбільш бажаною для вирішення задач організації, а також для здійснення масштабних інноваційних проектів.

Жовта фаза є стадією зрілості, піком розвитку організації, яка характеризується призупиненням активного розвитку, наявністю збалансованого механізму функціонування. Дана фаза характеризується стабільними показниками діяльності організації, надлишком ресурсів, однак можна спостерігати зниження рівня мотивації персоналу, байдужість кадрів до роботи, внутрішні відкриті або приховані конфлікти та протистояння. Жовта фаза може тривати довго, однак послаблення адаптаційного механізму організації робить її чутливою до змін у зовнішньому оточенні.

Червона фаза характеризується кризовим становищем. Організація вимагає суттєвих змін для продовження своєї діяльності та виходу на новий етап розвитку за рахунок запровадження новацій. Продовження роботи, заснованої на традиційних підходах може спричинити тривалу кризу або навіть припинення діяльності компанії.

Підвищення ймовірності виживання новоствореного бізнесу в умовах значної концентрації конкуренції у сегменті на початковій стадії полягає у застосуванні новітніх методів генерування бізнес-ідей на основі інноваційних підходів. Таким чином, комерційний успіх бізнесу залежить від відповідності запропонованих ринку корисних властивостей товарів (послуг) очікуванню цільового ринку. Іноді досягти розвитку власної справи можна наслідуючи успішний досвід існуючих підприємств. Однак, це можливо за умов ненасиченості ринку відповідною товарною масою.

Сьогодні на ринку спостерігається перенасиченість ринку товарами та послугами, які майже однакові за якістю, знаходяться в одному ціновому діапазоні. Концентрація кон-

куренції на таких ринках суттєва, що унеможливорює або значно зменшує шанси нового підприємця досягти успіху та виправдати комерційні очікування. Тому конкурентоспроможність забезпечують нові підходи, які якісно відрізняються від тієї пропозиції, яка вже сформована на ринку. Підприємство здатне «вижити» в умовах конкурентної боротьби за рахунок постійного пристосування до вимог ринку, що можливо досягти шляхом врахування змін у зовнішньому середовищі та запровадження досягнень науково-технічного прогресу.

У складних ринкових умовах виграє той, хто здатен знаходити та реалізовувати інноваційні ідеї, як у сфері товарної пропозиції, так й у застосуванні нових підходів до організації розподілу товарів й просування бізнесу.

Інноваційна діяльність — це суто творча діяльність, в якій фінансові ресурси не завжди вирішують успіх справи. Адже навіть за умов достатності ресурсів необхідні засоби ефективного маркетингового забезпечення та підтримки інноваційної діяльності, що вимагають поєднання наукового пошуку та мистецтва маркетингу. Успіх на ринку забезпечує щось нове, а новизна товарів є результатом творчого пошуку та самостійної комерційної цінності.

Під поняттям «нового товару» розуміють товар, який задовольняє нові потреби, нового потенційного споживача або умови нових ринків.

Потреба ринку у «новому» обумовлена багатьма причинами, які стосуються покупців, технологій, конкурентів, правових норм. Ринкові умови не завжди стимулюють появу нових товарів, але поява на ринку нових товарів має відповідати запитам ринку. Отже, навіть якщо потреба у появі нового товару або послуги не формується споживачем, а є результатом роботи підприємця-новатора, то це вимагає упевненості, що товар, який задовольняє певну потребу, буде прийнятий покупцями. Розвиток та удосконалення технологій призводить до старіння одних товарів та появи нових. Така ситуація особливо гостро спостерігається на ринку інформаційних технологій, та гаджетів.

Досвід розвинених країн світу свідчить, що основним чинником економічного зростання є інновації. В цілому, інноваційні фактори в останні десятиріччя стали відігравати провідну роль у забезпеченні економічного

розвитку суспільства, підвищенні конкурентоспроможності національних економік та окремих компаній. Результати досліджень свідчать про те, що до 90% приросту ВВП в економічно розвинених країнах забезпечує наукомістка продукція. В Україні ж частка інновацій у загальному обсязі промислового виробництва становить тільки 9%.

На сьогодні на ринку споживчих товарів в Україні можна зазначити такі основні тенденції:

1. Поява нових підприємців на ринку, які пропонують традиційну продукції (або послуга), не має перспектив, спричиняє збитки та їх банкрутство. Якщо товар не відповідає запитам ринку, не слід його випускати навіть за умови технічної досконалості та високої ефективності виробництва;

2. Запити споживачів набувають індивідуалізованого характеру. Прискорення темпів НТП призводить до необхідності пропонувати ринку якісно новий продукт, а не удосконалювати застарілі товари. Підприємцям необхідно прагнути не зниження витрат, а збільшення доходу від реалізації власної продукції (послуг);

3. В Україні посилюється спеціалізація та зниження серійності виробництва різних товарів, обумовлена зміною потреб та запитів споживачів і розшаруванням населення за рівнем доходу. Набиратиме оберти малий та середній бізнес з вузькою спеціалізацією;

4. У структурі витрат підприємства спостерігається зростання частки витрат на збут продукції порівняно з випратами на виробництво;

5. Зростання частки інноваційних товарів у структурі виробництва та збуту підприємства в економічно розвинених країнах;

6. Посилення інтеграційних процесів у світовій економіці, загострення конкуренції з боку іноземних товаровиробників, зростання відкритості України стимулюють вітчизняного виробника реалізовувати заходи щодо адаптації своєї діяльності до нових умов господарювання;

7. Більш перспективними на ринку стають товарні комплекси (товари з підкріпленням), які крім товару передбачають наявність передпродажного, післяпродажного сервісу, надання консультацій та навчання споживачів, гарантії повернення, заміни тощо.

Зазначені тенденції спонукають підприємців в Україні створювати та пропонувати ринку товари з новими споживчими якостями. Таким чином, можна зробити висновок, що інноваційний розвиток пов'язаний з постійним процесом пошуку та застосування нових підходів і сфер реалізації інноваційного потенціалу підприємства в умовах нестабільності зовнішнього оточення з урахуванням обмежень, які виникають у зв'язку з визначеною місією, існуючою системою стимулювання діяльності, пов'язаними з модифікацією існуючих або формуванням нових ринків збуту.

Прагнення підприємця пропонувати ринку інноваційні товари (або послуги) вимагає здійснення низки відповідних маркетингових заходів:

- маркетингові дослідження ринку з метою виявлення незадоволених потреб споживачів та генерації новаторських ідей;
- заходи з формування ринкового попиту на нові товари (послуги);
- адаптація інновацій до потреб ринку;
- сегментація ринку та вибір цільових сегментів для інновацій;
- позиціонування інновацій відносно товарів-конкурентів та товарів-замінників;
- розробка стратегії та тактики маркетингу інновації;
- пошук нових сфер застосування та їх дифузія.

Інтрамаркетинг є постіндустріальним стилем маркетингу та розвитку організацій, який передбачає дотримання фахівцями, залученими до реалізації маркетингової стратегії організації, таких основоположних принципів:

- урахування специфічних властивостей системи «організація-ринок», яка є складною, нелінійною та динамічною системою з характерними для неї неоднорідністю, наявністю чутливих зон та циклічності розвитку;
- розробка та запровадження коригуючого впливу на систему «організація-ринок»;
- урахування наявності когнітивного рівня системи «організація-ринок», який пов'язаний з рівнем сприйняття учасників організації та ринку;
- перевага внутрішнього впливу в організації над впливом на ринок є більш доступним та безпечним шляхом досягнення конкурентних переваг.

Дотримання наведених принципів є виправданим на всіх стадіях генерування ідей створення нового бізнесу. До стадій маркетингу інновацій Ф. Котлер відносить такі основні етапи:

- визначення напрямів дослідження;
- генерація ідеї;
- відбір ідей;
- розробка та тестування концепції товару;
- розробка стратегії маркетингу;
- економічний аналіз;
- створення прототипу;
- пробний маркетинг;
- запуск комерційного виробництва.

Генерація ідей – це пошук ідей нових товарів (послуг). Відомі різні способи організувати постійний пошук ідей, на основі аналізу джерел інформації та застосування творчих методів генерації ідей. Розрізняють внутрішні та зовнішні джерела інноваційних ідей.

Внутрішніми джерелами ідей можуть бути довірчі бесіди зі знайомими, партнерами, співробітниками, персоналом, проведення мозкової атаки тощо. Джерела інноваційних ідей знаходяться усередині самого підприємства. Генераторами ідей можуть виступати дослідники, маркетологи, торгові агенти, дизайнери тощо.

Зовнішні джерела ідей:

- засоби масової інформації;
- спілкування зі споживачами, їх скарги, побажання, звернення;
- реклама продукції та сайти конкурентів;
- спеціалізована література;
- вивчення інформації галузевих об'єднань;
- відвідання конференцій, семінарів, форумів, виставок;
- спілкування з постачальниками;
- участь у конкурсах, змаганнях;
- програми соціально-економічного розвитку регіону, галузі;
- інформація на форумах та у соціальних мережах тощо.

Основою генерації ідей становлять інформаційне, методичне та технічне забезпечення:

- інформаційне забезпечення – це база знань, результати прогнозів, вивчення патентів, стандартів тощо;
- методичне забезпечення базується на обранні способів вирішення творчих, стандартних та оптимізаційних завдань;
- технічне забезпечення пов'язано з застосуванням інформаційних технологій, обчислювальної техніки, програмно-технічних комплексів та систем автоматизованого проектування.

Ідея нового товару, послуги або виду діяльності може виникати в процесі цілеспрямованого пошуку або випадково. Цілеспрямований пошук ідей інновацій базується на використанні загальних методів науково-технічної діяльності: методів прогнозування (або прогностики), логістичних методів, методів інверсії та комбінування. Наведені групи, у свою чергу, включають певні набори методів.

Висновки. Зміна фази розвитку організації відповідно принципів інтрамаркетингу відповідає зміні системних характеристик організації, що, у свою чергу, впливає на всі аспекти її роботи, включаючи існуючий стиль управління, методи прийняття рішень, якість продукції (послуг), зовнішні елементи фірмового стилю тощо. Фазовий аналіз дає можливість в умовах обмеженості інформації швидко дослідити системну сутність процесів, які відбуваються в організації. Найчастіше саме такої інформації не вистачає фахівцям з маркетингу та розвитку організації, коли вони починають роботу з незнайомою організацією. Застосування фахового аналізу дозволяє уникнути системно невірних рішень та посилювати потенціал підприємства за рахунок трьох складових: гнучкості, адаптивності та інноваційності. Особливої уваги питання пошуку інноваційних ідей отримують під впливом ключових тенденцій розвитку економіки України та активізацією євроінтеграційних процесів.

Список літератури

1. Bartlett C. and Ghoshal S. "Global strategic management: impact on the new frontiers of strategy research", *Strategic Management Journal*, Volume 12, 1991, pp.5–16.
2. Васильєва Т.А. Концептуальні основи формування системи управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства на засадах маркетингу / Т.А. Васильєва, С.В. Леонов, Я.М. Кривич // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2011. – № 4. – С. 160–171.
3. Гринев В. Ф. Товарно-инновационная политика предприятия: Учеб. пособие. - К.: МАУП, 2004. - 160 с.
4. Друкер П.Ф. Инновации и предпринимательство. – М.: Наука, 2005.

5. Зяйлик М.Ф. Особливості інноваційного маркетингу в Україні / Зяйлик М.Ф., Вівчар О.І. // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – №5/2. – С. 185-190.
6. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2010. – 334 с.
7. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. Посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
8. Комаріст О.І. Визначення сутності інновацій [Електронний ресурс] / О.І. Комаріст. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/22.pdf
9. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент : пер. с англ. / под ред. С.Г. Божук. / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
10. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: Монографія / За ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2008. – 615 с.
11. Маркетингові технології в умовах інноваційного розвитку економіки: монографія за ред. С.В. Ковальчук. – Хмельницький: ТОВ «Поліграфіст-2», 2001. – 322 с.
12. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 616 с.
13. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
14. Правик Ю.М. Інвестиційний менеджмент: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 431 с. – (Вища освіта XXI століття).
15. Товарна інноваційна політика: Підручник / С. М. Ілляшенко, Ю. С. Шипуліна – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 281 с.
16. Товарна інноваційна політика: Підручник / В. Я. Кардаш, І. А. Павленко, О. К. Шафалюк. — К.: КНЕУ, 2002. — 266 с.
17. Щербак В.Г. Управління торговою маркою в механізмі товарної інноваційної політики підприємства: монографія / В.Г. Щербак, Г.О. Холодний, О.В. Пташенко та ін. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 252 с. (Укр. мов.)
18. Чухрай, Н. І. Маркетинг інновацій: підручник / Н. І. Чухрай. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 256 с.

References:

1. Bartlett, C. and Ghoshal, S. (1991) "Global strategic management: impact on the new frontiers of strategy research", *Strategic Management Journal*, Volume 12, p. 5–16.
2. Vasylieva, T.A. (2011) *Kontseptualni osnovy formuvannia systemy upravlinnia potentsialom innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva na zasadakh marketynhu /Marketynh i menedzhment innovatsii*, № 4, p. 160–171.
3. Hrynev, V. F. (2004) *Tovarno-ynnovatsyonnaia polytyka predpriatyia [Ucheb. Posobyie]*. K.: MAUP, 160 p.
4. Druker, P.F. (2005) *Ynnovatsyy y predprynimatelstvo*. – M.: Nauka.
5. Ziailyk, M.F. (2011) *Osoblyvosti innovatsiinoho marketynhu v Ukraini. Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriiia «Ekonomi-ka»*, №5/2, p. 185-190.
6. Illiashenko, S.M. (2010) *Innovatsiinyi menedzhment [pidruchnyk]*. Sumy: VTD – *Universytetska knyha*, 334 p.
7. V.I. Zakharchenko, N.M. Korsikova, M.M. Merkulov (2012) *Innovatsiinyi menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky [Navch. posib.]*. K.: *Tsentr uchbovoi literatury*, 448 p.
8. Komarist, O.I. *Vyznachennia sutnosti innovatsii [Online]*. – Retrieved from: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/22.pdf
9. Kotler, F. (2006) *Marketynh menedzhment [per. s anhl. F. Kotler]*. SPb. : *Pyter*, 464 p.
10. Illiashenko, S.M. (2008) *Marketynh innovatsii i innovatsii v marketynhu: Monohrafiia [Za red. d.e.n., profesora S.M. Illiashenka]*. Sumy: VTD "Universytetska knyha", 615 p.
11. Kovalchuk, S.V. (2001) *Marketynhovi tekhnolohii v umovakh innovatsiinoho rozvytku ekonomiky: [monohrafiia; za red. S.V. Kovalchuk] Khmelnytskyi: TOV «Polihrafist-2»*, 322 p.
12. Illiashenko S.M. (2004) *Menedzhment ta marketynh innovatsii: Monohrafiia [Za zah. red. d.e.n., prof. S.M. Illiashenka]*. Sumy: VTD «Univery-tetska knyha», 616 p.
13. Pavlenko, A.F., Voichak, A.V. (2003) *Marketynh [Pidruchnyk]*. K.: *KNEU*, 246 p.
14. Pravyk, Yu.M. (2007) *Investytsiinyi menedzhment: Navch.posib.* K.: *Znannia*, 431 p. – (Vyshcha osvita XX stolittia).
15. S. M. Illiashenko, Yu. S. Shypulina (2007) *Tovarna innovatsiina polityka: Pidruchnyk*. Sumy: VTD «*Univerytetska knyha*», 281 p.
16. V. Ya. Kardash, I. A. Pavlenko, O. K. Shafaliuk (2002) *Tovarna innovatsiina polityka [Pidruchnyk]* K.: KNEU, 266 p.
17. Shcherbak, V.H. (2013) *Upravlinnia torhovoioi markoiu v mekhanizmi tovarnoi innovatsiinoi polityky pidpriemstva [monohrafiia]* [V.H. Shcherbak, H.O. Kholodnyi, O.V. Ptashenko ta in.] Kh.: *Vyd. KhNEU*, 252 p. (Ukr. mov.)
18. Chukhrai, N. I. (2011) *Marketynh innovatsii: pidruchnyk*. Lviv: *Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky*, 256 p.

УДК: 631.155.2:658.6(4)

Куліш Т.В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
tvkulish@gmail.com

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ПП «ОЛКОМ» НА ЛОКАЛЬНОМУ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ

Анотація. У статті висвітлена необхідність дослідження конкурентних позицій підприємства на ринку молока та молочних продуктів, яка викликана мінливими умовами ринкової кон'юнктури. Мета дослідження полягає в оцінці конкурентних позицій підприємства на локальному ринку молока і молочних продуктів та визначення напрямів її зміцнення. Результати опитування дозволяють оцінити конкурентні позиції досліджуваного підприємства, сформулювати модель поведінки споживача на ринку молока та молочних продуктів та розробити рекомендації для підприємства по зміцненню конкурентних позицій, що сприятиме підвищенню іміджу та зростанню прибутковості підприємства.

Ключові слова: маркетингові дослідження, конкурентні позиції, ринок молока та молочних продуктів, опитування, респонденти, анкета.

JEL code classification: M31, Q13, F14

T. V. Kulish,
PhD degree, Associate Professor of Marketing Department
Tavria State Agrotechnological University
tvkulish@gmail.com

RESEARCH OF COMPETITIVE POSITIONS OLKOM ON THE MILK AND DAIRY PRODUCTS LOCAL MARKET

Summary

Setting objectives. The necessity of researching the competitive positions of the enterprise in the market of milk and dairy products is caused by the changing conditions of the market situation.

Objectives of the study: The purpose of the study is to assess the competitive position of the company in the local milk and dairy market and determine the direction of its strengthening. Tasks of the research: to estimate the level of demand for milk and dairy products of the enterprise; to investigate the consumer motivation of the population when choosing milk and dairy products; to estimate the competitive position of the enterprise in the market of milk and dairy products. The object of research is the competitive position of the processing enterprise in the market of milk and dairy products.

Research results. To assess the competitive position of the enterprise on the market of milk and dairy products, a questionnaire survey of the population of the city was conducted. The volume of the representative quota sample was 200 respondents, which varies according to gender, age and social principles. Questionnaire was used for the survey. The data of the questionnaire was processed using Excel software and SPSS. The results of the survey allow to assess the competitive position of the investigated enterprise and to form a model of consumer behavior in the market of milk and dairy products.

Conclusions. As a result of the study, we will identify recommendations for strengthening the competitive position of the company, which will enhance the image and increase the profitability of the enterprise. All these measures will contribute to ensuring the competitiveness of domestic products, both in the domestic and foreign markets.

Key words: marketing research, competitive loans, milk and dairy market, interviews, respondents, questionnaire.

Постановка проблеми. Необхідність вирішення проблем молочної промисловості з метою забезпечення її ефективного функціонування для задоволення цілей виробників, переробників, споживачів, підвищення рівня конкурентоспроможності як на вітчизняному,

так і на зовнішньому ринку робить актуальним проведення дослідження в даній галузі. Необхідними умовами досягнення успіху товаровиробників молочної продукції є орієнтація виробництва на споживачів і конкурентів та гнучке пристосування до змін ринкової

кон'юнктури. За таких умов особливої важливості для досягнення успіху на ринку набувають маркетингові дослідження, а саме дослідження конкурентних позицій підприємства та формування моделі поведінки споживача.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням маркетингових досліджень присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених: А.О. Старостіної, А. С. Бернса, Х. Бойда, Р. Ф. Буша, Р. Вестфула, А.В. Войчака та С. Стача. Дослідження ринку молока та молочних продуктів розкриті в наукових працях вчених: Васильчак С.В., Шубравської О.В., Сокольської Т.В., Тошина Н., Протасова Л.В., Бондаренка В.М., Сидорченко В. тощо. Однак, з огляду на особливості й тенденції сучасних змін у розвитку молочної промисловості України питання дослідження конкурентних позицій та їх зміцнення на ринку є передумовою ефективного функціонування галузі та набуває особливої актуальності.

Формулювання цілей статті. Основна проблема дослідження полягає у вирішенні складної задачі вивчення локального ринку молока та молочної продукції з метою підвищення конкурентних позицій ПП «Олком».

Мета дослідження: оцінка конкурентних позицій ПП «Олком» на локальному ринку молока і молочних продуктів та визначення напрямів їх зміцнення.

Задачі дослідження полягають в оцінці рівня попиту на молоко та молочну продукцію ПП «Олком»; дослідженні споживчої мотивації населення при виборі молока і молочної продукції та оцінці конкурентної позиції ТМ «Молочна ріка» на ринку молока і молочних продуктів.

По відношенню до попиту та споживчих мотивацій нами визначено межі дослідження:

- щодо території – ринок м. Мелітополя та сусідніх регіонів ;
- щодо часу – короткостроковий попит та споживчі мотивації;
- щодо широти продуктової лінії – молоко та молочні продукти.

Об'єктом дослідження є конкурентні позиції ПП «Молокозавод-Олком» м. Мелітополь Запорізької області.

Виклад основного матеріалу. Приватне підприємство «Молокозавод-Олком» є переробним підприємством харчової промисло-

сті України. Молокозавод переробляє тваринницьку продукцію та надає послуги з переробки давальницької сировини на умовах взаємної угоди. ПП «Молокозавод-Олком» почало свою діяльність 01.02.2001 року під торговою маркою «Молочна ріка». Основними видами діяльності підприємства ПП «Молокозавод – Олком» є: переробна промисловість; виробництво продуктів харчування; оптова, роздрібна, комерційна і зовнішня торгівля; інша комерційна діяльність.

Асортимент підприємства складається з наступних товарних груп: масло вершкове; молоко оброблене; кисломолочна продукція: кефір, біо-кефір, сметана, ряжанка, йогурти ароматизовані й кисломолочні напої; вершки; обрат; сир кисломолочний: творог, сирки. Широта асортименту складає 8 товарних груп. Глибина асортименту коливається від 1 до 26. Насиченість асортименту дорівнює 67 одиницям.

Продукція ПП «Молокозавод-Олком» реалізується по всій Україні. Найбільшу питому вагу в структурі реалізації продукції посідає Запорізька обл. 32% (39761, 3 тис. грн.). Підприємство також реалізує свою продукцію у Київській, Дніпропетровській та Херсонській областях, але ці ринки збуту займають незначну питому вагу у структурі реалізації підприємства.

Для оцінки конкурентної позиції ПП «Олком» на ринку молока та молочних продуктів у м.Мелітополі проведено анкетне опитування населення міста протягом лютого 2017 року. За статистичними даними населення міста складає 144 тис. осіб. Оскільки молоко та молочні продукти є продукцією первинного попиту, тому прийнято, що генеральною сукупністю є все населення міста. Довірчу вірогідність приймаємо 95 - 97%. Довірчий інтервал – 5 %. За таких даних вибірка становить 383 чол. Обсяг репрезентативної квотної вибірки склав 200 респондентів, які різняться за гендерним, віковим та соціальним принципом. Метод опитування – інтерв'ю. Для опитування була розроблена анкета, яка включала 21 питання загального, пошукового, комунікативного та заключного характеру. Дані анкетного опитування оброблялися за допомогою комп'ютерної програми Excel та SPSS. У ході обробки та аналізу первинної інформації використовувалися статистичні методи

групування та класифікації. Отримані при дослідженні результати були оформлені в графіки і діаграми.

В анкетуванні брали участь 203 респонденти, з них: 82 респонденти – це робітники, 58 респондентів – школярі та студенти, 52 – це підприємці та 11 опитаних виявились тимчасово непрацюючими. Більша частина опитуваних – жінки (64 %), тому що саме вони, частіше ніж чоловіки (36%), роблять покупки у магазинах для своєї сім'ї. При визначенні частоти придбання продукції було з'ясовано, що 13,5 % респондентів купують молочну продукцію щодня, 35% – раз на тиждень, 33,5% два рази на тиждень та 18% купують молочну продукцію 2-3 рази на місяць. Загалом частота придбання молока та молочних продуктів залежить від чисельності осіб у родині (табл. 1).

Більшу частину опитуваних становлять люди від 23 до 40 років (31%) та від 14 до 22 років (26%). За соціальним класом: 41% респондентів – це працівники та 29% респондентів – студенти та школярі. Найменше споживають молочну продукцію тимчасово непрацюючі (5,5% опитаних), що пов'язано з низькою платоспроможністю даної категорії населення. Переважна кількість опитуваних – 86,7% проживає у місті.

Найменше осіб проживає у селищах міського типу – 5,6%. Проаналізувавши відповіді респондентів щодо основних критеріїв, за якими вони обирають молочні продукти, було визначено, що для більшості опитуваних (66,34%) визначальну роль відіграє смак. Важливими критеріями для покупців є термін придатності та торгова марка, на які звертають увагу 37,17% та 27,23% відповідно. Тому підприємству необхідно звернути увагу на дані критерії та врахувати їх при виготовленні та реалізації своєї продукції.

Отже, за результатами опитування була сформована модель поведінки споживача на регіональному ринку молока та молочних продуктів: це жінки, віком від 23 до 40 років, за соціальним класом – працівники, що проживають у місті та купують молочні продукти раз або два рази на тиждень, для яких важливими критеріями при виборі продуктів є смак, термін придатності та торгова марка. Найбільш популярною продукцією серед молочних виробів є молоко (61,5% респондентів) та

йогурт (31% респондентів), а найменшим попитом користується кисломолочний сир (14% респондентів). Тому підприємству необхідно звернути увагу на збільшення обсягів виробництва популярної продукції.

Визначення найбільш популярних торговельних марок у Мелітополі показало, що більшість опитуваних надають перевагу місцевому виробнику ТМ «Молочна ріка» (57,43%). Основними конкурентами на цьому ринку є ТМ «Простоквашино» та ТМ «Яготинське», які обирають 25,25% та 22,28% респондентів відповідно. Для посилення конкурентних позицій підприємству необхідно вивчити питання щодо розширення асортименту продукції.

При оцінці рівня задоволеності споживачів продукцією ТМ «Молочна ріка» було виявлено, що 68% респондентів в цілому задоволені якістю та асортиментом молочних продуктів ТМ «Молочна ріка», однак 12,8% респондентів є не задоволеними, а 15,7% респондентів взагалі незнайомі з даною торговою маркою. Підприємству доцільно посилити рекламну кампанію своєї продукції для підвищення впізнаності продукції на ринку та збільшення кількості потенційних споживачів.

При оцінці рівня лояльності споживачів щодо досліджуваної торгової марки нами визначено, що 35,1% респондентів є відданими своїй торгівій марці, тобто не зраджують їй, 42,1% респондентів змінюють свій вибір молочної продукції рідко, лише за наявності акційних знижок на інші торгові марки, а 20,3% опитаних пробують щось нове, тим самим постійно зраджують своїй ТМ. Таким чином, підприємству необхідно підвищити імідж свого підприємства у споживачів, що сприятиме їх відданості ТМ «Молочна ріка». Необхідно також розширювати асортимент продукції, що сприятиме залученню нових споживачів. Проведене опитування показало, якщо споживачі молочної продукції зіштовхнуться з такою ситуацією, як відсутність улюбленої торгової марки у місці здійснення покупки, то 52% (101 респондент) візьмуть іншу торгову марку, інші 28% підуть до іншого магазину, а 20% залишаться взагалі без покупки. Підприємству доцільно розглянути можливість організації нових торгових точок (фірмових магазинів) у спальних районах міста, що збільшить кількість потенційних споживачів.

Таблиця 1

Модель поведінки споживача на ринку молока та молочних продуктів

№	Критерії	203 респонденти	
		%	
1	Стать:		
	Чоловіки Жінки		36 64
2	Вік:		
	14-22		26
	23-40		31
	41-54		22
	55 і більше		21
3	Соціальний клас:		
	Студент / Школяр		29
	Працівник		41
	Безробітний		5,5
	Підприємець		10
	Пенсіонер		13,5
4	Частота придбання молочних продуктів:		
	Щодня		13,5
	1 раз на тиждень		35
	2 рази на тиждень		33,5
	2-3 рази на місяць		18
5	Місце проживання:		
	Місто		86,7
	Смт		5,6
	Село		7,7
6	Важливі фактори при виборі молочної продукції:		
	Ціна		6,93
	Смак		66,34
	Термін придатності		37,17
	Торгова марка		27,23
	Упаковка		6,93
	Інше		4,46

Джерело: власні дослідження

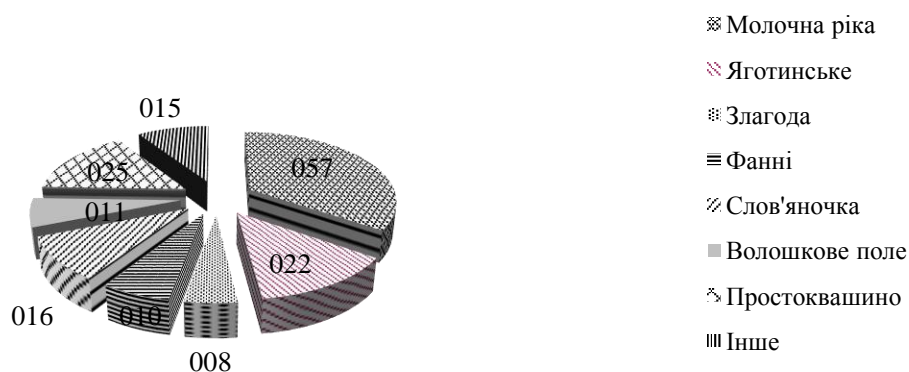


Рис. 1. Переваги споживачів щодо торгових марок виробників молока та молочної продукції

Джерело: власні дослідження

На основі оцінки рівня конкурентних позицій підприємств нами визначено, що найбільшу загальну оцінку за критеріями отримала ТМ «Простоквашино» з середнім балом 4,24. На другому місці за середнім балом знаходиться ТМ «Яготинське» – 4,11, на третьому – ТМ «Молочна ріка» з середнім балом 4,08, на четвертому – ТМ «Слов'яночка» з серед-

нім балом 3,97. Отже, досліджуване підприємство посідає третє місце серед 7 відомих торгових марок, що представлені на рисунку 2. Загалом це пов'язано з вузьким асортиментом молочної продукції, яка виробляється у ТМ «Молочна ріка», оскільки ціни порівняні з іншими торговими марками та є достатньо доступними.

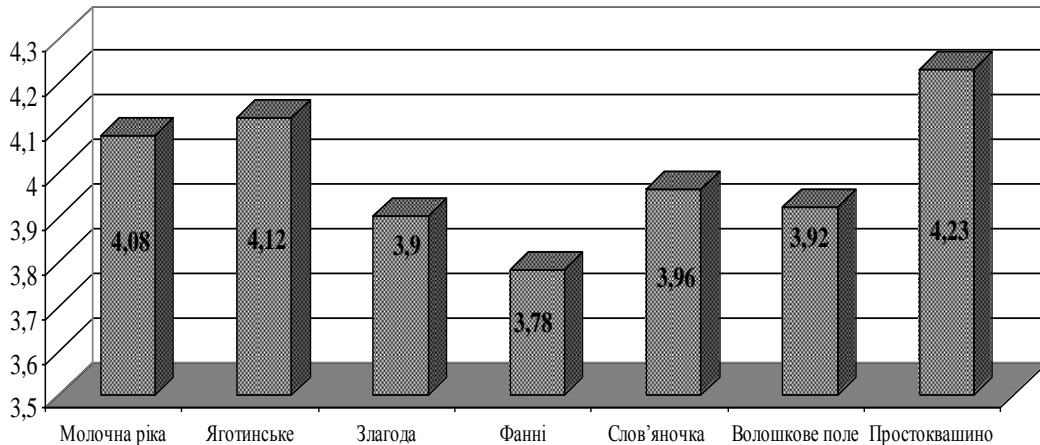


Рис. 2 Оцінка торгових марок виробників молочної продукції

Джерело: власні дослідження

Висновки. За результатами анкетування нами розроблено рекомендації спрямовані на зміцнення конкурентної позиції ПП «Олком»:

1. Найбільш раціональною буде реалізація продукції ТМ «Олком» саме в містах, тому що мешканці міста не мають змоги виробляти молочні продукти на відміну від сільських мешканців.

2. Підприємству доцільно збільшити обсяги виробництва популярної продукції серед населення: молоко, йогурти.

3. Підприємству доцільно розглянути розмір упаковок на свою продукцію в залежності від чисельності родини.

4. Рекомендовано приділяти більшу увагу смаковим характеристикам продукту, намагаться стримувати підвищення цін та удосконалити якість продукції, тому що саме на ці критерії споживачі найбільше звертають увагу при виборі продукції.

5. Удосконалити рекламну компанію: зробити її більш насиченою та розповсюдженою, щоби торгова марка була більш впізнаюмою в межах міста, області, країни.

6. Основними конкурентами ТМ «Молочна ріка» на локальному ринку молока та молочної продукції є ТМ «Простоквашино» та

ТМ «Яготинське». Запропоновано впровадження заходів з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства: підвищення якості продукції, збільшення товарного асортименту продукції та проведення рекламних кампаній щодо стимулювання споживачів до придбання молочної продукції.

7. ПП «Олком» бажано впроваджувати акційні знижки, сімейні упаковки на свою продукцію, щоби привабити нових покупців та стимулювати вже існуючих до збільшення обсягів їх покупок.

8. Підприємству доцільно розглянути можливість організації власних торгових точок (фірмових магазинів) у спальних районах міста, що є дуже зручним для споживачів та збільшить їх кількість.

9. Підприємству необхідно працювати над підвищенням свого іміджу у свідомості споживачів та розширенню асортименту продукції, що сприятиме відданості споживачів продукції ТМ «Молочна ріка» та залученню нових споживачів.

Отже, в сучасних ринкових умовах, зважаючи на значну конкуренцію на ринку молока

та молочних продуктів, необхідно крім зазначених заходів підвищувати якість продукції, розробляти лояльну до споживача цінову політику, удосконалювати комунікаційну полі-

тику підприємства, що сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Список літератури:

1. Войчак А.В. Маркетингові дослідження. Підручник / А.В. Войчак, А.В. Федорченко — К. : КНЕУ, 2007. — 408 с.
2. Ілляшенко С.М. Маркетингові дослідження: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко, М.Ю. Баскакова; за ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 192 с.
3. Косенков С.І. Маркетингові дослідження / С.І. Косенков. — К. : Скарби, 2004. — 464 с.
4. Лилик І. Досвід українських компаній у налагодженні діалогу з новим споживачем [Текст] / І. Лилик // Маркетинг в Україні. - 2013. - № 1. - С. 5-16
5. Малхотра, Нэреш К. Маркетинговые исследования: практ. руководство: пер. с англ. / Нэреш К. Малхотра. — 4-е изд.: — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. — 1200 с.
6. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: навч. посіб. / В.А. Полторак. — К. : Центр навчальної літератури, 2003. — 387 с.
7. Черчилль Г. Маркетинговые исследования: пер. с англ. / Г. Черчилль, Т. Браун; под ред. Г.Л. Багиева. — 5-е изд. — СПб. : Питер, 2007. — 704 с.
8. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник [Текст] / А.О. Старостіна. — К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012 — 480 с.
9. Albaum, G. and Smith, S.M. (2012), Why People Agree to Participate in Surveys. In L. Gideon (ed.), *The Handbook of Survey Methodology in Social Sciences*. New York: Springer Verlag
10. Kramer M.R., Porter M.E. (2006, December), Strategy & Society: The link between Competitive Advantages and Corporate Social Responsibility, *Harvard Business Review*, 84(12).
11. Legeza D. Management of competitiveness of dairy enterprises [Текст] / D. Legeza - Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). — Мелітополь, 2014. — № 3(27).— С. 5-12.
12. Macht, J. (1999), The new market research, Inc, 20(10), pp. 86–94.
13. Mc Daniel, C. and Gates, R. (2002), *Marketing Research: The impact of the Internet* (5th edn), Cincinnati, OH: South-Western.

References:

- 1 Voychak, A.V. (2007), *Marketynhovi doslidzhennya* [Marketing researches], textbook, Kyiv: Kyiv National Economic University, 408 p
2. Ilyashenko, S.M. (2006), *Marketynhovi doslidzhennya* [Market research], teach. Guidances, K: Centre of Educational li-teratury, 192 p.
3. Kosenkov, S.I. (2004), *Marketynhovi doslidzhennya* [Market research], K: Treasures, 464 p.
4. Lylyk, I. (2013), The experience of Ukrainian companies in establishing a new dialogue with consumers, *Marketing in Ukraine*, no.1, pp. 5-16.
5. Malhotra, K. Næresh (2007), *Marketynhovi doslidzhennya* [Marketing research]: RUF. MANUAL: Translated with English, Vol.4, Moscow: ООО "Y.D. Williams ", 1200 p.
6. Poltorak V.A. (2003), [Market research], textbook, K: Center of educational literature.,387 p.
7. Churchill G. (2007), *Marketynhovi doslidzhennya* [Marketing research]: Translated with English, Vol.5, SPb.: Peter., - 704 p.
8. Starostina A. O. (2012), *Marketynhovi doslidzhennya natsionalnykh i mizhnarodnykh rynkiv* [Marketing research of national and international markets]: textbook , K.: of "Lazaryt-Polygraph", 480 p
9. Albaum, G. and Smith, S.M. (2012), Why People Agree to Participate in Surveys. In L. Gideon (ed.), *The Handbook of Survey Methodology in Social Sciences*. New York: Springer Verlag
10. Kramer M.R., Porter M.E. (2006, December), Strategy & Society: The link between Competitive Advantages and Corporate Social Responsibility, *Harvard Business Review*, 84(12).
- 11 Legeza D. (2014) Management of competitiveness of dairy enterprises, *Collection of scientific works of TDAU (economic sciences)*. - Melitopol - no. 3(27), pp. 5-12.
12. Macht, J. (1999), The new market research, Inc, 20(10), pp. 86–94.
13. Mc Daniel, C. and Gates, R. (2002), *Marketing Research: The impact of the Internet* (5th edn), Cincinnati, OH: South-Western.

*Плотніченко С. Р., к.е.н., доцент,
Анастасова К. А., аспірант,
Таврійський державний агротехнологічний університет
svitlasuk_1979@ukr.net*

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ У СУСПІЛЬСТВІ ТА ОРГАНАХ ВЛАДИ

***Анотація.** Актуальність статті полягає в тому, що зв'язок із громадськістю - «публік релейшинз» (Public Relations) та позитивний імідж органів влади – у всьому світі відомий як важливий елемент ділових і, у тому числі, політичних стосунків. Сьогодні ми можемо говорити про PR як про новий рід діяльності, який відіграє важливу роль у розширенні меж політичного управління, в роботі урядів, державних служб і недержавних інститутів та організацій (громадянського суспільства). Імідж стає найважливішим чинником конкурентоспроможності підприємства; зростанням нестабільності і невпевності ділового середовища, пов'язаним із прискоренням інформаційних процесів і, відповідно, прийняттям рішень; посиленням залежності успіху діяльності підприємства від стану зовнішнього середовища.*

***Ключові слова:** зв'язки з громадськістю, імідж, публік релейшинз, підприємство, органи державної влади.*

JEL code classification: M14, M21

*Plotnichenko S. R., PhD, ass. prof.
Anastasova K. A., postgraduate
Tavria state agrotechnological university
svitlasuk_1979@ukr.net*

FORMATION OF POSITIVE IMAGE OF ENTERPRISES IN SOCIETY AND STATE AUTHORITIES

***Summary.** The growing relevance of public relations is due to such important factors as the complication of the socio-psychological environment of the enterprise, due to the increase in the number of its participants and the growth of their education. Image is an important factor in the competitiveness of the enterprise; the growing instability and uncertainty of the business environment associated with the acceleration of information processes and, according to the decision-making; an increase in the dependence of the success of the enterprise on the state of the external se-repository. The relevance of public relations in the Ukrainian market is also due to the co-authorship of collectivist psychology and the globalization of commodity, labor and capital markets. Doing business in Ukraine at the level of the requirements of global competitiveness in the conditions of globalization implies the competent use of public relations by Ukrainian enterprises.*

For successful operation of an enterprise in a market environment, one of the most important prerequisites is the formation of its positive image among the public, that is, the circles of people, united by certain characteristics, with which the company must cooperate in order to achieve its goals. The circle of such people lies not only with consumers, employees of partner companies, executive organizations and government agencies, but also employees of a separate firm.

Formation of the image of the state is a strategically important task of leaders of all countries of the world. Most countries of the world are interested in what image they have in the world community and whether they have at all. It is known that a well-organized and purposeful state policy aimed at forming an image is the driving force not only for consolidating the achievements already made, but also the key to building the necessary impression with all possible means and decisions of the state on the international scene.

The formation of a positive international image of Ukraine is connected with the necessity of proper presence of our state in the international information space and the development of a systemic coordinated information policy. One can state today with certainty that during the whole period of its existence in the status of an independent state, Ukraine had done very little to create its own positive international im-ju. Ukraine has not succeeded in developing and implementing an effective program for building its own positive image abroad, having favorable conditions immediately after independence.

***Key words:** public relations, image, public relations, enterprise, state authorities..*

Постановка проблеми. Зростання актуальності зв'язків з громадськістю викликано ускладненням соціально-психологічного середовища підприємства, обумовленим збільшенням числа її учасників і зростанням їх освіченості. Імідж стає найважливішим чинником конкурентоспроможності підприємства; зростанням нестабільності і непевності ділового середовища, пов'язаним з прискоренням інформаційних процесів і, відповідно, прийняттям рішень; посиленням залежності успіху діяльності підприємства від стану зовнішнього середовища.

Формулювання цілей статті. Актуальність зв'язків з громадськістю на українському ринку обумовлена ще і властивою співвітчизникам колективістською психологією та глобалізацією ринків товару, праці і капіталу. Ведення бізнесу в Україні на рівні вимог світової конкурентоспроможності в умовах глобалізації припускає компетентне використання українськими підприємствами засобів зв'язків з громадськістю [3-4]. Тому для успішного функціонування підприємства в ринкових умовах однією з найважливіших передумов є формування його позитивного іміджу серед громадськості, тобто кола людей, об'єднаних певними характеристиками, з якими підприємству необхідно співробітничати для досягнення своїх цілей. До кола таких людей належать не тільки споживачі, працівники підприємств-партнерів, організацій виконавчої влади та урядових структур, а й працівники окремої фірми [1].

Метою статті є визначення аспектів взаємозалежності зв'язку з громадськістю та формування позитивного іміджу органів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науці до сьогоднішнього часу не склалось єдиної думки щодо визначення поняття «зв'язки з громадськістю», «паблік релейшнз» (PR), комунікації з громадськістю, суспільні комунікації. Визначення дається кожним фахівцем, виходячи з специфіки сфери діяльності та особливостей кожної установи, організації чи країни, що і зумовлює існування великої кількості варіантів. Питаннями розвитку «паблік релейшнз» (PR) займались Е. Бернейз, С. Блек, Д. Грюніг, Т. Джеферсон, Д. Доті, С. Катліп, Т. Хант, Д. Хартлі та інші. Серед українських спеціалістів слід відзначити

В. Бебика, В. Королька, Є.Тихомирову, В. Бугрима, Є. Ромата та ін. У сфері державного управління зв'язки з громадськістю розглядають В. Малиновський, А. Серант, І. Толкачов та інші, а от питання зв'язків з громадськістю з точки зору теорії пропаганди, політичного менеджменту, ідеологічного впливу та масової комунікації висвітлюють Г. Почепцов, А. Санаєв, В.Комаровський. Деякі науковці розглядають питання про роль PR у формі іміджу. Так, Р. Войтович, Ю. Педафет зосередили свою увагу на формування іміджу у сфері органів державної влади. Г. Почепцов розглядає питання політичного іміджу та технології проведення виборчої кампанії з використання засобів PR. Загалом питанням корпоративного іміджу та ролі керівника у формуванні іміджу присвячені роботи В. Білуса, В. Бебика, С. Колоска, Є.Тихомирової [9].

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні органи державної влади з метою покращання своєї діяльності та підвищення власного іміджу, авторитету та довіри повинні налагодити взаємовідносини з громадськістю. Для цього варто активно використовувати у своїй діяльності засоби, прийоми, методи та процедури нової для України технології зв'язків із громадськістю, впроваджуючи нові комунікативні технології.

Зв'язки з громадськістю прийнято називати особливим інструментом організації комунікативного простору сучасного суспільства, де PR – це важлива складова частина державної і недержавної управлінської діяльності. Навчальний мовний словник зв'язків з громадськістю дає таке визначення:

зв'язки з громадськістю (public relations) – це функція менеджменту, що представляє собою свідому організацію комунікації. Мета зв'язків з громадськістю – досягнення взаєморозуміння і встановлення плідних відносин між організацією та її громадськістю шляхом двосторонньої комунікації [1].

Актуальність статті полягає в тому, що зв'язок із громадськістю – «паблік релейшнз» (Public Relations) та позитивний імідж органів влади у всьому світі відомий як важливий елемент ділових і, в тому числі, політичних стосунків. Сьогодні ми можемо говорити про PR, як про новий рід діяльності, що

відіграє важливу роль у розширенні меж політичного управління, в роботі урядів, державних служб і недержавних інститутів та організацій (громадянського суспільства).

Безперечний науковий інтерес визначення поняття «зв'язки з громадськістю», запропоновані Національними і міжнародними організаціями по зв'язках із громадськістю:

- «Зв'язки з громадськістю – це обдумане, сплановане і послідовне діяльність по встановленню і підтримці взаєморозуміння між певною організацією та її суспільним оточенням». (Визначення Британського інституту вивчення громадської думки, яке було прийнято у всіх країнах Британської співдружності націй).

- «Зв'язки із громадськістю – це управління суспільним сприйняттям і стратегічними взаєминами між певною організацією і всіма (як внутрішніми, так і зовнішніми) колами, зацікавленими в її діяльності, яке здійснюється за допомогою комунікації» (Визначення Південно-Африканського інституту по вивченню зв'язків із громадськістю).

- «Зв'язки із громадськістю – це систематична і послідовна управлінська діяльність, за допомогою якої приватні і громадські організації вирішують завдання по встановленню розуміння, позитивного ставлення і підтримки в тих громадських колах, в яких вони здійснюють (або планують здійснювати) свою діяльність» [3]

Тому формування іміджу державного виконавчого органу передбачає вирішення наступних завдань:

- вивчення місця і ролі державного органу у розвитку соціуму в контексті дії об'єктивних законів;

- оцінка ставлення населення до даного державного органу на основі замірів громадської думки, аналізу ЗМІ та масової комунікації;

- вивчення, діагностика реальних характеристик (якостей), якими володіє державний орган, його працівники на основі системного аналізу, тобто оцінка реального іміджу за результатами досліджень і публікацій у пресі;

- проектування бажаного, запитуваного населенням іміджу даного державного органу;

- порівняльний аналіз реального і запитуваного іміджу і проектування можливого на основі вивчення базових інтересів;

- аналіз діючих в суспільстві основних комунікативних каналів, технологій і засобів впливу на свідомість і психіку людей, оцінка їх ефективності в плані формування іміджу;

- виявлення ефективних коректуючих механізмів і технологій формування іміджу;

- вироблення системи комунікативно-інформаційних технологій формування позитивного іміджу державного органу та його працівників [4].

Основною метою зв'язків з громадськістю є формування позитивного іміджу організації та її позиціонування. PR і реклама тісно взаємопов'язані: позитивний імідж організації підвищує довіру до її продукції, і навпаки, якісна продукція підвищує репутацію та імідж [2].

Основними складовими PR організації є її репутація, імідж і корпоративна (організаційна) культура. Кожна зі складових безпосередньо впливає на ефективність діяльності організації та вимагає від керівництва значних фізичних і матеріальних витрат на їх формування і підтримку.

Репутація – це уявлення про організацію як суб'єкта певної діяльності. До складових репутації відносяться (рис. 1):

- емоційне ставлення до організації;
- довіра до організації;
- впевненість у позитивному результаті взаємодії з організацією

Успішний імідж є запорукою успішності як функціонування органу державної влади, так і її окремих керівних ланок, зокрема. Саме тому імідж має бути чітко структурованим, керованим, а відтак розробляється та реалізується за відповідною схемою позитивного сприйняття в залежності від обставин [5] (рис.2).

Імідж державної влади формується шляхом: практичних дій (прийнятих рішень) (10%), усних заяв (40 %), чуток (20 %), стереотипного сприйняття (10 %) та репутації (20 %) [3, с. 345]. Виходячи з цього, застосовуються технології іміджмейкерства, спрямовані на:

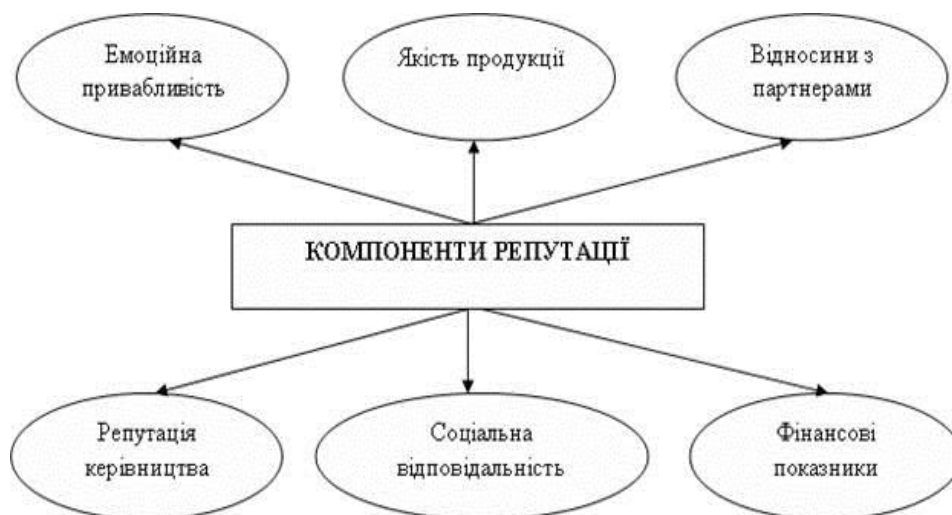


Рис. 1. Основні складові ділової репутації

- залучення та утримання уваги громадськості;
- формування установки для досягнення довіри;
- застосування психологічних методик самопрезентації;
- розвиток комунікативних здібностей управлінця для завоювання аудиторії [4].

Імідж держави є одним з елементів міжнародної політики та міжнародних відносин, тому формування адекватного політичного іміджу країни є одним із головних завдань як

зовнішньої, так і внутрішньої політики. В умовах світових глобалізаційних процесів роль держави на міжнародній арені визначається не тільки виходячи з її економічного потенціалу, а й за наявності позитивного іміджу. Образ країни на міжнародній арені визначає наскільки успішною буде її зовнішня політика, наскільки широкою буде сфера її зовнішньоекономічного впливу і наскільки ця країна стане привабливою для іноземних інвесторів.



Рис. 2. Основні аспекти іміджу

Формування іміджу держави є стратегічно важливим завданням керівників усіх країн світу. Більшість країн світу цікавляться тим, який імідж у світової спільноти вони мають і

чи мають взагалі. Відомо, що правильно організована та цілеспрямована політика держави, спрямована на формування іміджу, є рушійним важелем не тільки у закріпленні

вже досягнутих успіхів, а й запорукою побудови необхідного враження всіма можливими засобами та рішеннями держави на міжнародній арені [5].

Якщо розглянути імідж державної установи з позиції цих тверджень, стає можливим виокремити показники, що сприяють формуванню ставлення громадськості до державної установи:

- ефективність діяльності як цілісної структури, так і окремих її функціональних одиниць;
- впорядкованість, згуртованість та монолітність державної організації;
- рівень культури, зокрема, етичні норми;
- ставлення співробітників до своєї установи та її керівників;
- стиль взаємодії з макро- та мікросередовищем;
- відображення та врахування потреб населення, менталітету громадян та історичних особливостей місцевості.

Досліджуючи імідж держави, стає очевидним, що його формування залежить від того, як країна представлена у світовому інформаційному просторі. Інформація стосовно будь-якої події, що трапилась у державі, швидко потрапляє до засобів масової інформації. Туди чи іншу ситуацію кожне видання чи представництво трактує по-різному і на основі опублікованих матеріалів формується образ країни та її міжнародний імідж.

Сьогодні ефективними засобами формування позитивного міжнародного іміджу будь-якої держави є технології зв'язків з громадськістю. Тому питання щодо використання PR-технологій сприймається всіма розвиненими державами, а особливо тими, що вже стали на шлях розвитку інформаційного суспільства, як необхідний фактор розвитку демократії, глобалізаційних процесів та забезпечення успішної міжнародної діяльності [2].

За короткий період після проголошення незалежності наша країна, припинила бути лише об'єктом дій інших держав і перетворилась на рівноправний суб'єкт міжнародних відносин. На сьогодні вона в досить складних геополітичних умовах намагається здійсню-

вати відкриту зовнішню політику і розраховує зайняти гідне місце у світовій спільноті. Нажаль, затримка з проведенням радикальних реформ, труднощі перехідного періоду, нерозвиненість механізмів громадянського суспільства, корупція, політичні проблеми та інші чинники призводять до того, що наша держава втрачає свою економічну та політичну привабливість для власних партнерів у міжнародних відносинах. Значний вплив на цей процес справляє саме імідж України, робота над формуванням якого на державному рівні ведеться вкрай пасивно.

Сьогодні потрібна така стратегія зовнішньої політики, яка б відповідала вимогам доби глобалізації та інформаційної революції. Розробка відповідної стратегії, вимагає ретельного дослідження сучасних каналів та технологій інформування іноземної громадськості, зокрема, з метою їх ефективного використання для забезпечення власних зовнішньополітичних інтересів, для формування позитивного міжнародного іміджу України [10-11].

Висновки. Формування позитивного міжнародного іміджу України пов'язане з необхідністю належної присутності нашої держави в міжнародному інформаційному просторі та розробкою системної скоординованої інформаційної політики. Можна констатувати сьогодні з упевненістю, що за весь час свого існування у статусі незалежної держави Україною було зроблено дуже мало для створення власного позитивного міжнародного іміджу. Україна так і не спромоглася виробити та реалізувати ефективну програму формування власного позитивного іміджу за кордоном, маючи сприятливі умови відразу після набуття незалежності.

Нині Україна має великий потенціал можливостей для забезпечення просування своїх національних інтересів на світовій арені, серед яких головна роль належить зовнішньополітичним технологіям зв'язків з громадськістю. Головними причинами існування переважно несприятливого міжнародного іміджу України є внутрішня політична нестабільність нашої держави, відсутність чіткого зовнішньополітичного курсу України та відсутність належної державної PR-підтримки зовнішньої політики за кордоном.

Список літератури:

1. Імідж як фактор розвитку бізнесу [Електронний ресурс]. -Режим доступу: http://stud.com.ua/52860/psihologiya/imidzh_faktor_rozvitku_biznesu
2. Комаровский, В. С. Связи с общественностью в политике и государственном управлении [Текст] / В. С. Комаровский. – М. : РАГС, 2001. – 520 с.
3. Королько, В. Г. Паблік рилейшнз. Наукові основи, методика, практика [Текст] / В. Г. Королько. – 2-ге вид., допов. – К. : Видавничий дім «Скарби», 2001. – 400 с.
4. Занецька, О. В. Нові засоби масової комунікації (соціокультурний аспект) [Текст] / О. В. Занецька. – К., 1993. – 153 с.
5. Лук'янець, Т. І. Маркетингова політика комунікацій [Текст] / Т. І. Лук'янець – К., 2000. – 214 с.
6. Панфилова, А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности [Текст] / А. П. Панфилова – СПб., 2001. – 152 с.
7. Почепцов, Г. Г. Паблік рилейшнз [Текст] : навч. посіб. / Г. Г. Почепцов. – К. : Знання, 2006. – 327 с.
8. Руйс Мендісабаль, Л. М. Зв'язки з громадськістю як комунікативний аспект державного управління [Текст] : дис. канд. наук з держ. управління : 25.00.01 / Л. М. Руйс Мендісабаль. – К., 2001. – 189 с.
9. Роль і значення зв'язків з громадськістю у формуванні позитивного іміджу органів державної влади. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Unzap_2011_4_64.pdf
10. Тихомирова, Є. Б. Транспарентність і відкритість діяльності влади та шляхи їх забезпечення в Україні // Наукові записки НАУ «КМА». – К., 2002. – Т. 20: Політичні науки. – С. 39-40.
11. Синельникова, Л. Н. Диалог как способ расширения идентификации [Текст] / Л. Н. Синельникова // Диалог культур в аспекте обучения в высшей школе: Материалы конференции. – Луганск, 2001. – С. 36-42.
12. Слісаренко, І. Ю. Паблік рилейшнз у системі комунікації та управління [Текст] / І. Ю. Слісаренко. – К. : МАУП, 2001. – 104 с.

References:

1. Imidzh yak faktor rozvytku biznesu [Online]. Retrieved from: http://stud.com.ua/52860/psihologiya/imidzh_faktor_rozvitku_biznesu
2. Komarovskiy, V. S. (2001) Sviazy s obshchestvennostiu v polytyke y hosudarstvennom upravlenyy [Tekst]. M.: RAHS, 520 p.
3. Korolko, V. H. (2001) Pablik ryleishnz. Naukovi osnovy, metodyka, praktyka [Tekst]; [2-he vyd., dopov.]. K.: Vydavnychiy dim «Skarby», 400 p.
4. Zanetska, O. V. (1993) Novi zasoby masovoi komunikatsii (sotsiokulturnyi aspekt) [Tekst]. K., 153 p.
5. Lukianets, T. I. (2000) Marketynhova polityka komunikatsii [Tekst]. K., 214 p.
6. Panfylova, A. P. (2001) Delovaia kommunykatsyia v professyonalnoi deiatelnosti [Tekst]. SPb., 152 p.
7. Pocheptsov, H. H. Pablik ryleishnz [Tekst] : navch. posib. / H. H. Pocheptsov. – K. : Znannia, 2006. – 327 p.
8. Ruis Mendisabal, L. M. Zviazky z hromadskistiu yak komunikatyvnyi aspekt derzhavnoho upravlinnia [Tekst]; [dys. kand. nauk z derzh. upravlinnia : 25.00.01]. K., 189 p.
9. Rol i znachennia zviazkiv z hromadskistiu u formuvanni pozytyvnoho imidzhu orhaniv derzhavnoi vlady. [Online]. Retrieved from: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Unzap_2011_4_64.pdf
10. Tykhomyrova, Ye. B. (2002) Transparentnist i vidkrytist diialnosti vlady ta shliakhy yikh zabezpechennia v Ukraini. Naukovi zapys-ky NAU «KMA». K., T. 20: Politychni nauky, p. 39-40.
11. Synelnykova, L. N. (2001) Dyaloh kak sposob rasshyreniya ydentyfykatsyy [Tekst]. Dyaloh kultur v aspekte obuchenya v vysshei shkole: Matelyaly konferentsyy. Luhansk, p. 36-42.
12. Slisarenko, I. Yu. (2001) Pablik ryleishnz u systemi komunikatsii ta upravlinnia [Tekst]. K.: MAUP, 104 p.

УДК: 332.1:338:631.1

Речка К. М., к. е. н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет
rechkanegerey@gmail.com

ЗМІСТ І РУШІЙНІ СИЛИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ І РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. У статті розкрито зміст понять «економічний розвиток» та «економічне зростання». Виявлено головні рушійні сили, які впливають на економічне зростання сільського господарства. Розглянуто фактори впливу на розвиток сільського господарства в цілому. Проаналізовано типи економічного зростання. Досліджено та доведено, що економічне зростання можна розглядати у якості основного показника розвитку і добробуту країни. Виявлено, що сучасне аграрне виробництво є результатом довготривалого економічного зростання і розвитку людської цивілізації.

Ключові слова: економічне зростання, економічний розвиток, сільське господарство, фактори впливу, агро-виробники, агрогосподарства, державна політика.

JEL code classification: E20, Q10, Q13

Rechka K.M.,
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Tavria state agrotechnological university,
rechkanegerey@gmail.com

TABLE OF CONTENTS AND MOTIVE FORCES OF ECONOMY GROWING AND DEVELOPMENT OF AGRICULTURE

Summary. Problem definition. The purpose of this article is to reveal the content of the concepts of economic development, study the factors of its growth, as well as the relationship of economic growth and development of agriculture.

Research results. The problem of ensuring high-quality economic development in Ukraine and in the world is gaining momentum due to the global exacerbation of socio-economic and financial problems. Indeed, the dynamics of economic growth gives us a description of the development of the national economy, its place on the international scene. On the basis of its data, there is an opportunity to draw conclusions: on the standard of living of the population, about how the problem related to the resource constraints being solved. Support for economic development, its rates at an optimal and stable level, is among the main long-term goals of the government of any country in the world, as part of its economic policy, which has been observed over the past decades.

Economic development of agriculture includes both a key task - not only the preservation and restoration of the fertility of agricultural land, but also its improvement. The latter is one of the most important factors that significantly influences crop production and yields. Therefore, the restoration and improvement of soil fertility is one of the most important tasks in the agricultural system and strategic management of agricultural production development.

Conclusions. Considered questions about the driving forces of economic growth and agricultural development give reason to assert that for a market economy characterized by predominantly spontaneous development. It is argued by scientists that in a market economy the activity of any economy, its products and efficiency is estimated by the market. And this means that the transition to the market excludes artificial support of inefficiently operating enterprises. By its nature, the market economy is self-supporting and therefore involves comparing the proceeds from the sale of products (services) with the costs of its production. The consequence of it may be profitability or loss-making production. To achieve the first one is possible only on condition of independence, economic interest and responsibility of each participant in the production process, strict adherence to the regime of economy at all its sites. Thus, it is right to say that economic growth is a fundamental economic problem facing all states. According to the dynamics of economic growth, characterize the national economy, judge the standard of living of the population, how the problem of resource constraints is solved. Economic growth can be considered as the main indicator of development and improvement of the country.

Key words: economic growth, economic development, agriculture, factors of influence, agricultural producers, agrarian economy, state policy.

Постановка проблеми. В сучасних умовах однією з найважливіших соціальних проблем, є проблема економічного зростання країни, до якої привернута увага політиків та провідних наукових діячів економічної науки.

Проблема забезпечення якісного економічного розвитку в Україні та світі набирає актуального значення через глобальне загострення соціально-економічних і фінансових проблем. Адже динаміка економічного зростання дає нам характеристику розвитку національної економіки, її місце на міжнародній арені. На основі даних динаміки економічного зростання є можливість зробити висновки: про рівень життя населення, про те, як відбувається вирішення проблеми, пов'язаної з обмеженістю ресурсів. Підтримка економічного розвитку, його темпів на оптимальному та стабільному рівні входить до основних довготермінових цілей уряду будь-якої країни світу, як складової його економічної політики, що спостерігається впродовж останніх десятиліть.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Побудові ефективних моделей зростання й розвитку економіки, пошуку механізму забезпечення їх дієвості, розробці програм зростання й розвитку національної економіки присвячена значна кількість досліджень і публікацій таких вітчизняних вчених, як: Л.Безчасний, В.Геєць, А.Гальчинський, І.Крючкова, А.Чухнова, Л.Федулова. Проблеми економічного зростання розглянуті та досліджені в працях закордонних вчених, а саме С. Кузнец, Є. Домара, Р. Харрода, Р. Солоу. Фахівці наголошують на необхідності вирішення фундаментальних проблем національної економіки шляхом повного використання наявного національного багатства.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є розкриття змісту понять економічного розвитку, дослідження факторів його зростання, а також взаємозв'язок економічного зростання і розвитку сільського господарства.

Виклад основного матеріалу. Поняття «розвиток» є універсальним і використовується практично у всіх науках. Його зміст визначається як процес переходу від старого, існуючого якісного стану до більш досконалого, від простого до складного. Розвиток – це прогресивний рух, удосконалення певних

об'єктів, суб'єктів, явищ і процесів. Відповідно зміст терміна «економічний розвиток» у цілому, сільського господарства, зокрема, можна визначити як процес удосконалення існуючого стану економіки, перехід до вищого її якісного стану, рівня. У цьому аспекті поняття «розвиток» стосується всіх рівнів економіки, починаючи з первинних виробничих ланок і закінчуючи світовою (міжнародною) економікою. Розвиток первинних виробничих ланок є першоосновою удосконалення всіх подальших рівнів економік, оскільки вони є агрегованими величинами, сукупністю економік первинних виробничо-господарських ланок.

У науковій і навчальній економічній літературі поряд з терміном «економічний розвиток» широко застосовується і така дефініція як «економічне зростання». Останнє у більшості випадків розглядається в контексті розширеного економічного відтворення. Воно охоплює безперервне відновлення техніко-людської системи виробництва, життєвих благ, середовища існування людей, екології тощо. В залежності від кількісних результатів виокремлюють просте й розширене відтворення. У ряді випадків має місце й «неповне» відтворення, при якому обсяги виробництва менші, ніж у попередньому періоді. Цілком очевидно, що економічне зростання – це збільшення обсягів виробництва матеріальних благ і послуг, тобто їх розширене відтворення. Останнє може бути досягнуто екстенсивним чи інтенсивним шляхом, а частіше всього їх поєднанням. Економічне зростання на інтенсивних (інноваційних) засадах є водночас економічним розвитком, а на екстенсивних не є таким. А тому некоректним є думки тих науковців, які вважають, що «економічне зростання – це не тільки збільшення обсягів випуску, а й розвиток економіки» [2, с. 68].

З огляду на викладені вище положення можна сформулювати такий висновок. Дефініція «економічний розвиток» характеризує процес відтворення з точки зору інноваційних змін, підвищення його якості. Це збереження живої і уречевленої праці, а відповідно, більш ефективніше і повне задоволення потреб людей в умовах обмежених ресурсів. До речі, перехід до більш розвиненого економічного явища чи процесу може іноді супроводжувати

тися без зміни його кількісних масштабів. Ін-акше кажучи, більш висока якість компенсує зменшення кількості, або: двічі зроблено те, що зроблено краще. Підвищення якості, зрозуміло, потребує додаткових витрат. Але вони, як правило, більш ефективні, ніж витрати на збільшення обсягів виробництва за даної якості. Економічне зростання – це розширене відтворення, збільшення обсягів виробництва. І тут не ставиться питання про те, на яких засадах воно досягнуто, екстенсивних чи інноваційних.

Слід звернути увагу, що сучасне аграрне виробництво є результатом довготривалого економічного зростання і розвитку людської цивілізації. При цьому впродовж багатьох віків ці процеси відбувалися повільно і у відносно тривалі періоди часу були непомітними. Але, починаючи з 50-х років ХХ ст. і нині вони суттєво прискорились і здійснюються переважно на інтенсивно-інноваційних засадах. Він, як правило, супроводжується зростанням обсягів виробництва, підвищенням його економічної ефективності.

У цьому зв'язку важливим є питання щодо з'ясування підвалин відносно потреби збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. На перший погляд, відповідь очевидна: така необхідність є. Але, як відомо, для деяких економічно високорозвинених країн світу притаманна проблема «надвиробництва» сільськогосподарської продукції і відповідного прийняття їх урядами різних заходів щодо скорочення площ сільськогосподарських угідь, квотування обсягів виробництва тих або інших видів продукції. Саме тому відповідь на поставлене питання потребує різного підходу: найбільш узагальненого, глобального; окремого регіонального об'єднання національних економік (наприклад, країн-членів ЄС); окремих країн на тому чи іншому етапі їх розвитку.

Почнемо з планетарного масштабу. Необхідність економічного зростання і розвитку сільського господарства, насамперед на інноваційних засадах, очевидні. По-перше, збільшується чисельність населення. По-друге, зростають його потреби (закон зростання економічних потреб, їх якісна зміна та ускладнення структури). Потреби, як відомо, є вихідною умовою і сенсом виробництва. Виробництво є джерелом задоволення зростаючих

економічних потреб. Відповідно до змін кількості потреб, їх структури змінюються обсяги і структура аграрного виробництва. У кінцевому підсумку останнє вирішально впливає на динаміку потреб і головне є джерелом їх задоволення. Від цього залежать якість і спосіб життя людей, рівень їх добробуту. В-третьє, усі не відновлювальні природні ресурси все більше вичерпуються. Саме це диктує необхідність їх раціонального використання на базі впровадження у виробництво нових видів техніки і технологій, інновацій в організацію й управління підприємством.

Це особливо актуально для сільського господарства. Тут інтенсифікація практично єдиний напрям збільшення обсягів виробництва. Адже земля в планетарному масштабі як виробничий ресурс сільського господарства (сільськогосподарські угіддя) не є результатом людської праці. Її площа просторово обмежена природою. Водночас потребує критичного сприйняття положення деяких науковців про те, що земля – це своєрідна частка природи, її «...неможливо вільно відтворювати» [9, с. 5]. «Земля належить до категорії невідновних природних ресурсів...» [4, с. 5]. Безумовно, чимало природних ресурсів, передусім корисні копалини, є не відновлюваними, вичерпними. Земельні ресурси в планетарному масштабі і щодо окремих країн в існуючих умовах просторово обмежені. І в цьому сенсі їх неможливо «вільно» відтворювати. Разом з тим земельні ресурси, що вже використовуються, можна і необхідно постійно відновлювати й навіть поліпшувати за рахунок використання відповідних агротехнічних та економічних факторів, які впливають на родючість землі. І в цьому розумінні вона «відновлювальний» природний ресурс. Наукою й практикою доведено, що можна підвищувати, поліпшувати родючість ґрунтів.

Актуальність питання інтенсифікації сільського господарства, у т.ч. за рахунок підвищення родючості земель, посилюється тим, що в силу дії різних чинників, урбанізації зокрема, зменшуються у світі площі орних земель. За даними вчених, «Тільки за останні 25 років обсяги ріллі скоротилися вдвічі» [10, с. 79]. Така негативна тенденція притаманна більшості країн світу. Не є виключенням з цього правила сільське господарство Укра-

їни. За роки незалежності площі сільськогосподарських угідь України зменшилися з 41,4 млн. га на кінець 1990 р. до 36,4 млн. га на кінець 2015 р. (на 5 млн. га або на 12,1%) [8, с. 67].

Важливо також врахувати актуальність для України проблеми високого рівня розораності землі. За даними науковців, в Україні показник сільськогосподарської освоєності території становить 72%, а розораності сільгоспугідь 54%. А це одні з найвищих у світі показників [13].

Останнього часу спостерігається посилення таких процесів як глобальні зміни клімату, нестабільні природно-кліматичні умови ведення сільського господарства. Зростає численність населення Планети.

«Значна частина вчених дійшла висновку, що чисельність населення Землі досягла або навіть перевищила ту критичну межу, за якою планета не в змозі забезпечити без втрат для свого існування швидко зростаючого населення» [10, с. 522].

Звідси витікає однозначний висновок – збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції у всьому світі і практично в кожній країні на екстенсивних засадах неможливо. Залишається один напрям – розширене відтворення на інтенсивно-інноваційній основі, тобто інтенсифікація аграрного виробництва об'єктивно необхідна. У цьому розумінні подальше його економічне зростання і розвиток є тотожними процесами.

Економічний розвиток сільського господарства включає у якості ключового завдання не тільки збереження й відновлення родючості земель сільськогосподарського призначення, але і її поліпшення. Останнє є одним із найбільш важливих факторів, який суттєво впливає на обсяги виробництва продукції рослинництва, її урожайність. Тому відновлення і підвищення родючості ґрунту є одним із найважливіших завдань у системі землеробства і стратегічному менеджменті щодо розвитку сільськогосподарського виробництва.

Отже, потреба економічного зростання і розвитку в сучасних умовах щодо практично всіх видів сільськогосподарського виробництва – очевидна. І тут логічно виникає питання щодо рушійних сил і факторів цього процесу.

Почнемо з визначення змісту і класифікації останніх.

У словнику іноземних мов термін «фактор» [лат. factor – виробляючий] має декілька визначень. Науковці справедливо вказують на ту обставину, що, по-перше, фактор – це рушійна сила, причина будь-якого явища, процесу або їх суттєва ознака. По-друге, теорія факторів, що розглядає історичний розвиток як результат взаємодії різних і однаково важливих за своїм значенням факторів. У контексті економічного розвитку дефініцію «фактор» (або «чинник») доцільно визначити як причинно-наслідкову залежність. Тобто один процес (подія, явище) породжує другий і передусє йому в часі. Перший є причиною, другий – результатом, наслідком. Тут маємо аналогію з дією об'єктивних економічних законів. Якщо йдеться про фактор як діючий, причинно-наслідковий процес, то йому притаманні такі ознаки: об'єктивність і усталеність (стійкість); масовість і істотність; повторюваність [5, с. 47].

До загально визнаних положень з тематики факторів розвитку аграрного виробництва є те, що цей процес знаходиться під впливом певних чинників. У сукупності вони утворюють систему взаємопов'язаних і взаємозалежних факторів. Саме тому є потреба формування ефективної комбінації факторів впливу на економічне зростання і розвиток сільського господарства. Економічна «вагомість», тобто значимість окремих факторів не однакова. Але було і залишається дискусійним питання щодо виокремлення ключового фактора в системі факторів впливу на економічне зростання і розвиток сільського господарства.

Класифікація факторів впливу на останній може бути різною, узагальненою і більш конкретною. Це залежить від мети і напряму дослідження, яке проводить науковець. Для нас важливо виокремити три групи факторів. По-перше, внутрішньогосподарські, тобто ті, які знаходяться в сфері дії первинних виробничих одиниць. Головні з них: техніко-технологічна оснащеність підприємства; його розміри; структура виробництва; менеджмент; соціальна складова. По-друге, фактори макроекономічного рівня. Вони не піддаються впливу з боку агрогосподарств. Пріоритетним з них є загальний стан ринково-підприємницького середовища і аграрна політика держави в широкому розумінні цього поняття

(передусім якість господарського права, цінова і кредитна політика держави, підтримка нею доходів агропідприємств тощо). По-третє, проміжні фактори, які поєднують мікро- і макрорівень. Насамперед це ключовий фактор впливу на прибутковість – собівартість продукції і такі фактори впливу на ринкові ціни як різні об'єднання агровиробників.

У даному теоретичному розділі для нас важливо визначити вплив людського фактора на економічне зростання і розвиток виробничо-господарської діяльності в цілому і в сільському господарстві зокрема. Для цього узагальнимо відомі питання економічної теорії. Як вже зазначалося нами, будь-яке виробництво включає матеріальні і людські фактори (техніко-людська система). Останній – це людина зі своєю робочою силою, яка володіє нею і поєднується з речовими умовами на певному робочому місці, приводить їх у дію, тобто здійснює процес праці. Загально визнаним є положення про те, що оскільки людина створює, приводить у дію й удосконалює техніко-технологічну складову виробництва, то вона є головною продуктивною силою суспільства. Тобто, в кінцевому підсумку «економічне зростання і розвиток» – це результат діяльності людей, їх наукова і господарська діяльність.

Що ж саме спонукає людей до економічного розвитку, а відповідно прояву ними сумлінного і творчого ставлення до господарської діяльності? Спробуємо дати відповідь на

поставлене питання.

Філософи традиційно вважали, що джерелом будь-якого прогресивного розвитку, його рушійною силою є «єдність і боротьба протилежностей». Більше того, це один із головних законів діалектики. На найбільш високому рівні узагальнення з цим варто погодитись.

Якщо виходити з того незаперечного факту, що в кінцевому підсумку виробничо-господарська діяльність людей не самоціль, а засіб задоволення їх численних економічних потреб, то їх зростання і є головною рушійною силою економічного розвитку.

Потреби – це об'єктивна необхідність людини в споживанні матеріальних і духовних благ, природних сил (сонячне світло, повітря, земля і т.д.) для свого існування і життєдіяльності. У складі системи потреб важливе місце займають економічні потреби, які задовольняються продуктами виробництва. Усвідомлені людиною її економічні потреби знаходять свій прояв в економічних інтересах та поставлених цілях, конкретних завданнях і діях, їх реалізації у виробничо-господарській діяльності. Економічний інтерес лежить в основі спонукальних мотивів, є мотиватором щодо господарської поведінки людини, рівня прояву нею сумлінного і творчого ставлення до праці та її результатів.

Схематично це можна подати у вигляді таких залежностей (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Рух сегментів зв'язку потреб і господарської поведінки.

Джерело: розроблено на основі досліджень автора

Викладені положення є загально визнаними в економічній літературі. Однак вони мають високий рівень узагальнення, а тому потребують конкретизації.

Відносно людського чинника, як головного суб'єкта господарювання, виробничого ресурсу, то на конкретному робочому місці раціональне і ефективне використання живої й уречевленої праці та якість продукції в значній мірі визначаються ставленням праців-

ника до виконання ним виробничо-господарських функцій. Воно, у свою чергу, визначається соціально-економічним станом працівника.

Історії відомо три головні типи соціально-економічного статусу останнього: власник-господар виробничої одиниці (засоби й результати праці знаходяться в його власності); раб; кріпосний селянин; найманий працівник. Очевидно, що кожний з них неоднаково від-

носитися до виконання своїх виробничо-господарських функцій, тобто їх інтереси суттєво відрізняються. Загальновідомо, що робітська праця найменш ефективна і не сприяє економічному зростанню і розвитку. Навпроти, суттєво його гальмує.

Найбільш сприятливою для економічного зростання і розвитку взагалі і сільського господарства зокрема, є таке положення людини, в якому уособлюється єдність суб'єкта власності, господаря і працівника. Про це йдеться в подальшому. Тут відмітимо одну обставину, на яку науковці не звертають належної уваги. Позитивна дія чинника тотожності власності і праці проявляється і в натуральних господарствах. У ньому самореалізується мотивація збагачення і відповідно до раціонального і ефективного господарювання. Такий, образно кажучи тримірний суб'єкт господарювання об'єктивно проявляє сумлінне і творче відношення до праці. При цьому воно самореалізується без впливу зовнішніх чинників, тобто на пряму має місце зв'язок потреб і інтересів людини. Розширене відтворення дає можливість більш повно задовольняти потреби власника натурального господарства (які до того ж зростають) і членів його сім'ї. Економічне зростання і розвиток в основному самозабезпечується. У цьому зв'язку доречним є визначення давньогрецького філософа Ксенофонта (учня Сократа) предмета «Ойкономії» як науки «...за допомогою якої люди можуть збагачувати господарство, а господарство... є все без винятку майно...» [3, с. 85].

У ринковій економіці інтерес власника-господаря до економічного зростання і розвитку суттєво посилюється. Зумовлено це двома факторами. По-перше, збагачення в натуральній формі обмежено споживанням виробленого в натурі. Збагачення в грошовій формі, як свідчить практика, «безмежно». Гроші, певна їх сума є результатом минулої господарської діяльності і джерелом її розширення і розвитку. І це є більш ґрунтовним стимулом до економічного зростання і розвитку будь-якої господарської діяльності. По-друге, суб'єкти ринкової економіки є відкритими щодо ринкового середовища в цілому і других господарюючих суб'єктів. При цьому усі вони не тільки взаємодіють і доповнюють один одного, але й конкурують між собою.

Головна перевага конкурентної системи господарювання полягає в тому, що поряд із матеріальним інтересом діє такий поширений мотиватор економічного зростання і розвитку як загроза економічного банкрутства. Вона спонукає кожного економічного суб'єкта ефективно господарювати. Вони змушені вести постійний пошук можливостей для підвищення конкурентоспроможності інакше ними скористаються конкуренти і витіснять їх із ринку. Принагідно зазначимо, що економічна (відповідно і юридична) відповідальність товаровиробників є не менш дієвою, ніж матеріальна заінтересованість.

У світлі вищевикладеного можна констатувати, що для ринкової економіки характерними є два мотиватори економічного зростання і розвитку: економічна заінтересованість і економічна відповідальність. В обох випадках йдеться про їх об'єктивність.

Стосовно економічної зацікавленості власників-господарів первинних виробничих одиниць, то в ринковій економіці, як справедливо вважають науковці, діє об'єктивний економічний закон «максимізації прибутку» або «підвищення прибутковості»: «...прибутковість усіх товарних господарських одиниць є невід'ємним атрибутом ринкової економіки. У певному розумінні ринкова економіка і прибутковість її господарських одиниць – поняття ідентичні. Оскільки прибутковість – це закономірний, об'єктивний, масовий і повторюваний процес щодо ринкової економіки в цілому і первинних ланок зокрема, то її можна класифікувати як економічний закон» [5, с. 13].

Стосовно підприємств, які використовують найману працю, очевидним є той факт, що створена найманим працівником додана вартість повинна перевищувати його заробітну плату. Тобто наймані працівники мають створювати додаткову вартість, яка після реалізації товару отримує форму прибутку. В іншому разі найм працівників для роботодавця втрачає сенс. У цьому зв'язку доцільно навести слова М. Туган-Барановського про те, що «Капіталістичне підприємство має собі на меті – давати власникові підприємства найбільший прибуток на затрачений капітал... В прибутковості полягає вся суть і мета капіталістичного підприємства» [12, с. 219-221].

І головне, притаманна ринку досконалої

конкуренції тенденція до максимізації прибутку і мінімізації витрат щодо усіх видів товарів є однією з найбільш позитивних сторін ринкової економіки. «Чим більшим є ...дохід, тим краще досягнута мета діяльності господарства. В умовах вільної конкурентної боротьби при капіталістичному способі виробництва це знаходить свій прояв у максимізації додаткової вартості, гонитві за надприбутками чи іншими ефектами, для чого необхідне встановлення панівної позиції на ринку за рахунок нарощування конкурентоспроможності підприємства та збільшення частки ринку» [10, с. 747].

Виробничо-господарська діяльність у сільському господарстві, як зазначалося в роботі, має певну специфіку. Однією з головних відмінностей є те, що ключовою організаційно-правовою формою тут є агробізнесові господарства переважно сімейного типу. У цьому зв'язку деякі науковці вважають, що «для такого підприємства метою функціонування є добробут родини, який не вичерпується грошовим доходом. Розповсюджене уявлення, що підприємець завжди прагне до максимізації свого прибутку, для аграрного сектора в чистому вигляді неприйнятне. Сімейне фермерське господарство, на відміну від інших галузей економіки, не може значно скоротити кількість зайнятих в агровиробництві, оскільки головна робоча сила – це родина, яку неможливо звільнити у відповідь на зміну кон'юнктури ринку. Мобільність аграрної праці досить низька, а отже досить низька можливість скоротити будь-яким чином витрати на володіння» [1, с. 149].

Натомість є й протилежна точка зору: «Економічна природа *сільськогосподарських підприємств*, як і будь-яких інших підприємських формувань, зобов'язує їх підпорядковувати стратегію і тактику своєї діяльності головній меті – максимізації прибутку» [6, с. 25].

Перевищення витрат над доходами (виручкою) в умовах ринку є причиною збитковості підприємства, яке не має ніякої перспективи й неминуче стає банкрутом. Тому в кожного товаровиробника об'єктивно зароджується економічний інтерес до прибутку, його право на прибуток й адекватно при збитковому виробництві повною мірою формується його ж відповідальність за збиток [11].

Вважаємо найбільш прийнятною точку зору тих науковців, які стверджують, що господарська діяльність у сільському господарстві має специфіку. Вона, у свою чергу, надає особливість прибутковості щодо усіх агропідприємств, сімейного типу, зокрема. Останні можуть функціонувати безприбутково, а нерідко зі збитком. У той же час, якщо сімейне агрогосподарство є агробізнесовим (товарним), то в умовах конкурентного ринку отримання і максимізація прибутку є головною умовою розширеного відтворення на екстенсивних, а тим більше інтенсивно-інноваційних засадах. Тут ми не враховуємо державну підтримку сімейних господарств. Якщо вона відчутна, то вони можуть функціонувати й без отримання прибутків. Тим більше це відноситься до частково агробізнесових господарств. У цілому ринкова економіка – це така система господарювання, якій притаманна конкуренція між товаровиробниками за споживача. Жорстка конкуренція товаровиробників об'єктивно змушує кожного з них здійснювати навіть не просто розширене відтворення, а відтворення на інтенсивно-інноваційних засадах. Це потребує чималих коштів. Одним з головних їх джерел є використання прибутку (повністю чи частково), його капіталізація. Хто з них цього не робить, відстане в економічному аспекті та може збанкрутувати [5, с. 16-19].

Зіставлення різних точок зору вчених економістів-аграрників дає підстави стверджувати, що в будь-якій сфері ринкової економіки, сільському господарстві зокрема, провідними мотиваторами економічного зростання і розвитку є матеріальна заінтересованість у примноженні доходів, їх максимізації і відповідальність за результати господарської діяльності під тиском конкурентного середовища. У кінцевому підсумку обидва мотиватора є домінуючою рушійною силою економічного зростання і розвитку всіх господарюючих суб'єктів ринкового спрямування.

До загальноновизнаних положень економічної теорії ще за часів А. Сміта, який є одним із її класиків (за визначенням П. Самуельсона – економістом № 1 у XVIII ст.), є те, що ринковій економіці притаманний саморозвиток. Положення суттєво узагальнене і, принаймні для тематики монографії, потребує обґрунтування. Почнемо з того, що всі економічні явища і процеси діють тільки через людей, які

їх персоніфікують. І в цьому розумінні вони суб'єктивні. У той же час дії людей об'єктивні, детерміновані і відповідно здійснюються незалежно від їх волі й почуттів. У цьому аспекті економічні відносини представляють собою об'єктивно-суб'єктивний процес. Об'єктивний рух, розвиток виробничо-господарських відносин проявляється через господарську діяльність суб'єктів – носіїв цих відносин.

Відповідно, під економічним саморозвитком слід розуміти детермінованість господарської поведінки людини об'єктивними зовнішніми умовами, на які вона вплинути не може. З цих позицій саморозвиток має місце лише там, де первинним виробничим ланкам зовнішньоекономічне середовище диктує найбільш важливі організаційні питання: що, як, з ким і для кого виробляти, як вирішувати ці питання. При цьому, в основі економічного саморозвитку знаходяться, в першу чергу, дві функції ринкового механізму: стимулююча і оздоровча (санаційна) і головною метою товаровиробника є максимізація прибутку. Вихідною є остання.

Важливо наголосити, що максимізація прибутку також має об'єктивно-суб'єктивні засади. У цьому зв'язку заслуговує на увагу наступне положення науковців: прибутковість, як і будь-яке економічне явище чи процес, проявляється через свідому діяльність людей, і в даному контексті набуває суб'єктивного характеру. Саме виходячи з цього раніше і сьогодні головна мета економічних суб'єктів, максимізація прибутку, пояснюється природними властивостями окремої людини чи певного прошарку. У цьому випадку об'єктивна мета набуває в значній мірі суб'єктивний «окрас». Інакше кажучи, максимізація прибутку пояснюється ненаситною природою капіталіста-роботодавця, у якого при слові прибуток з'являється «блиск в очах».

Про що свідчить господарська практика суб'єктивного бажання її суб'єктів максимізувати прибуток? Очевидним є той факт, що вони, як особистості, істотно відрізняються між собою. Можна навести чимало прикладів, які підтверджують первинність меркантильних інтересів, і не менше прикладів, коли бізнесмен чималу частку прибутку використовує на благодійні цілі. Для багатьох типовою

є ситуація, за якою вони не в змозі витратити навіть половину відсотків свого капіталу за своє життя. Для них гроші потрібні для того, щоб знову з них робити більші гроші (за формулою $G - G'$) [5, с. 17].

І тут ми виходимо на економічний саморозвиток, який забезпечує стимулююча функція ринку. Якщо коротко, то її дія полягає в наступному. При умові співпадіння попиту і пропозиції на даний товар формується ціна рівноваги. Ринкова ціна і витрати виробництва в кінцевому підсумку визначають розміри прибутку ($P = C - C_b$). На ціну виробник вплинути не може. Собівартість виробу також у значній мірі залежить від цін. Наприклад, у 2015 р. частка матеріальних витрат, які ввійшли до собівартості сільськогосподарської продукції, у сільськогосподарських підприємствах становила 73,7% (в 1990 р. – 49,4%). Більшість з них були придбані за ринковими цінами. В сільськогосподарській продукції фермерських господарств цей показник у 2015 р. становив 74,4% [8, с. 54].

Зрештою, щоби за існуючих ринкових цін збільшити прибуток, товаровиробнику вкрай важливо знизити собівартість виробу до мінімального рівня, нижче середнього, суспільного рівня. На практиці відомі десятки напрямів і засобів зниження собівартості. При узагальненому підході можна виокремити головні: впровадження новітніх видів техніки, технології, менеджменту, підвищення рівня концентрації виробництва і кваліфікації працівників, раціональне використання живої і уречевленої праці тощо (організаційний чинник – менеджмент). У цьому полягає прями інтерес будь-якого товаровиробника. Адже мінімум витрат за даних ринкових цін – це максимум прибутку.

Зі стимулюючою функцією ринку тісно пов'язана оздоровча функція. Вона пояснюється тим, що основою саморозвитку, образно кажучи, є пряник і батіг. Жорстка конкурентна боротьба, в умовах однакового ринково-підприємницького середовища, але з різними умовами господарювання, зумовлює диференціацію товаровиробників за доходами, тобто є передові й відсталі, переможці й переможені. Перші мають більші можливості капіталізувати прибуток і забезпечити процес відтворення на інноваційних засадах. Тобто, саме

вони забезпечують не тільки економічне зростання, але й розвиток. Переможені – це ті товаровиробники, що знаходяться на межі банкрутства або навіть його потерпіли.

Як можна оцінити названу функцію ринку? Різні течії економічної теорії підходять до цього питання неоднозначно. Марксистський напрям відносив її до одного з «недоліків», «провалів» саморозвитку ринкової економіки, який зрештою призводить до циклічного її розвитку, економічних криз і постійно супроводжується економічним, а відповідно і соціальним диспаритетом господарюючих суб'єктів, економічного банкрутства багатьох з них. Водночас широке коло науковців визначають цю функцію як важливий фактор саморозвитку ринкової економіки.

У цілому можна стверджувати, що для окремого товаровиробника загроза, а нерідко і реальність економічного банкрутства – це особиста трагедія, аналогічно безробітному, який бажає працювати. Водночас у макроекономічному аспекті загроза витіснення з ринкового середовища – це «дамоклів меч», який висить над кожним суб'єктом господарювання і спонукає їх, напевне, не менше, ніж матеріальна зацікавленість до раціонального й економічного використання живої й уречевленої праці, підвищення якості продукції, поліпшення її асортименту, вироблення нових товарів. Усе це є важливим методом конкурентної боротьби за покупця. Способами досягнення таких завдань є впровадження нових видів техніки, технології і менеджменту.

Отже, ринковий механізм забезпечує економічне зростання і саморозвиток товарного господарства. В цілому, цей процес економічно ефективний, але жорсткий, подібний до «шокової терапії». У соціальному плані ринкова економіка далеко не гуманна, їй притаманний соціальний диспаритет, тобто вона соціально вразлива. Чимало економічних проблем породжує спонтанне регулювання виробничої діяльності методом спроб і помилок і передусім циклічний розвиток і криза надвиробництва. Але, спроба сформулювати більш ефективний тип економічної системи на засадах свідомого регулювання економічного зростання і розвитку через механізм централізованого директивного планування й управління державою виявилася невдалою.

Практично усі постсоціалістичні країни перейшли на ринкові умови господарювання.

У контексті викладеного можна зробити узагальнений висновок щодо рушійних сил економічного зростання і розвитку взагалі. Першоосновою, рушійною силою, джерелом цього процесу є людина (людський фактор), яка потребує постійного задоволення своїх численних зростаючих економічних потреб. Останні породжують економічний інтерес у привласненні і споживанні економічних благ безпосередньо в натуральному господарстві або їх грошовий еквівалент у товарному. Для власників-господарів окремих виробничих одиниць головним мотивом діяльності є максимізація прибутку (доходу) на основі мінімізації витрат. Саме це і є головною рушійною силою, першоосновою економічного зростання і розвитку виробничо-господарської діяльності. Інші – похідні, вони є засобами досягнення першооснови. У свою чергу, в їх складі ключовим фактором є підприємницька поведінка господаря-товаровиробника щодо удосконалення техніко-технологічної оснащеності підприємства, збільшення його розмірів і удосконалення менеджменту.

Висновки. Розглянуті питання рушійних сил економічного зростання і розвитку сільського господарства дають підстави стверджувати, що для ринкової економіки характерним є переважно спонтанний розвиток. Аргументується науковцями це тим, що ринковій економіці діяльність будь-якого господарства, його продукцію й ефективність оцінює ринок. Перед ним усі рівні. А це означає, що перехід до ринку виключає штучну підтримку неефективно працюючих підприємств. За своєю природою ринкова економіка є госпрозрахунковою і тому передбачає зіставлення виручки від реалізації продукції (послуг) з витратами на її виробництво. Наслідком його може бути прибутковість або збитковість виробництва. Досягнути першого можна лише за умови самостійності, економічної заінтересованості і відповідальності кожного учасника виробничого процесу, суворого дотримання режиму економії на всіх його ділянках. Нехтувати такий підхід до справи можуть тільки ортодокси або недалекоглядні люди, що, на жаль, має місце. Для забезпечення нормального функціонування економіки ці явища необхідно викоренити [7].

Досягнути прибутковості підприємство може лише за двох умов. По-перше, реалізаційні ціни є еквівалентними (у відповідності до законів ринку). По-друге, витрати виробництва здійснені в межах суспільно-необхідного їх рівня. Інакше кажучи, на шляху до забезпечення максимізації прибутку підприємству необхідно подолати такі бар'єри, як ціновий та витратний. Кращий варіант – по можливості високі ціни (але їх блокує ринок) і менші витрати (в значній мірі їх величина залежить від підприємства). Необхідно врахувати й дію «закону спадної дохідності (прибутковості)».

У кінцевому підсумку щодо розгляду закону максимізації прибутку, то в усіх сферах і галузях національної економіки, у тому числі в сільському господарстві, ринкова економіка не гарантує отримання прибутку. Питання міри прибутковості і збитковості визначає ринок, як об'єктивна реальність. Саме після реалізації на ринку виробленої продукції товаровиробник зіставляє її вартість (ціну) з уже понесеними витратами на її виробництво і реалізацію. І тут можуть бути варіанти: прибутковість; відсутність як прибутку, так і збитків; збитковість [5, с. 19].

У науковій літературі нерідко йдеться про «недоліки», «провали», «осічки» ринкової економіки в цілому, ринкового механізму зокрема. На наш погляд, взагалі некоректним є підхід до характеристики певного типу і моделі економіки, коли визначають її недоліки.

Кожна з них є об'єктивною реальністю і функціонує на притаманних їй економічних законах. Якщо вони об'єктивні, то люди не можуть їм дорікати, оцінювати як позитивні чи негативні, або навіть «деформовані». Адже ніхто не нарікає й не визначає позитиви чи негативи Всесвіту і сонячної системи, зокрема, законів її руху, структурну будову. У той же час оскільки економічні відносини діють через людей, то вони в змозі їх змінити і навіть трансформувати в інший тип або модель економіки. Практика це підтверджує. Досвід постсоціалістичних країн дав можливість довести, що заміна ринкового механізму централізовано-директивним державним плануванням, з менш жорстким важелем соцзмагання у порівнянні з конкуренцією не забезпечили бажаного економічного зростання і розвитку. Тобто, з цих позицій свідомий планомірний розвиток поступається спонтанному («невидимій руці ринку»), про яку говорив А.Сміт).

Отже, правомірно стверджувати, що економічне зростання є фундаментальною економічною проблемою, яка постає перед усіма державами. За динамікою економічного зростання характеризують ефективність національної економіки, судять про рівень життя населення, про те, як вирішується проблема обмеженості ресурсів. Економічне зростання можна розглядати як основний показник розвитку і благоустрою країни.

Список літератури

1. Борисова В.А. Вартість та ціна землі / В.А. Борисова, В.О. Сергієнко // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво. – 2001. – № 1. – С. 145-155.
2. Вініченко І.І. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: монографія / І.І. Вініченко. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 444 с.
3. Історія економічних учень: підручник [класичний університетський підручник] / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 130 с.
4. Лисюк О.В. Ефективність використання земельних угідь у сільському господарстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / О.В. Лисюк. – Львівський національний аграрний університет, Львів, 2011. – 20 с.
5. Мельник Л.Л. Економічна засади прибутковості сільського господарства: Монографія / Л.Л. Мельник. – Дніпро, видавництво «Свідлер А.Л.» – 2016. – 346 с.
6. Прокопа І.В. Структура сучасного аграрного виробництва в Україні: соціоекономічний та організаційний аспекти / І.В. Прокопа // Агроінком. – 2012. – № 7-9. – С. 24-31.
7. Саблук П.Т. Підвищення ролі аграрної економічної науки у формуванні та реалізації аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2001. – № 3. – С. 3-10.
8. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2015 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2016. – 379 с.
9. Стеценко О.М. Регулювання земельних відносин і обороту земельних ділянок аграрних господарств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.М. Стеценко. – Дніпропетровськ, 2010. – 20 с.
10. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: збірник матеріалів Чотирнадцятих річних

зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників (Київ, 16-17 жовтня 2012 р.) / редкол.: Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2013. – 762 с.

11. Супрун О.М. Ефективне господарювання в умовах економічної кризи / О.М. Супрун // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 142-146.

12. Туган-Барановський М. Політична економія. Курс популярний / М.Туган-Барановський.–К:Наук.думка, 1994–263с.

13. Шубравська О.В. Розвиток сільськогосподарського виробництва України: чинники зростання / О.В. Шубравська // Економіка АПК. – 2015. – № 5. – С. 5-11.

References:

1. Borysova V.A. Vartist' ta tsina zemli (2001). Cost and cost of earth: State and regions. - Series: Economics and Business

2. Vinichenko I.I. Investytsijna diialnist' ahrarnykh pidpryemstv: monohrafiia (2010). Investment activity of agrarian enterprises :monograph / I.I. Vinichenko

3. Istoriia ekonomichnykh uchen': pidruchnyk [klasychnyj universytets'kyj pidruchnyk] / za red. V.D. Bazylevycha (2004). History of Economic Studies: Textbook [classic university textbook] / ed. V.D. Bazilevich

4. Lysiuk O.V. Efektyvnist' vykorystannia zemel'nykh uhid' u sil's'komu hospodarstvi (2011). Efficiency of land use in agriculture: author's abstract. dis for obtaining sciences. Degree Candidate economist sciences.

5. Mel'nyk L.L. Ekonomichna zasady prybutkovosti sil's'koho hospodarstva: Monohrafiia. (2016). Economic principles of profitability of agriculture: Monograph, Svidler A.L. Publishing House.

6. Prokopa I.V. Struktura suchasnoho ahrarnoho vyrobnytstva v Ukraini: sotsioekonomichnyj ta orhanizatsijnij aspekty. (2012). The structure of modern agrarian production in Ukraine: socio-economic and organizational aspects, Agroinkom

7. Sabluk P.T. Pidvyschennia roli ahrarnoi ekonomichnoi nauky u formuvanni ta realizatsii ahrarnoi polityky v Ukraini. (2001). Increasing the role of agrarian economic science in the formation and implementation of agrarian policy in Ukraine, Economy of agroindustrial complex.

8. Statystychnyj zbirnyk «Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy» za 2015 rik. (2016). Statistical collection "Agriculture of Ukraine" for 2015 / State Statistics Committee of Ukraine.

9. Stetsenko O.M. Rehuliuвання zemel'nykh vidnosyn i oborotu zemel'nykh dilianok ahrarnykh hospodarstv: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekonom. nauk. (2010). Regulation of land relations and turnover of land plots of agrarian enterprises: author's abstract. dis for obtaining sciences. Degree Candidate economist sciences

10. Stratehiia rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku: zbirnyk materialiv Chotymadtsiatykh richnykh zboriv Vseukrains'koho konhr. vchen. ekonomistiv-ahrarykiv. (2013). Strategy for the development of the agrarian sector of the economy for the period up to 2020: a collection of materials of the Fourteenth Annual Meeting of the All-Ukrainian Cong. scientist economists-agrarians (Kyiv, October 16-17, 2012)

11. Suprun O.M. Effective management in the context of the economic crisis. (2009). Effective management in the context of the economic crisis, Economy of agroindustrial complex.

12. Tugan-Baranovsk'ij M. Politychna ekonomiiia. Kurs populiarnyj. (1994). Political Economy. The course is popular.

13. Shubravs'ka O.V. Rozvytok sil's'kohospodars'koho vyrobnytstva Ukrainy: chynnyky zrostannia. (2015). Development of Agricultural Production in Ukraine: Growth Factors, Economics of agroindustrial complex

УДК 353.2

*Розуменко С. М., к.е.н., доцент,
Нестеренко С.А., д.е.н., професор
Таврійський державний агротехнологічний університет*

РОЗВИТОК СИСТЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

***Анотація.** Розглядаються питання розвитку системи регіонального управління. Висвітлюється сутність державної регіональної політики, її найважливіші завдання та напрями, складові системи державного управління регіональним розвитком. У статті досліджуються концептуальні засади розбудови в Україні інституту регіонального управління, що відповідатиме вітчизняним традиціям врядування та європейським стандартам.*

***Ключові слова:** регіональне управління, місцеве самоврядування, державна регіональна політика, механізм регіонального управління, органи виконавчої влади, стратегія регіонального розвитку.*

JEL code classification: H70, H79

*Rozumenko S. M., PhD, ass. prof.,
Nesterenko S.A., Doctor of economic sciences, prof.
Tavria state agrotechnological university*

DEVELOPMENT OF THE REGIONAL MANAGEMENT SYSTEM

***Abstract.** The current state of development of our country is complicated by the objective need for the urgent introduction of a complex of reforms in all spheres of life of Ukrainian society, in particular, state and regional governance. However, the interconnectivity of socio-economic processes at different levels, the irreversible impact of globalization trends on the social and economic spheres, which continue to be tirelessly integrated into world space, lead to the search for solving individual problems of regional development as independent ' the objects of the study are ineffective and doomed to fail in the long run. Today, the task of scientifically substantiated detection and overcoming of problems of functioning of an integrated system of regional management in its interrelation with the national system and the external environment is the dominant role.*

Today, the solution to the problems of regional governance is extremely important, because it covers all spheres of society's life, taking into account regional and local peculiarities. Simultaneous and accelerated implementation of political, administrative and municipal reforms in Ukraine changes the format of relations between regions with the center and introduces new requirements for state regional policy. In contemporary scientific literature on state governance, which deals with regional development, there is an understanding of fundamental changes that began with changes in the model of the world economy, and today affect the ways of stimulating the regional and local economies by state authorities.

The formation of a state regional policy in Ukraine should be carried out on a new basis, involving public relations actors at the regional and local levels, including territorial communities, executive bodies, non-governmental organizations, business entities, and regional elites.

***Key words:** regional administration, local self-government, state regional policy, mechanism of regional management, executive authorities, regional development strategy.*

Постановка проблеми. Поточний стан розвитку нашої держави ускладнюється об'єктивною необхідністю нагального впровадження комплексу реформ усіх сфер життєдіяльності українського суспільства, зокрема державного та регіонального управління. Однак взаємопов'язаність соціально-економічних процесів різних рівнів, незаперечний вплив глобалізаційних тенденцій на суспільну та економічну сфери, які продовжують невинно інтегруватись у світовий простір,

призводять до того, що пошук розв'язання окремих проблем регіонального розвитку як незалежних об'єктів дослідження є малодієвим та приреченим на невдачу в довгостроковій перспективі. Сьогодні домінуючу роль займають завдання науково обґрунтованого виявлення та подолання проблем функціонування цілісної системи регіонального управління в її взаємозв'язку із загальнодержавною системою та зовнішнім середовищем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні основи сучасної регіональної політики досліджували такі відомі українські вчені, як В. Бакуменко, В. Бодров, О. Ігнатенко, Р. Калюжний, Ю. Лебединський, С. Мельник, Н. Нижник, Г. Одінцева, В. Олуйко, І. Розпутенко, В. Скуратівський, Л. Шкляр, В. Яцуба, В. Яцюк та ін.

Вивченню концептуальних засад державної регіональної політики присвятили свої праці В. Авер'янов, Г. Атаманчук, І. Варзар, С. Дубенко, В. Князєв, А. Паламар, С. Романюк, В. Селіванов, В. Тронь, В. Цветков та ін. Питання ефективного управління механізмами державного регулювання регіонального розвитку стали предметом наукових досліджень О. Амоші, С. Білої, Д. Богині, В. Бодрова, В. Гейця, М. Корецького, Е. Лібанової, Ю. Наврузова, В. Юрчишина та ін.

У науковій літературі компетенції місцевих державних адміністрацій висвітлено переважно з позицій політології, конституційного та адміністративного права, зокрема у роботах В. Величка, В. Кампо, О. Сушинського. Питання формування компетенції місцевих державних адміністрацій у сфері господарювання частково розкрито в окремих навчальних виданнях з господарського права, а також у працях О. Амоші, В. Мамутова та ін.

Питання регіонального управління в контексті євроінтеграційних процесів, дослідження європейських принципів державного управління та досвіду регіонального управління в країнах ЄС знайшли відображення в працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Бакуменко, З. Балабаєва, Т. Безверхнюк, Т. Берегой, В. Вакуленко, П. Ворона, М. Іжа, В. Керецман, В. Куйбіда, Ю. Куц, М. Лахижа, В. Мамонова, М. Миколайчук, Л. Приходченко, С. Саханенко, А. Ткачук, В. Толкованов, О. Топчієв, Н. Фоміцька, О. Фролов, Ю. Шаров, Ф. Бафойл, Г. Вольман, Є. Габб, О. Діреши. І. Отола, Х. Цимерманн, Д. Щиманке. Історичний досвід управління на українських землях висвітлений у працях Р. Воробей, Р. Іванченко, В. Князева, Є. Коняєва, Л. Комзюка, Г. Корольова.

Однак практично немає ґрунтовних досліджень, в яких розглядаються проблеми адаптації європейського досвіду реформування регіонального управління, децентралізації влади в органічному взаємозв'язку з вітчизняною традицією врядування.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування концептуальних засад розбудови в Україні інституту регіонального управління, що відповідатиме вітчизняним традиціям врядування та європейським стандартам.

Виклад основного матеріалу. Як слушно засвідчують З.С.Варналій та ін. [1, с. 89], інтегрований характер системи управління територіальним розвитком поєднується з необхідністю застосування в національній системі управління методів, вироблених у різних галузях: державного управління, економіки, менеджменту, політології, соціології, філософії, юриспруденції. Результатом їх синтезу постає сформований підхід, що дає змогу поглиблювати фундаментальні та розширювати прикладні дослідження, вирішувати теоретичні завдання й практичні проблеми регіонального управління, що все більше ускладнюються в умовах суттєвих глобалізаційних тенденцій.

Система регіонального управління поєднує у собі: систему центральних і регіональних органів влади; сукупність функцій, що здійснюються державними органами, а також різноманітні методи, ресурси, які використовуються для реалізації цих функцій; підсистему зв'язків (прямих і зворотних), що виникають між об'єктами і суб'єктами регіонального управління.

В умовах трансформації ринкових відносин, розвиток системи регіонального управління постійно перебуває у стані модифікації та модернізації. З огляду на це, процес визначення напрямів, шляхів раціоналізації системи управління та удосконалення її ієрархічної структури; оптимізація системи регіонального управління з урахуванням сучасних вимог і завдань соціально-економічного та просторового розвитку країни тощо також перебуває в процесі реформування [2, с.5].

Суб'єктами управління регіональним розвитком в Україні є:

1. Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, центральні органи виконавчої влади. На цьому рівні державного управління визначаються основні напрями державної політики (та її складової – внутрішньої регіональної політики); створюється нормативно-правове поле регіональ-

ного розвитку; розробляється комплексне бачення соціально-економічного розвитку регіонів та цільове спрямування процесів його реалізації; визначаються основні пріоритети регіонального розвитку; відбувається прогнозування практичного застосування інструментів та механізмів регіонального розвитку тощо.

2. Місцеві органи виконавчої влади. На цьому рівні державного управління відбувається задіяння інструментів та механізмів регіонального розвитку, визначених державою. Метою діяльності місцевих органів виконавчої влади є надання якісних та доступних публічних послуг, розв'язання найбільш актуальних проблем економічного і соціального розвитку на місцевому, локальному регіональному рівнях.

3. Органи місцевого самоврядування. На цьому рівні державного управління на основі задіяння місцевої ініціативи та комплексного використання наявних на місцевому рівні ресурсів, задіяння інструментів та механізмів місцевого самоврядування тощо, відбувається стимулювання регіонального розвитку з урахуванням інтересів територіальних громад та відповідно до вимог забезпечення високого рівня якості життя людини незалежно від місця її проживання [3, с.-11-12].

Для реалізації державної регіональної політики система регіонального управління застосовує механізми та інструменти цільового впливу (державного регулювання) розвитку регіонів (у першу чергу, йдеться про соціально-економічний розвиток регіонів).

Об'єктом регіонального управління традиційно є регіональний соціально-економічний комплекс, особливостями існування якого є: наявність певних територіальних меж; певна консервативність соціально-економічного розвитку, викликана спеціалізацією виробництва; наявність інфраструктурного забезпечення (дороги, комунікації, житлово-комунальні мережі тощо). Регіональний комплекс відрізняється багатофункціональністю, багатоієрархічністю та чутливістю до впливу ризиків як внутрішнього, так і зовнішнього походження. У середньо- та довгостроковій перспективі це викликає потребу модифікації державної регіональної політики та системи регіонального управління з метою їх адаптації до

викликів, які супроводжують розвиток регіональних комплексів країни.

Невід'ємними складовими системи державного управління регіональним розвитком слід визнати:

- розробку та прийняття правових норм регіонального розвитку (інституційно-правове забезпечення функціонування системи державного управління регіональним розвитком);

- визначення стратегічних пріоритетів довгострокового розвитку регіонів, стратегій регіонального розвитку, індикативного планування (прогнозування), у т.ч. визначення місця та ролі регіону у розбудові національної економіки;

- координацію державної регіональної політики, що передбачає чіткий розподіл повноважень, усунення дублювання у процесі прийняття управлінських рішень у сфері регіонального розвитку (зокрема, йдеться про необхідність створення та налагодження ефективної діяльності Координаційної ради регіонального розвитку – державного інституту, який дозволить узгодити базові пріоритети та основні завдання державної регіональної політики, сприятиме оптимізації процесів фінансового забезпечення її реалізації тощо);

- здійснення регулярного моніторингу всіх сфер регіонального розвитку (у т.ч. йдеться про вибіркоче статистичне обстеження окремих сфер місцевого (регіонального) розвитку, налагодження інформаційного забезпечення як основи для поточного управління, прийняття обґрунтованих державно-управлінських рішень у сфері реалізації державної регіональної політики);

- державне регулювання регіонального розвитку (насамперед це стосується досягнення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів, у т.ч. з урахуванням галузевого, секторального підходу, регулювання ринку праці тощо. На регіональному рівні такі заходи найчастіше втілюються за допомогою галузевої (секторальної) політики (промислової, аграрної, транспортної, політики зайнятості та доходів тощо);

- державний контроль за виконанням рішень системи державного управління регіональним розвитком; врахування змін, що спостерігаються на регіональному рівні в процесі

розробки та впровадження державної соціально-економічної політики в цілому [2, с.7].

Корольок Ю.Г. стверджує, що розвиток дієвих та ефективних механізмів регіонального управління є актуальною задачею наук державного управління. Головний аспект її розв'язання пов'язаний з необхідністю врахування двох напрямів:

- комплексного аналізу наявних здобутків у даній сфері, виявлення найбільш дієвих і ефективних інструментів впливу на об'єкт регіонального управління, аналізу їх придатності до впровадження в конкретний регіон;

- інноваційного пошуку нових за змістом форм та механізмів реалізації регіональної політики, де ґрунтовному науковому аналізу всієї системи регіонального управління надається першочергова вага.

Становлення дієвої системи регіонального управління вимагає врахування об'єктивних закономірностей, зокрема, процесів саморегуляції, системної відповідності суб'єкту управління потребам об'єкта тощо. Перехід до ринкової економіки суттєво понижує рамки адміністрування, однак визначає потребу безпосередньої участі органів регіонального управління в розвитку та регулюванні регіональних ринків, що вимагає впровадження відповідних механізмів управління (у т.ч. фінансового і кредитного). Кероване розв'язання регіональних проблем ставить вимогу вдосконалення процесу розробки та реалізації програм соціально-економічного розвитку, зокрема процедури їх оцінки. Виникає потреба вдосконалення методу проведення експертизи органів влади різних рівнів стосовно їх впливу на регіональні процеси. Одним із привабливих (з точки зору суб'єкта) шляхів вдосконалення системи регіонального управління є пропозиція разового, трансформаційного впливу на об'єкт управління, його структуру, потенціал, склад. В Україні найбільш популярним із зазначених аспектів удосконалення є ідея реформування адміністративно-територіального устрою [4, с.124].

Створення нового інституційного дизайну системи публічного управління на регіональному рівні, який задовольняв би суспільні запити і сприяв би забезпеченню реалізації регіонального інтересу, є сьогодні одним з пріо-

ритетних завдань в Україні. Розбудова сильного та дієвого інституту регіонального управління пов'язана не з владно-силовими ресурсами ініціаторів перетворень, а з ефективним інституціональним проектуванням, орієнтованим на соціальні потреби та інтереси [5, с.80].

На думку Андрія Маєв, через багатоманітність організаційних зв'язків на регіональному рівні, перерозподіл ресурсів системи регіонального управління має здійснюватись за кількома стратегічними напрямками:

- вирівнювальний перерозподіл ресурсів, у межах якого відбувається перерозподіл фінансових ресурсів з місцевого бюджету, спрямований на забезпечення єдиного стандарту доступу до бюджетних послуг на території регіону за аналогією з діючою методикою міжбюджетного трансферту на вирівнювання доходної спроможності бюджету, який його отримує;

- стимулюючий перерозподіл ресурсів, спрямований на мотивацію регіональних органів влади до нарощення податкового потенціалу (обсягу капітальних вкладень) на власній території [5, с.83].

Нагальною є потреба у формуванні механізмів регуляторної політики держави, спрямованих на: узгодження системи нормативного вилучення ресурсів (що має встановлюватись на регіональному рівні – амортизаційні премії, податкові преференції, податкові кредити, пільгові митні режими тощо); удосконалення практики застосування дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних кредитів, що забезпечують відповідний рівень фінансування регіонального управління; розробки процедури приватно-державного партнерства; налагодження тісної співпраці органів публічної влади з найбільшими бізнесовими групами та асоціаціями малого і середнього бізнесу [4, с.84].

Наразі, пріоритетом ефективної регіональної політики має бути розвинене місцеве самоврядування і дієздатні територіальні громади як первинні суб'єкти самоврядування. Місцеві органи влади мають здійснювати регулятивно-контролюючу діяльність з урахуванням форм і методів організації такої діяльності; питань формування витрат місцевого бюджету; системи місцевих податків і дота-

цій держави та визначенням їх ролі в соціально-економічному розвитку регіонів [6, с.3].

Україна є невід'ємною та органічною частиною Європи. Одним із важливих пріоритетів реалізації державної політики України є моніторинг та втілення кращих світових практик у галузі державного управління та місцевого самоврядування, активна участь у роботі провідних міжнародних і політичних організацій. Для України, з огляду на її територію і розмаїтість соціально-економічних, культурно-конфесійних і політичних умов суспільного розвитку, системні реформи неможливі без урахування територіальних чинників. Процес прийняття законодавчих актів і нормативних документів, перерозподіл по території країни бюджетних витрат центральними органами влади в Українській державі, як і усіх європейських країнах, багато в чому, прямо або опосередковано, визначає стратегію регіонального розвитку. Такий системний вплив не завжди є позитивним і у ряді випадків призводить до загострення існуючих регіональних проблем і виникнення нових. Прийняті рішення, як правило, спрямовані на досягнення макроекономічних, фінансових, суто галузевих і інших цілей, а регіональні наслідки виступають як «побічний» ефект і практично не оцінюються і не аналізуються [7, с.5].

Регіональна політика проводиться сьогодні у всіх країнах світу як невід'ємна складова частина державної політики. Вона регулює систему взаємовідносин між центром і регіонами, будучи спрямованою на організацію території відповідно до прийнятої державної стратегії розвитку [8, с.169].

Визначальні підходи до принципів державної регіональної політики на конституційному рівні закладені в кількох статтях Конституції України. Зокрема, у ст.132 зазначається, що «територіальний устрій України ґрунтується на засадах єдності та цілісності державної території... збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів, з урахуванням їх історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей, етнічних та культурних традицій» [9, с.3].

У Державній стратегії регіонального роз-

витку до 2020 р. наголошується, що необхідність її прийняття викликана зміною зовнішніх та внутрішніх умов для розвитку регіонів протягом останніх семи років. З початку 2014 року з'явилися додаткові ризики, пов'язані як із зовнішнім впливом дій Російської Федерації стосовно Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та східних регіонів України, так і з внутрішніми чинниками, що породжені недосконалістю державної політики [10, с.1]

Реалізація Стратегії дасть можливість визначити інтегрований підхід до формування і реалізації державної регіональної політики, який передбачатиме поєднання секторальної (галузевої), територіальної (просторової), управлінської складових. Кабінет Міністрів України підтримує принципові позиції підходу ЄС до реалізації регіональної політики, яка базується на поєднанні політики щодо підвищення рівня конкурентоспроможності територій та політики, спрямованої на недопущення зростання регіональних диспропорцій. Державна регіональна політика повинна враховувати особливості кожного регіону, забезпечувати їх відповідними ресурсами.

Висновки. На сьогодні надзвичайно актуальним є вирішення проблем регіонального управління, оскільки саме воно охоплює всі сфери життя суспільства з урахуванням регіональних і місцевих особливостей. Одночасне та прискорене запровадження політичної, адміністративної і муніципальної реформ в Україні змінює сам формат відносин регіонів із центром і висуває нові вимоги до державної регіональної політики. У сучасній науковій літературі з проблем державного управління, яка стосується регіонального розвитку, відбувається осмислення фундаментальних змін, що розпочалися разом із змінами моделі світової економіки, а сьогодні впливають на способи стимулювання державною владою регіональної і локальної економік.

Формування в Україні державної регіональної політики слід здійснювати на нових засадах, залучаючи до цього процесу суб'єкти суспільних відносин на регіональному та місцевому рівнях, у тому числі територіальні громади, органи виконавчої влади, недержавні організації, суб'єкти підприємництва, регіональну еліту.

Список літератури:

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [Монографія] / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
2. Біла С.О., Шевченко О.В., Кушнір М.О. та ін. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи. Аналітична доповідь / С.О. Біла. – К.: НІСД, 2012. – 56 с.
3. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
4. Королюк Ю.Г. Основні перспективи розвитку дієвих на ефективних механізмів регіонального управління / Ю.Г. Королюк // *Економіка та держава*. – 2011. - №11. – С.121-124.
5. Маєв А.П. Шляхи інституціоналізації регіонального управління в сучасній Україні / А.П. Маєв // *Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. праць*. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2016. – Вип. 2(66). – С.79-84.
6. Чернюк Л.Г. Місцеві органи влади в системі регіонального управління / Л.Г. Чернюк // *Ефективна економіка: електрон. наук. фах. вид.* - 2014. - №2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2779>
7. Стадниченко Т. О. Основні закономірності, принципи та завдання регіонального управління в сучасних умовах адміністративного реформування / Т. О. Стадниченко. // *Демократичне врядування*. - 2015. - Вип. 15. - Режим доступу: file:///D:/documents/Downloads/DeVr_2015_15_10.pdf
8. Маєв А.П. Державна регіональна політика в Україні: передумови, цілі, законодавче забезпечення / А.П. Маєв // *Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. праць*. – Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2015. – Вип. 2(25). – С.168-179.
9. Конституція України // *Відом. Верховної Ради України*. – 1996. - №30. – ст. 141. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
10. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серп. 2014 р. №385. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/385-2014-%D0%BF>

References:

1. Varnalij Z.S. (2007) *Derzhavna rehionalna polityka Ukrainy: osoblyvosti ta stratehichni priorytety*: [Monohrafiia]; [za red. Z.S. Varnalii]. K.: NISD, 768 p.
2. Bila S.O., Shevchenko O.V., Kushnir M.O. ta in. (2012) *Reformuvannia derzhavnoho upravlinnia rehionalnym rozvytkom: stan, problemy, perspektyvy*. [Analitychna dopovid]. K.: NISD, 56 p.
3. V.Ie. Vorotin, Ya.A. Zhalilo (2010) *Derzhavne upravlinnia rehionalnym rozvytkom Ukrainy* [monohrafiia]. K.: NISD, 288 p.
4. Koroliuk, Yu.H. (2011) *Osnovni perspektyvy rozvytku diievkykh na efektyvnykh mekhanizmiv rehionalnoho upravlinnia. Ekonomika ta derzhava*, №11, p. 121-124.
5. Maiev, A.P. (2016) *Shliakhy instytutsionalizatsii rehionalnoho upravlinnia v suchasni Ukraini. Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia: zb. nauk. prats.* – Odesa: ORIDU NADU, Vyp. 2(66), p.79-84.
6. Cherniuk, L.H. (2014) *Mistsevi orhany vlydy v systemi rehionalnoho upravlinnia. Efektyvna ekonomika: elektron. nauk. fakh. vyd.*, №2. [Online] Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2779>
7. Stadnychenko, T. O. (2015) *Osnovni zakonomirnosti, pryntsypy ta zavdannia rehionalnoho upravlinnia v suchasnykh umovakh administratyvnoho reformuvannia. Demokratychnе vriaduvannia*, Vyp. 15. [Online] Retrieved from: file:///D:/documents/Downloads/DeVr_2015_15_10.pdf
8. Maiev, A.P. (2015) *Derzhavna rehionalna polityka v Ukraini: peredumovy, tsili, zakonodavche zabezpechennia. Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia: zb. nauk. prats.* – Dnipropetrovsk: DRIDU NADU, Vyp. 2(25), p. 168-179.
9. Konstytutsiia Ukrainy (1996) *Vidom. Verkhovnoi Rady Ukrainy*, №30, st. 141. [Online] Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/go/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
10. *Pro zatverdzhennia Derzhavnoi stratehii rehionalnoho rozvytku na period do 2020 roku: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 6 serp. 2014 r. №385* [Online]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/go/385-2014-%D0%BF>

УДК 004.738:339

Серських Н.С.

Таврійський державний агротехнологічний університет
nserskykh@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Анотація. Мета статті полягає у визначенні особливостей розвитку інтернет-маркетингу в Україні в умовах розвитку електронної економіки. Досліджено основні підходи до визначення категорії «інтернет-маркетинг» зарубіжними та українськими науковцями. Проаналізовано статистичні дані охоплення інтернет-аудиторії в Україні. Визначено основні канали та інструменти цифрового та інтернет-маркетингу.

Ключові слова: інтернет-маркетинг, цифровий маркетинг, інтернет-аудиторія, електронна економіка.

JEL code classification: M39

*N.S. Serskykh, PhD in economics,
Associate Professor of Marketing Department
Tavria State Agritechnological University
nserskykh@gmail.com*

PECULIARITIES OF INTERNET MARKETING DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary. The purpose of the paper is to determine the peculiarities of the development of Internet marketing in Ukraine in the conditions of the development of the electronic economy. The main approaches to the definition of the category "Internet marketing" by foreign and Ukrainian scientists are investigated. The statistics of coverage of the Internet audience in Ukraine are analyzed. The main channels and tools of digital and Internet marketing have been identified. The Ukrainian consumer market is one of the largest in the countries of Central and Eastern Europe, because its capacity is about 40 million people. The growth of the Internet audience in Ukraine is due, first of all, to the development of communication technologies, installation of additional equipment, expansion of network coverage in the country. In addition to the website, among other Internet marketing tools are: search engine optimization; contextual advertising; media, or banner advertising; e-mail marketing; social media marketing, viral marketing. With the development of the channels of digital marketing, its tools are being developed or transformed. There are: technologies Big Data; retargeting (remarketing); mobile marketing; promotion in messengers. Further research in the field of Internet marketing and digital marketing are of the utmost importance, because: the integration of domestic markets into the world is accelerating and accelerating; the share of e-commerce and the volume of network trade is steadily increasing; new types of goods and services are appeared; the requirements of clients and the need for personalized communications are growing; the transaction costs are reduced because of the absence of geographical and time limits for commercial activity; feedback with the target audience is accelerated.

Key words: internet marketing, digital marketing, internet audience, e-economy.

Постановка проблеми. Інтернет-маркетинг останніми роками відіграє важливу роль у бізнес-діяльності підприємств всіх галузей економіки. Великі та малі компанії не можуть ігнорувати глобальні зміни, які відбуваються на регіональних, національних та світових ринках, їм доводиться докладати неабияких зусиль, щоб зберегти можливість конкурувати на цих ринках. З появою Інтернет стираються географічні та часові межі, посилюється конкуренція, майже щодня тестуються та впроваджуються нові високі технології. Станом на 2009 рік в Україні кількість користувачів мережі становила 10,5

млн. осіб, а вже в 2016 році ця цифра склала 19,7 млн., тобто аудиторія збільшилась на 87%. Зростання інтернет-аудиторії в Україні зумовлено, в першу чергу, розвитком технологій зв'язку, встановленням додаткового обладнання, розширенням покриття мережі на території країни. Все зазначене впливає на попит та вимоги споживачів, які звикають до швидкого виконання замовлень та потребують більш якісного задоволення власних потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інтернет-маркетингу присвячено праці багатьох зарубіжних та українських вчених, зокрема, Котлера Ф., Литовченко І,

Маловичко С., Семенова А., Окландер М., Успенського І. та ін. У їх працях основну увагу приділено розвитку інструментів інтернет-маркетингу, дослідженням сфери цифрового маркетингу, маркетинговим дослідженням в інтернет-середовищі. Зважаючи на стрімкий розвиток інтернет-технологій постійні дослідження в сфері інтернет-маркетингу є стабільно актуальними.

Формулювання цілей дослідження. Основною метою статті є визначення особливостей розвитку інтернет-маркетингу в Україні в умовах розвитку електронної економіки. Для досягнення зазначеної мети сформульовано наступні завдання:

- уточнити сутність категорії «інтернет-маркетинг»;
- дослідити зміни, які відбулись у сфері Інтернет-маркетингу останніми роками;
- визначити динаміку охоплення інтернет-аудиторії в Україні;
- проаналізувати еволюцію інструментів інтернет-маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Перші праці, присвячені функціонуванню підприємств у мережі Інтернет на пострадянському просторі, з'явилися наприкінці 90-х років ХХ сторіччя. Їх автори розробляли рекомендації по створенню веб-сайтів, просуванню їх у мережі, проведенню маркетингових досліджень, тощо. Інтернет-маркетинг розглядався як нова парадигма традиційного маркетингу, як складова електронної комерції, як нова стадія розвитку й удосконалення маркетингу в Україні. Сама дефініція «інтернет-маркетинг» має багато інтерпретацій: інтерактивний маркетинг, цифровий маркетинг, он-лайн маркетинг, веб-маркетинг або е-маркетинг. У будь-якому випадку в інтернет-маркетингу маркетингові зусилля здійснюються виключно за допомогою мережі Інтернет.

Ф. Котлер визначає інтернет-маркетинг як практику використання всіх аспектів реклами в Інтернеті для отримання відгуків від аудиторії, яка включає як творчі, так і технічні аспекти роботи в мережі Інтернет, у тому числі дизайн, розробку, рекламу і маркетинг [1, с.58].

Значний вклад у вивчення категорії «інтернет-маркетинг» на пострадянському просторі зробив І.Успенський, який розуміє під

цим терміном теорію та методологію організації маркетингу в гіпермедійному середовищі Інтернет [2, с.77]. Його думку поділяє й відома вітчизняна дослідниця І. Литовченко [3, с.8].

А.Семенова висуває ряд значень категорії «інтернет-маркетинг», з якими ми погоджуємося у наступному: «Інтернет-маркетинг являє собою процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізації ідей, продукції і послуг в мережі Інтернет за допомогою обміну, який задовольняє цілі окремих осіб і організацій» [4].

Ф. Вірін пропонує визначати інтернет-маркетинг як побудову маркетингових комунікацій через Інтернет [5, с.12]. С.Маловичко на основі аналізу категорії інтернет-маркетингу висуває поняття «електронний маркетинг», який вважає більш широким в сучасних умовах [6].

На нашу думку, найбільш вдалими є визначення категорії інтернет-маркетингу, яке належить С. Ілляшенко. Під інтернет-маркетингом він розуміє новий вид маркетингу, який передбачає застосування традиційних та інноваційних інструментів та технологій у мережі Інтернет для визначення і задоволення потреб і запитів споживачів (покупців) шляхом обміну з метою отримання товаровиробником (продавцем) прибутку, або інших вигод [7].

На основі аналізу різних підходів до визначення категорії «інтернет-маркетинг», нами запропонована власна трактовка: інтернет-маркетинг – це сфера маркетингу, яка, крім традиційних інструментів включає комплекс специфічних інструментів та методик, які допомагають просувати товари та послуги через Інтернет та задовольняти платоспроможний попит споживачів.

Багато авторів сходяться на думці, що інтернет-маркетинг з'явився з появою електронної комерції, інші пов'язують виникнення інтернет-маркетингу з електронною економікою. Так чи інакше, інтернет-маркетинг з'явився в 1994 році, тоді ж відкрився перший онлайн-магазин і почала працювати система інтернет-банкінгу [8, с. 362].

На початку існування інтернет-маркетингу основним його інструментом був веб-сайт. Компанії виділяли значні кошти на розробку

програмного забезпечення створення дружнього інтерфейсу, організації якісного зворотнього зв'язку зі споживачами. Контент та побудова сайтів залежали від виду бізнес-моделі фірми та її маркетингових цілей. Серед основних типів веб-сайтів можна виділити наступні [9]:

- корпоративний сайт;
- сайт-візитка;
- сайт-вітрина (каталог);
- інтернет-магазин;
- промо-сайт;
- інформаційний сайт;
- тематичний портал.

На нашу думку, всі типи сайтів об'єднує необхідність «присутності» бізнесу в мережі, адже президент компанії Microsoft Білл Гейтс зауважив: «Якщо вашого бізнесу немає в Інтернеті, вашого бізнесу взагалі немає» [10]. За допомогою якісного сайту можна поширювати інформацію в мережі, проводити рекламні кампанії та акції, продавати товари та автоматизувати бізнес-процеси, підвищувати впізнаваність бренду та поліпшувати імідж підприємства, надавати он-лайн підтримку споживачам тощо.

Великі підприємства обирали корпоративні сайти з метою інформування споживачів, невеличкі фірми зосереджувалися на банерній рекламі та вірусному маркетингу. Але всі без виключення сайти потребували та потребують якісного контенту. З'явилися нові професії: копірайтера, контент-менеджера, пошукового оптимізатора, інтернет-маркетолога, тощо.

Крім веб-сайту вчені серед інших інструментів інтернет-маркетингу виділяють:

- пошукову оптимізацію – інструмент просування сайту за запитами споживачів за допомогою ключових слів на перші позиції;
- контекстну рекламу – короткі текстові оголошення, які розміщуються в пошукових системах і потім показуються користувачам у відповідь на певний запит;
- медійна або банерна реклама – графічні рекламні оголошення, розміщені на тематичних сайтах;
- e-mail-маркетинг – інформування про то-

вари та послуги компанії за допомогою розсилання електронних листів;

- SMM (social media marketing) – маркетинг в соціальних мережах – це діяльність, спрямована на підвищення лояльності цільової аудиторії до бренду або компанії за допомогою роботи в соціальних мережах, блогах та на форумах. Він включає просування товарів та послуг в соціальних мережах, управління репутацією, клієнтську підтримку та моніторинг соціальних мереж.

- вірусний маркетинг – метод розповсюдження рекламної інформації, в якому основним розповсюджувачем є зацікавлений споживач.

Український споживчий ринок вважається одним з найбільших в країнах Центральної та Східної Європи, адже його місткість складає близько 40 млн. осіб. За даними сайту *internetlivestats.com* [11], у 2016 році аудиторія українського Інтернету склала 19,6 млн. осіб, це більше ніж 44% від загальної кількості населення нашої країни (рис.1). Тобто, майже кожен другий українець є користувачем мережі. Якщо взяти до уваги те, що до 2020 року інтернет-продажі мають зрости до 15%, то український он-лайн ринок має значний потенціал для зростання.

Лідерами серед сайтів, які відвідують наші співвітчизники є *google.com*, *youtube.com*, *facebook.com*, *privatbank.ua*. Щоденно 59% користувачів дивляться телепрограми он-лайн. Зростає аудиторія людей, які здійснюють купівлю товарів в мережі. За даними компанії Gemius, серед найбільш відвідуваних вітчизняних сайтів електронної комерції є *rozetka.com.ua*, *olx.ua* та *prom.ua*, які в червні 2017 року залучили 10,3 млн. відвідувачів. Ринок e-commerce в Україні, останніми роками демонструє щорічний приріст на 25-30% та зараз складає майже \$1,5 млрд.(рис.1).

Відомий український вчений М. Окландер виділяє дві основні фази розвитку маркетингу в умовах інформатизації суспільства:

- фазу інтернет-маркетингу, що охоплює період з 1995 по 2003 роки;
- фазу цифрового маркетингу, яка почалась у 2003 році та триває по теперішній час [8].

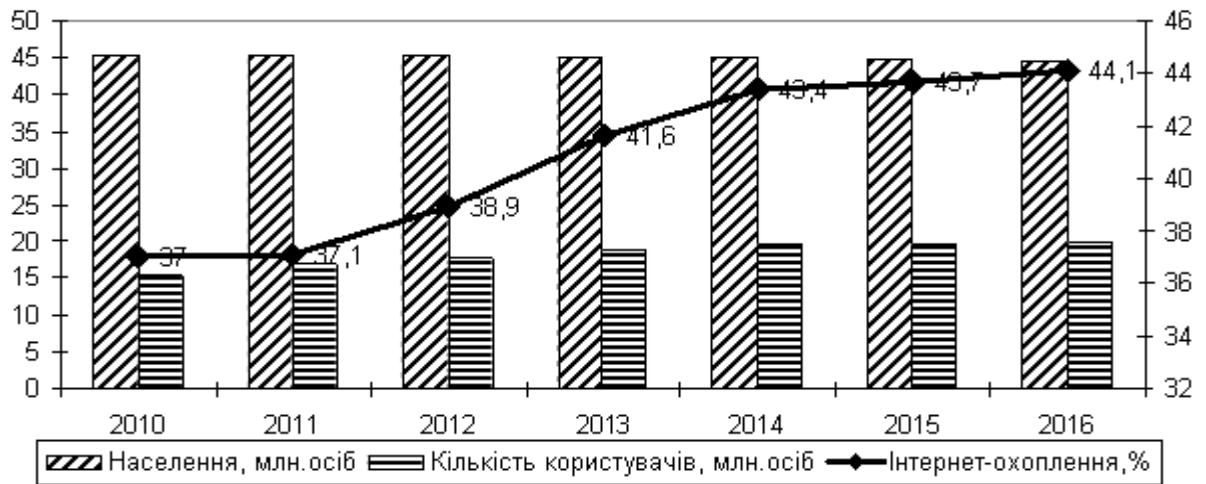


Рис.1 Динаміка охоплення інтернет-аудиторії в Україні

Джерело: складено автором на основі даних internetlivestats.com

В сучасних умовах використання мережі Інтернет для маркетингових комунікацій, останні стають більш персоналізованими. Змінюється сама концепція комунікацій, відповідно до концепції маркетингу XXI сторіччя – цифрового маркетингу. Під цифровим маркетингом розуміють різновид маркетингових комунікацій, при яких використовують цифрові канали. [12]

Поява цифрового маркетингу обумовлена виникненням та розповсюдженням у світі мобільних телефонів-смартфонів та комунікаторів, які є персоналізованими пристроями з потужними операційними системами, тобто міні-комп'ютерами. Ринок смартфонів у світі почав розвиватися майже 15 років тому, а сьогодні мало хто уявляє світ e-commerce без використання мобільних гаджетів. У 2006 році кількість проданих смартфонів у світі склала 1,64 млн. одиниць, а в поточному році ця цифра досягла 366,6 млн. одиниць, тобто за останні 11 років обсяг ринку виріс майже в 225 разів.

Широке використання мобільних гаджетів поступово змінювало поведінку споживача, адже все, що потрібно для замовлення товару чи послуги, це скачати необхідний додаток або клікнути на посилання в режимі «тут і зараз». Як наслідок, з'явилися нові бізнес-моделі, які застосовують мобільні технології, хмарні технології, соціальні медіа, месенджери тощо.

За даними Factum Group Ukraine зростання кількості користувачів Інтернет з мобільних

приладів відбувалось поступово. В 2015 році 31% користувачів віком старше 15 років для виходу в мережу використовували мобільний телефон (26%) або планшет (9%). У 2016 році ці цифри склали, відповідно, 25% та 10%. 57% користувачів у першому кварталі 2017 року зазначили, що вони використовують мобільні пристрої для виходу в Інтернет [12]. На нашу думку, стрімке зростання «мобільних» користувачів стало можливим завдяки розвитку технологій зв'язку та збільшенням території покриття мережі в Україні.

Крім смартфонів каналами цифрового маркетингу є :

- цифрове телебачення (smart TV), яке за допомогою додатків інтегрується в мережу Інтернет;

- локальні комп'ютерні мережі підприємств (екстранет), які також інтегруються з мережею Інтернет особливо в CRM системах;

- мобільні телефони, на які приходить смс-розсилка, яка є сучасним інструментом маркетингу;

- цифрові медіа – інтерактивні екрани, POS-термінали, які приходять на зміну традиційним засобам зовнішньої реклами [11].

Ключова відмінність цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу полягає саме в його персоналізованій спрямованості на конкретного споживача. На глобальному ринку окремій людині приємно відчувати себе особливим клієнтом, а інструменти цифрового маркетингу дають підприємству можливість саме такого ставлення до споживача.

З розвитком зазначених каналів цифрового маркетингу розвиваються або трансформуються і його інструменти. Разом із SEO, SMM, SMO, пошуковою оптимізацією, контекстною рекламою, e-mail маркетингом використовуються нові, а саме:

- технології Big Data – народжені в соціальних мережах великі масиви даних, які дають унікальну інформацію про цільову аудиторію, її смаки та поведінку;

- ретаргетинг (ремаркетинг) – це перенацілення рекламних оголошень на споживачів соціальних мереж, які відвідали сайт, але не придбали товар;

- мобільний маркетинг – поширення маркетингової інформації на мобільні телефони споживачів за допомогою різних мобільних технологій та обов'язкове отримання зворотного зв'язку;

- просування в месенджерах – новий революційний тренд для залучення та приваблення цільової аудиторії за допомогою мобільних програм для обміну повідомленнями – Viber, Telegram та WhatsApp.

Висновки. Міжнародне маркетингове агентство «Forrester Research» прогнозувало, що

в 2016 році витрати на інтерактивний маркетинг складуть 77 мільярдів доларів – це дорівнювало сумі витрат на телевізійну рекламу, яка є найдорожчим засобом комунікації. Сьогодні керівникам підприємств усіх форм власності вкрай важливо знати, як ефективно використовувати цифровий маркетинг в сучасних економічних умовах. Тому подальші дослідження в сфері інтернет-маркетингу та цифрового маркетингу мають вкрай важливе значення, оскільки:

1. Посилюється та прискорюється інтеграція вітчизняних ринків до світових;

2. Постійно зростає питома вага електронної торгівлі та обсягу мережевого товарообігу;

3. З'являються нові види товарів та послуг;

4. Зростає вимогливість клієнтів та потреба в персоніфікованих комунікаціях;

5. Знижуються трансакційні витрати завдяки відсутності географічних та часових обмежень комерційної діяльності

6. Прискорюється зворотний зв'язок із цільовою аудиторією.

Список літератури:

1. Котлер Ф. Маневры маркетинга. Современные подходы к прибыли, росту и обновлению / Ф.Котлер, Д. Джайн, С.Мейсенсис / Пер. с англ. – М., 2000. – 723 с.
2. Успенский И. Энциклопедия интернет-бизнеса / И.Успенский. – СПб.: Питер, 2001. – 427 с.
3. Литовченко І.Л. Методологічні аспекти інтернет-маркетингу : монографія / Литовченко І.Л. - К. : Наукова думка, 2009. – 196 с.
4. Семенова А.В. Інтернет-маркетинг в Україні: передумови виникнення, особливості становлення, перспективи розвитку [Електронний ресурс] / А.В. Семенова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – Київ. – 2013. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/uk/node/537>
5. Вирин Ф. Інтернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов. / Ф.Вирин. – М.: Эксмо. – 2010. – 160 с.
6. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій в маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2011. - № 4. – Т.ІІ. – С. 64-74
7. Маловичко С.В. Електронний маркетинг у системі відносин підприємства з покупцями [Електронний ресурс] / С.В. Маловичко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – Полтава. – 2014. - №3(65). – С.104-108. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2014_3_17.
8. Окландер М.А. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від інтернет-маркетингу / М.А. Окландер, О.О. Романенко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. — 2015 (12). — С. — 362-371.
9. Присакар І.І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу [Електронний ресурс] / І.І. Присакар. // БізнесІнформ. – 2015. - №12. – Режим доступу: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-12_0-pages-333_339.pdf
10. 19-bill-gates-quotes-about-business-real-world [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.inscribd.com/19-bill-gates-quotes-about-business-real-world>
11. Internet Usage & Social Media Statistics [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.internetlivestats.com/>
12. Окландер М.А. Канали и инструменты цифрового маркетинга [Електронний ресурс] / М.А. Окландер // Економічні проблеми сталого розвитку: Міжнар. наук.-практ. конф. імені проф. Балацького О.Ф.: 6-8 травн. 2014 р. тез. доп. у 2 т.: — Суми: Сумський державний університет, 2014. — Т.1. — С. 209-210. — Режим доступу: http://fem.sumdu.edu.ua/images/news/2013-2014/2014-06-23/epsd2014_1.pdf.

13. Рынok смартфонoв вьрос [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://marketer.ua/ua/rynok-smartfonov-vyros>

References:

1. Kotler F. Manevry marketinga. Sovremennye podxody k priblyi, rostu i obnovleniyu (2010). Per. s angl.. – M., 2000. – 723 s.
2. Uspenskiy I. Enciklopediya internet-biznesa (2001). – SPb.: Py`ter, 2001. – 427 s.
3. Ly`tovchenko I.L. Metodologichni aspekty` internet-markety`ngu (2009). monografiya – K. : Naukova dumka. – 196 s.
4. Semenova A.V. Internet-markety`ng v Ukrayini: peredumovy` vy`ny`knennya, osobly`vosti stanovlennya, perspekty`vy`rozvy`tku (2013). [Elektronny`j resurs]. Rezhy`m dostupu: <http://economy.kpi.ua/uk/node/537>
5. Virin F. Internet-marketing. Polnyi sbornik prakticheskikh instrumentov (2010). – M.: Эkсмо. – 2010. – 160 s.
6. Ilyashenko S.M. Suchasni tendencyi zastosovannya internet-tekhnologij v markety`ngu (2011). - # 4. – T.II. – S. 64-74
7. Malovy`chko S.V. Elektronny`j markety`ng u sy`stemi vidnosy`n pidpry`yemstva z pokupcyamy (2014). [Elektronny`j resurs]. Naukovy`j visny`k Poltavs`kogo universy`tetu ekonomiky` i tovgivli. – Poltava. - #3(65). – S.104-108. Rezhy`m dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2014_3_17.
8. Oklander M.A. Speцы`fichni vidminnosti cy`rovogo markety`ngu vid internet-markety`ngu (2015). Ekonomichny`j visny`k Nacional`nogo tekhnichnogo universy`tetu Ukrayiny` «Ky`yivs`ky`j politexnichny`j insty`tut». Zbirny`k naukovy`x pracz`. — #12. — S. — 362-371.
9. Pry`sakar I.I. Internet-markety`ng yak suchasna platforma dlya rozvy`tku biznesu (2015). [Elektronny`j resurs]. BiznesInform. – #12. – Rezhy`m dostupu: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-12_0-pages-333_339.pdf
10. 19-bill-gates-quotes-about-business-real-world [Elektronny`j resurs]. Rezhy`m dostupu: <http://www.inscribd.com/19-bill-gates-quotes-about-business-real-world>
11. Internet Usage & Social Media Statistics [Elektronny`j resurs]. Rezhy`m dostupu: <http://www.internetlifestats.com/>
12. Oklander M.A. Kanaly i instrumenty cyfrovogo marketinga (2014). [Elektronny`j resurs]. Ekonomichni problemy` stalogo rozvy`tku: Mizhnar. nauk.-prakt. konf. imeni prof. Balacz`kogo O.F.: 6-8 travn. 2014 r. tez. dop. u 2 t.: — Sumy` : Sums`ky`j derzhavny`j universy`tet. — T.1. — S. 209-210. Rezhy`m dostupu: http://fem.sumdu.edu.ua/images/news/2013-2014/2014-06-23/epsd2014_1.pdf.
13. Rynok смартфонoв вьрос (2017). [Elektronny`j resurs] . – Rezhy`m dostupu: <https://marketer.ua/ua/rynok-smartfonov-vyros>

УДК 336.14:352

*Шаульська Л.В., д.е.н., професор,
l.shaulska@donnu.edu.ua*

*Лактіонова О.А., д.е.н., доцент,
laktionova.loa@donnu.edu.ua*

Донецький національний університет імені Василя Стуса,

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ І ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ МІСТА ЯК ПЕРЕДУМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

***Анотація.** У статті здійснено аналіз інвестиційної і фінансової спроможності міста Вінниця як необхідної умови розробки концепції інтегрованого розвитку і реалізації його стратегії. Визначено інвестиційну активність міста та оцінено фінансові можливості підвищення інвестиційного потенціалу на основі партисипативного фінансування. Показники бюджету міста порівняно з аналогічними показниками по містах в Україні. Визначено кредитоспроможність, боргове навантаження, фінансова автономія, інвестиційна активність, що здійснюється за рахунок бюджетних коштів. На основі аналізу визначено сильні і слабкі сторони, можливості і загрози.*

***Ключові слова:** стратегія розвитку міста, інвестиційна стратегія, фінансова спроможність міста, фінансова спроможність.*

JEL code classification: G0, H72, H77, R1

*Shaulska L.V., Doctor of science, professor,
l.shaulska@donnu.edu.ua*

*Laktionova O.A., Doctor of science, associated professor
laktionova.loa@donnu.edu.ua*

ANALYSIS OF INVESTMENT AND FINANCIAL CAPACITY OF THE CITY AS A PRECONDITION FOR IMPLEMENTATION OF THE DEVELOPMENT STRATEGY

***Summary.** The article analyzes the investment and financial capacity of the city (Vinnytsia) as a prerequisite for integrated development strategy. The investment activity of the city has been determined and the fiscal possibilities of increasing the investment potential on the basis of participatory funding have been estimated. Indicators of local budget to similar indicators in cities in Ukraine have been compared. The creditworthiness, debt burden, fiscal autonomy, investment activity carried out at the expense of budgetary funds have been determined. Based on the analysis, strengths and weaknesses, opportunities and threats of the city of Vinnytsia are identified. The analysis has shown positive aspects in the field of investment activity in Vinnytsia: the growth of public financing of investments, which are the potential for infrastructure investments; the presence of a high share of investment in housing construction and an active part of fixed assets, which is the driver of city development; participatory financing of investment projects. On the other hand, there are significant obstacles: capital investments have a positive unstable trend with deep recessions, high regional concentration; the share of enterprises' financing as the most sustainable sources of funding in general financing is lower than the average in Ukraine; low volumes of direct foreign investments and their size per capita; low share of investments in infrastructure, information technologies comparing with indicators in Ukraine and in Kyiv; high share of state taxes in the structure of the General Fund of the local budget; high dependence of local budget revenues from individual enterprises, as well as those that have a state or communal form of ownership; high dependence of the City Development Budget on the State Fund and the common fund of the city budget, in terms of its own resources (irregular sources and property alienation).*

***Key words:** local development strategy, investment strategy, local financial capacity, local fiscal capacity*

Постановка проблеми. Ідея інтегрованого розвитку територій є основою побудови нового стратегічного плану м. Вінниця з перспективною орієнтацією на 2030 рік. Методика формування стратегії передбачає об'єктивну оцінку потенціалу міста і узгодження комплексних рішень, проектів розвитку на основі партнерської участі місцевої влади, експертів і громади. Метою регіонального економічного розвитку є побудова економічно спроможної місцевої громади для покращення якості життя населення, формування її стійких економічних перспектив. В цьому аспекті всі учасники цього процесу, включаючи владу, бізнес та громадськість, є партнерами у створенні кращих умов для економічного зростання та максимально ефективного використання ресурсів. Стратегічне планування економічного розвитку на місцевому рівні в цьому аспекті є ключовим інструментом створення нових економічних можливостей у вкрай невизначеному та конкурентному середовищі. Результатом стратегічного планування має стати аналіз та переосмислення економічної моделі міста, можливостей та обмежень для зростання і інвестицій.

Об'єктом такого аналізу має бути сукупність унікальних умов та факторів місцевої громади, які збільшують або знижують потенціал економічного розвитку, визначаючи тим самим відносні конкурентні переваги. Серед таких переваг важливими є інвестиційна та фінансова (фіскальна) спроможність міста. Особливістю їх використання у стратегічному плануванні є те, що вони одночасно є як детермінантами економічного розвитку та його ресурсного потенціалу, так і результатами або індикаторами економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ендогенних факторів конкурентоспроможності стали об'єктом досліджень теорії локального розвитку, системний погляд на які вперше були сформульовані Дж. Беґатіні у середині 1970-х років [1]. У подальшому її було поглиблено представниками теорії локального економічного зростання, таким як: Р. Лукас [2], П. Ромер [3], П. Кругман [4]. Питання фінансового забезпечення територіального розвитку розглянуто в роботах таких вітчизняних вчених як І. Боярко [5], Н.

Велентейчик [6], І. М. Камінська [7] \ І. З. Сторонянська [8], Л. Рябушка [9], В. Сембер, О. Г. Чубарь, К. С. Машіко [10], Л. Уманець [11] та ін.

Метою статті є визначення сильних та слабких характеристик інвестиційної і фінансової спроможності міста як умов стратегічного планування та розробки інтегральної стратегії розвитку міста Вінниці.

Виклад основного матеріалу. Інвестиції є безумовним драйвером соціально-економічного розвитку. Вони є базою формування основного капіталу, одним із ключових факторів продуктивності праці, є основою майбутнього фінансування та структури економіки. Крім того, це потужний фактор формування мотивації в оптимізації оподаткування, що дає можливість їх законної мінімізації і, отже, зниження мотивів тінізації економіки і виведення капіталу за кордон. При цьому важливим є як сама динаміка та обсяги інвестицій, так і їх структура в розрізі видів діяльності та джерел фінансування.

Динаміка інвестицій міста Вінниця має позитивний, хоча і нестабільний тренд (рис. 1). Така позитивна динаміка як правило широко використовується в інформаційному полі як позитивний сигнал громадськості. Разом з тим, динаміка таких інвестицій з урахуванням фактору інфляції і курсу іноземної валюти дає підставу побачити реальну картину інвестиційної активності. Так, у цінах 2006 р. обсяг інвестицій склав тільки 82% від їх обсягів 2006 р. або 56% від максимуму 2013 р

Падіння курсу відбилось і на динаміці інвестицій у доларовому еквіваленті. Обсяг інвестицій у 2015 р. склав тільки 137 млн. дол. або 33% від їх обсягу 2006 р. При цьому потрібно зазначити, що Вінниця має певний протиризиковий потенціал внаслідок позитивного сальдо поточного рахунку платіжного балансу і це є основою для позитивних перспектив в умовах стабілізації курсу.

Показник капітальних інвестицій на душу населення перевищує аналогічний показник по Вінницькій області, приймаючи до уваги те, що інвестиції міста складають 42% інвестицій в області (рис. 2). Разом з тим, він нижчий, ніж аналогічний по Київській, Дніпропетровській, Полтавській областях та м. Києву.

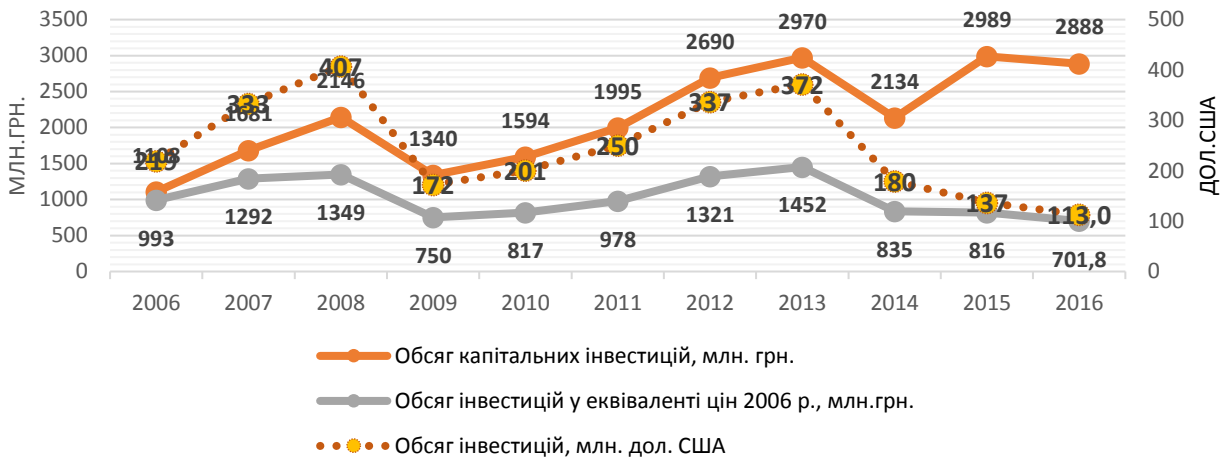


Рис. 1 Динаміка капітальних інвестицій у м. Вінниця (розраховано на основі [13])

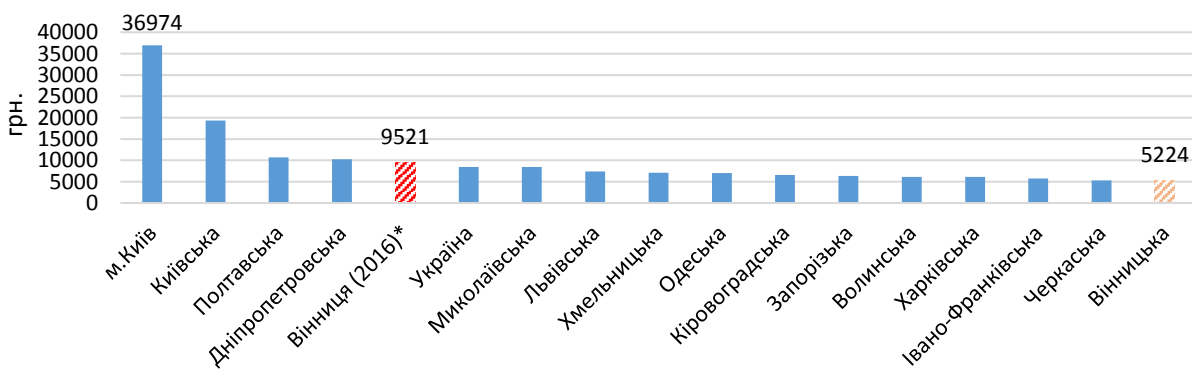


Рис. 2. Капітальні інвестиції на одну особу по областях України у 2016 р., грн. (розраховано на основі [13])

Порівняння обсягів інвестицій по містах - обласних центрах України із відповідною чисельністю населення (до 500 тис.) свідчить про середні позиції міста Вінниці по показнику капітальних інвестицій на душу населення. Вони є меншими, ніж у Хмельницькому, Полтаві, Івано-Франківську (рис. 2).

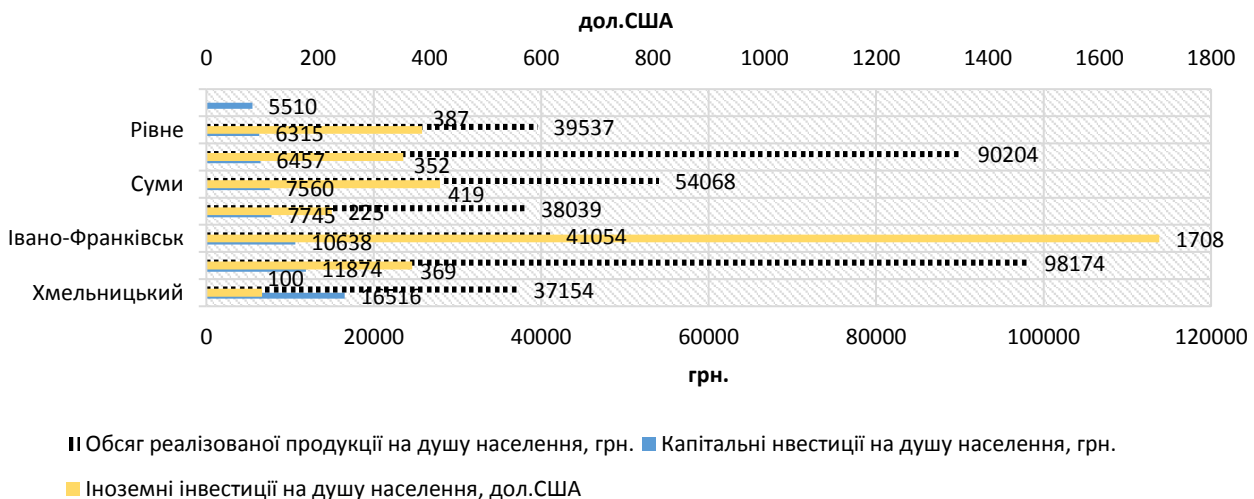


Рис. 3. Обсяги капітальні інвестиції, іноземних інвестиції та реалізованої продукції на душу населення по окремих містах України, 2016 рік (розраховано на основі [13])

Разом із тим, цей показник перевищує аналогічні показники по містах, які мають більшу ділову активність (обсягу реалізованої продукції), але менші капітальні вкладення – Суми, Черкаси, Рівне, Житомир.

Динаміка обсягів інвестицій відповідно корелює із динамікою регіонального продукту, але із певним лагом запізнення та з більшою амплітудою (рис. 4).



Рис. 4. Індекси динаміки капітальних інвестицій м. Вінниця та регіонального продукту (розраховано на основі [13])

У галузевому розрізі найбільший розрив між динамікою виробництва та обсягами інвестицій мають галузь інформаційних технологій – індекс виробництва протягом останніх

трьох років у 1,5 рази перевищував індекс динаміки інвестицій, промисловість – у 1,24 рази, у будівництві – 1,09, сільському господарстві 1,19 (рис. 5).

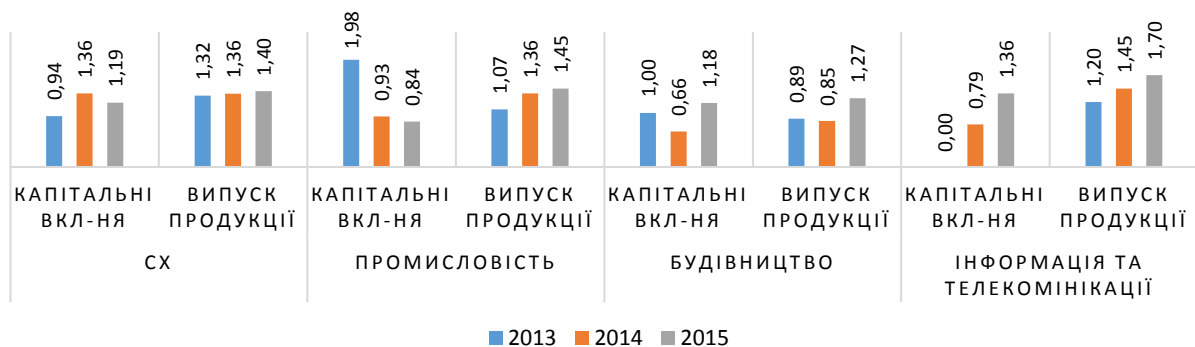


Рис. 5. Порівняння індексів динаміки капітальних вкладень і випуску продукції Вінницької області (розраховано на основі [13])

При порівнянні джерел фінансування, звертає на себе увагу те, що частка власних коштів підприємств, які є потенційно більш стабільними, складають 66% в загальній структурі джерел, що менше ніж в середньому по Україні – 69,3% (рис. 6). І, навпаки, частка фінансування за рахунок коштів державного та місцевого бюджету є більшою. Загалом, частка фінансування за рахунок власних коштів підприємств є більшою в індустріальних регіонах, ніж у аграрних.

З іншого боку, зростання можливостей фінансування за рахунок бюджетних коштів, за умови зростаючої динаміки приватних інвестицій, має ряд позитивних характеристик. Такі інвестиції, перш за все, є інвестиціями в інфраструктуру, які призводять до поліпшення інвестиційного клімату. Мультиплікація ВВП в країнах, що розвиваються, як правило, досягає 2% на 1% зростання таких інвестицій; зростання споживання протягом найближчих 3-х років становить 2-3%.

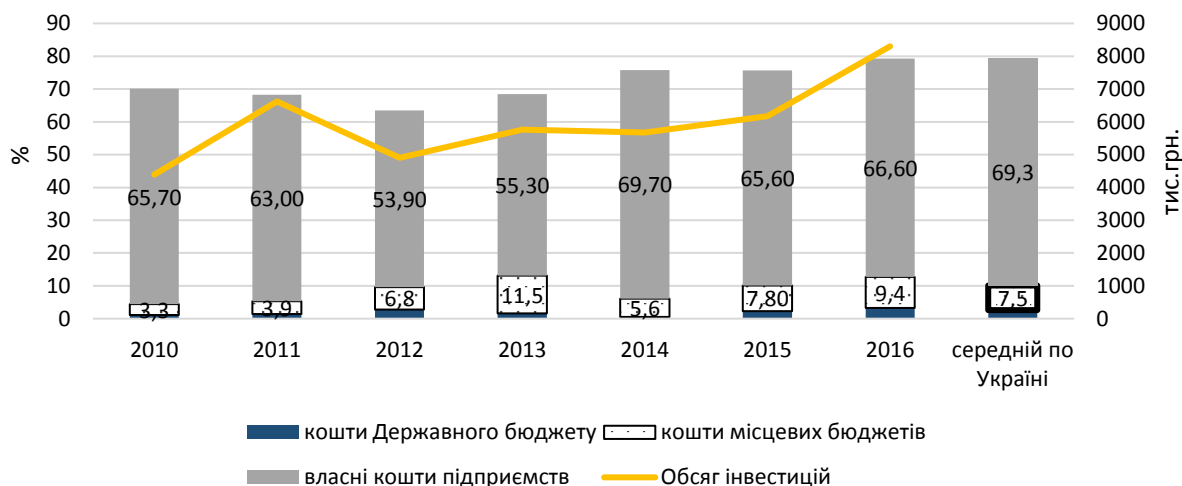


Рис. 6. Структура фінансування капітальних інвестицій Вінницької обл. (розраховано на основі [13])

У галузевому розрізі звертає на себе увагу висока частка інвестицій у сільське господарство, яка склала 40% та виросла з 2014 р. майже у 1,5 рази (рис. 7). Зазначимо, що це сталося за рахунок зниження інвестицій в промисловість, перш за все, у переробну, яка дає основний обсяг доданої вартості в області і в місті. Звертає на себе увагу також зни-

ження частки інвестицій у будівництво. Падіння у абсолютному вимірі інвестицій у промисловість склало у 2014 р. – 7%, 2015 р. – 16%, 2016 р. – 4%. Таке падіння спостерігалося на фоні збільшення обсягів промислового виробництва на 36% та 45% у 2014 а 2015 рр., що корелює з падінням перспективних очікувань

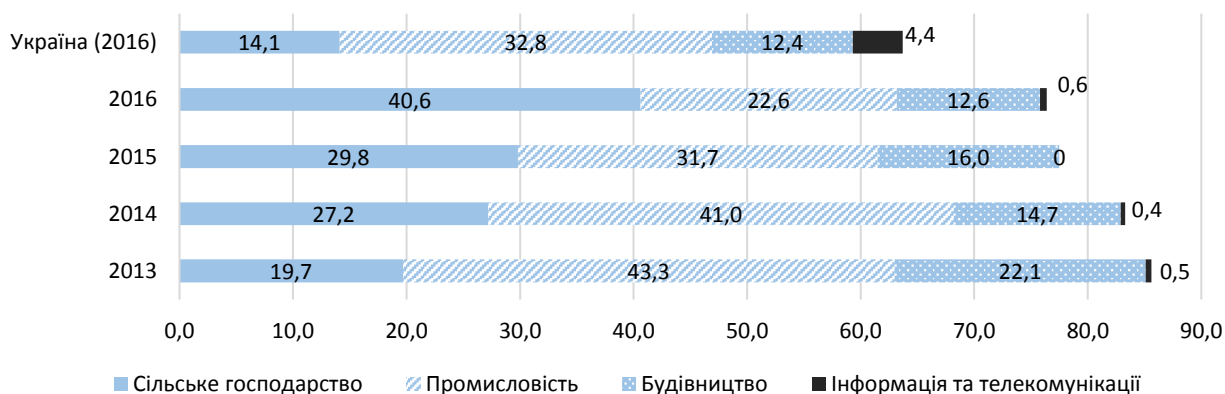


Рис. 7 Структура капітальних вкладень Вінницької області 2014-2016 рр. (розраховано на основі [13])

Досить низькою також є частка інвестицій в інформаційній технології та телекомунікації, які складають 0,6% в порівнянні з 12% по м. Києву та 4% по Україні.

Бюджет міста як і інвестиції, є одночасно відображенням структури економіки і її ефективності, а з іншого боку, формує основу майбутнього економічного розвитку. Фінан-

сова спроможність міста відповідно до розроблених рекомендацій Світового банку [14] складається з його кредитоспроможності, боргового навантаження, фіскальної автономії, інвестиційної активності тощо. Показники розраховано відповідно до фактичного виконання у 2016 р. та затвердженого Бюджету м. Вінниця на 2017 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Показники фінансової спроможності міста Вінниця
(розраховано на основі [6,7])

Показники	2016 р.	2017 р.	Критерії позитивної характеристики стану	Позиція міста за 2017 рік
<i>Кредитоспроможність</i>				
Дефіцит (профіцит) на одну особу, грн.	413,2	25,6	> 0	задовільно
Видатки/Доходи, всього, %	94,8	99,7	< 95	задовільно
Чистий операційний дохід (net margin)/ Доходи, %	25,15	20,98	> 20	задовільно
<i>Боргове навантаження</i>				
Обслуговування боргу / Операційні доходи, %	0,44	0,33	< 10	задовільно
Обслуговування боргу на одну особу, грн.	35,68	33,62	< 20	задовільно
<i>Фіскальна автономія</i>				
Бюджетні трансферти / Операційні доходи, %	46,6	48,6	< 33	незадовільно
Операційні (поточні) видатки / Операційні доходи, %	74,8	79,0	< 100	задовільно
Витрати на заробітну плату/ Операційні витрати, %	32,55	30,72	> 40	незадовільно
Власні доходи/Витрати	0,56	0,51	> 0,7	незадовільно
Податкові доходи/Доходи, %	38,89	45,99	-	
Податкові доходи/Доходи без трансфертів	72,78	89,48	-	
Власні податки і доходи/Доходи	19,43	23,18	> 80	незадовільно
<i>Інвестиційна активність</i>				
Капітальні видатки / Видатки, всього, %	21,1	20,5	> 45	незадовільно
Капітальні витрати/Доходи	20,00	20,44	> 40	незадовільно

Виходячи з показників кредитоспроможності, які визначаються на основі величини дефіциту/профіциту місцевого бюджету, можна стверджувати про загальну збалансованість місцевих фінансів – профіцит бюджету склав 5,2% та 0,3% відповідно у 2016 та 2017 рр. від його доходів. Треба зазначити, що як дефіцит місцевого бюджету, так і профіцит є обмеженими згідно Бюджетного кодексу України. Так, дефіцит загального фонду бюджету обмежується вільним залишком бюджетних коштів за попередній рік. Дефіцит спеціального фонду є можливим у разі залучення до бюджету розвитку коштів від місцевих запозичень, коштів із загального фонду такого місцевого бюджету, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів, а також у разі використання залишків коштів спеціального фонду місцевого бюджету, крім

власних надходжень бюджетних установ. В свою чергу, профіцит бюджету затверджується з метою погашення боргу, забезпечення встановленого розміру оборотного залишку бюджетних коштів та придбання цінних паперів. За загальним фондом профіцит утворюється у разі спрямування коштів до бюджету розвитку, виконання зобов'язань за непогашеними позиками, а також для забезпечення встановленого розміру оборотного залишку. За спеціальним фондом у разі погашення місцевого боргу, придбання цінних паперів. Бюджет м. Вінниця з 2008 р. затверджувався із профіцитом. Відповідно ця ситуація визначає і задовільний рівень показника чистого операційного доходу (*net margin*) – як різниці операційних доходів і операційних витрат, який за світовими стандартами повинен бути

не менше 20% від доходів. Для міського бюджету він склав 25 та 21% у 2016 і 2017 рр. відповідно.

В цілому, бюджет міста в умовах процесів адміністративно і фінансової децентралізації повністю відображає період реформування, з поки ще високою часткою трансфертів з державного та обласного бюджетів (майже 50%), високою залежністю від закріплених доходів (двох бюджетоутворюючих податків) і невеликими, але поступово зростаючими в абсолютному розмірі власних джерел фінансування. Поки ж у 2017 р зростання трансфертів випереджає зростання власних доходів (37% проти 29%). Що, звичайно, є певною загрозою. Найбільшу частку у бюджеті 2017 р. склала планова субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пілг та житлових субсидій населенню – 42% від усіх трансфертів та виросла поряд із 2016 р. у 5,7 разів. Загальна сума трансфертів із позиції фінансової автономії не повинна перевищувати 33%. Ще більш жорсткими є рекомендовані показники фінансової автономії Світового банку. Відповідно нижче за рекомендовані є і показники власних доходів, а також власних податків, зборів та неподаткових доходів. Так, якщо в якості власних враховувати тільки місцеві податки (без розподільчих, а саме, податків на доходи та інших податків, які розподіляються між місцевим і Державним бюджетом), то їх частка у доходах за рекомендаціями Світового банку повинна бути

не менше 80%. Для м. Вінниця він дорівнює 19,4 і 23,2% відповідно за останні два роки. Разом із тим, не можна не відзначити позитивну тенденцію зростання надходжень від місцевих податків і зборів – на 22% у 2017 р., зокрема від податку на майно – на 42%, надходжень від продажу землі – на 100%.

Необхідно звернути увагу на високу залежність доходів місцевого бюджету від окремих підприємств - частка платників Топ-50 становить 37% загального фонду місцевого бюджету. При цьому 40% таких підприємств мають державну або комунальну форму власності (тобто мають обмежені можливості збільшення оплати праці і, відповідно нарощування податкової бази, поряд з суб'єктами приватної власності). Із 50-ти підприємств з найбільшими доходами тільки 30% входять в Топ-50 платників до Державного бюджету. Відповідно, підвищення ефективності та прозорості їх функціонування є прерогативою регіональної політики. Тільки 34% підприємств Топ-50 є одночасно великими платниками до державного та місцевого бюджетів. Це говорить про необхідність визначення відповідних пріоритетів у формуванні економічної та інвестиційної політики і стратегії; заохочення інвестицій в бізнес і підприємства, які, перш за все, створюють робочі місця; залучення іноземних інвестицій, для яких Україна і м. Вінниця є привабливими.

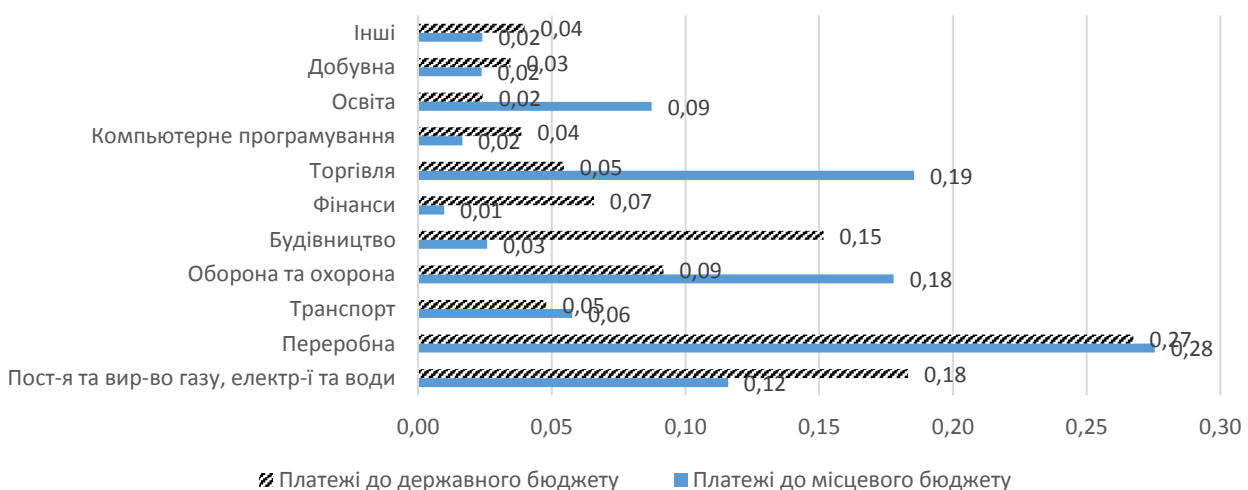


Рис. 8. Галузева структура Топ-50 платників до Державного бюджету та місцевого бюджету по м. Вінниця, 2016 р.

Високою є частка підприємств з державною і комунальною власністю в доходах місцевого бюджету (у Топ-50 - 40%), що, з одного боку, є фактором його стабільної податкової бази в разі ефективності їх функціонування. Разом з тим, вони мають певні обмеження в нарощуванні податкової бази для справляння податків до місцевого бюджету. Так, оборона і охорона займають у Топ-50 18%; поставки і виробництво електроенергії, газу, води - 12%. В той же час, не можна не брати до уваги позитивний момент, що в дану вибірку Топ-платників потрапили і підприємства ІТ-сектора (2% платежів).

Аналіз доходів міських бюджетів без трансфертів із Державного бюджету у 2016 р. свідчить, що на душу населення приходилося

3794 грн. доходів Загального фонду та 491 грн. Спеціального фонду (рис. 12). Відповідно у рейтингу серед Загальних фондів місцевих бюджетів, агрегованого по областях, Вінниця займає 7 місце після м. Києва (доходи якого перевищують у 2,2 рази), Дніпропетровської, Київської, Запорізької, Полтавської та Одеської областей. При цьому сама Вінницька обл. займає 16 місце із доходами на душу населення 2986 грн. За доходами Спеціального фонду м. Вінниця займає 12 місце, пропускаючи уперед м. Київ (1539 грн.), Київську (750 грн.), Львівську (737 грн.), Чернівецьку (708 грн.), Одеську (639 грн.), Дніпропетровську (587 грн.), Запорізьку (564 грн.), Вінницьку (559 грн.), Полтавську (555 грн.) і Волинську (527 грн.) області.

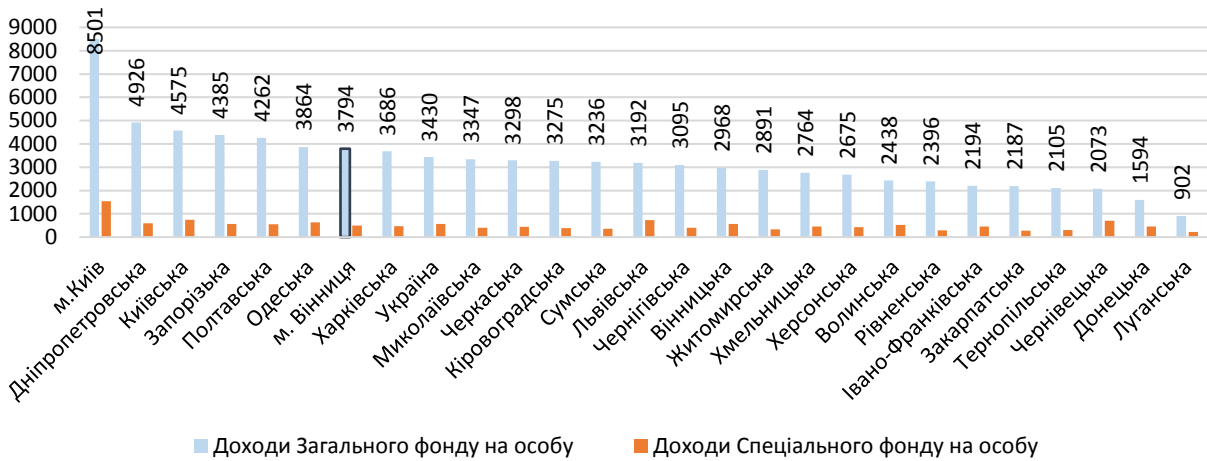


Рис. 9. Доходи місцевих бюджетів без трансфертів із Державного бюджету на одну особу, грн. (розраховано на основі [13,15,17])

Співставлення доходів місцевого бюджету із врахуванням трансфертів до Державного бюджету із агрегованими даними по регіонах, дає підстави для позитивного оцінювання фіскальної автономії м. Вінниця. Рівень фіскальної автономії м. Вінниця у 2016 р. дорівнював 53% поряд із середнім по Україні 47%. Це

відбивається на нижчому показнику трансфертів на душу населення – 3321 грн. поряд із середнім по Україні – 4559 грн. та по Вінницькій області – 5401 грн., вказує на нерівномірність фіскальної спроможності та автономії як між регіонами України, так і у регіонах.

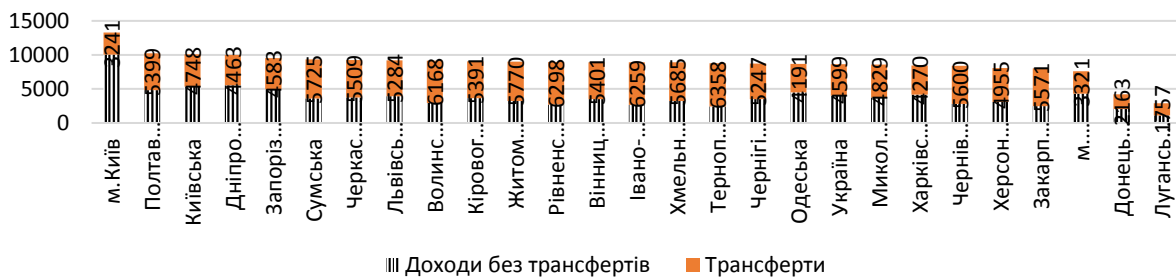


Рис. 10. Доходи місцевих бюджетів із врахуванням трансфертів із Державного бюджету на одну особу у 2016 р., грн. (розраховано на основі [13,15,17])

Суттєвий потенціал фіскальної спроможності Вінниці підтверджується і порівнянням показників доходів місцевих бюджетів на душу населення із аналогічними по містах – обласних центрах України. У 2016 р. Доходи

місцевого бюджету Вінниці без трансфертів із Державного бюджету перевищували аналогічний середній показник по вибірці міст на 40% (рис.11).

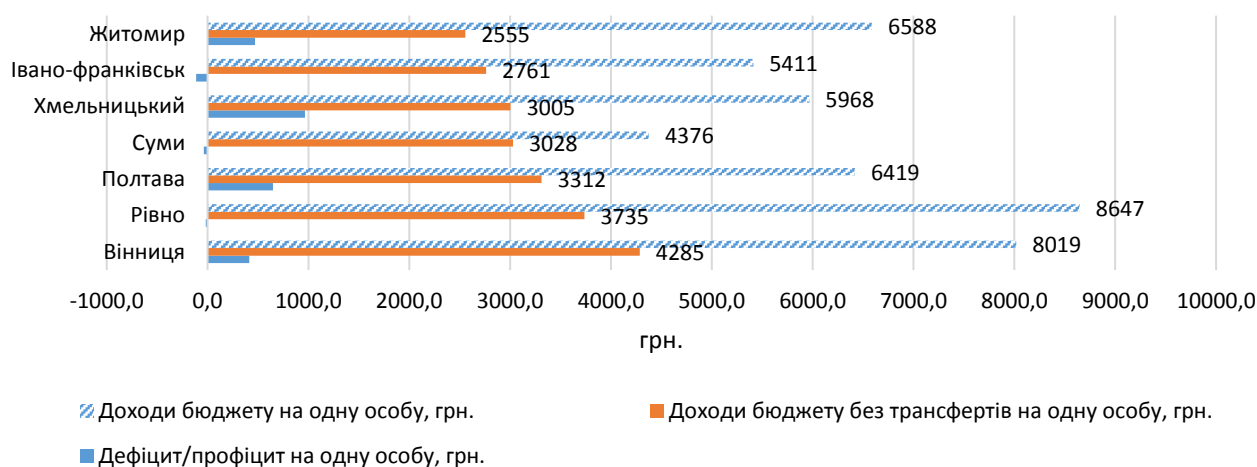


Рис. 11. Доходи місцевих бюджетів на душу населення по окремих містах України, 2016 р. (розраховано на основі даних [сайтів Міських рад областей](#))

Порівняно високим є і потенціал фінансування розвитку міста відповідно до показників формування доходів і витрат у бюджеті м. Вінниця відповідно до інших міст України. Так, частка капітальних видатків у загальних видатках складає 21% у Вінниці, за яким місто поступається тільки Сумам (24%). Відповідно, вищою за інші є і частка Спеціального фонду – 24%, Бюджету розвитку – 18%. Слід відзначити і закономірність цієї залежності від показника частки власних доходів місцевого бюджету у загальній їх величині – у Сумах і Вінниці вони є найвищими по вибірці – 69% і 56% відповідно.

Аналітичний зріз витрат Бюджету міста, його Загального фонду, в цілому, відображає його основну функцію - соціальне забезпечення і соціальний захист громадян. У його структурі соціальну спрямованість мають більше 90% коштів. А найбільш проблематично виглядає вкрай невисока частка Бюджету розвитку міста. Показник капітальних інвестицій у структурі витрат місцевого бюджету

склав 20 та 20,4% у 2016 та 2017 рр. та є значно нижчим рекомендованого Світовим банком 40%. Зараз бюджет розвитку міста на 90% фінансується за рахунок Державного бюджету та загального фонду місцевого бюджету. При цьому власні джерела в частині нерегулярних джерел (надходжень від продажу землі та відчуження майна) в 2017 р становлять 97% (рис. 13).

Отже, зростання регулярних власних джерел податкових і неподаткових надходжень (в т.ч. коштів від пайової участі у розвитку інфраструктури), які у 2017 р. складають тільки 6,3% або 5,3 млн.грн. (у порівнянні з 19% в 2015 р - 8,5 млн.грн.). Відповідно до плану, Бюджет розвитку м. Вінниця зросте у 2017 році на 19%. Разом із тим, будівництво і реконструкція складає до 30% фонду, капітальні видатки ЖКГ перевищать у 2017 р. перші та складуть 37%. Разом із тим, величина фонду невисока – 640 млн. грн. або трохи більше 20 млн. дол. США.

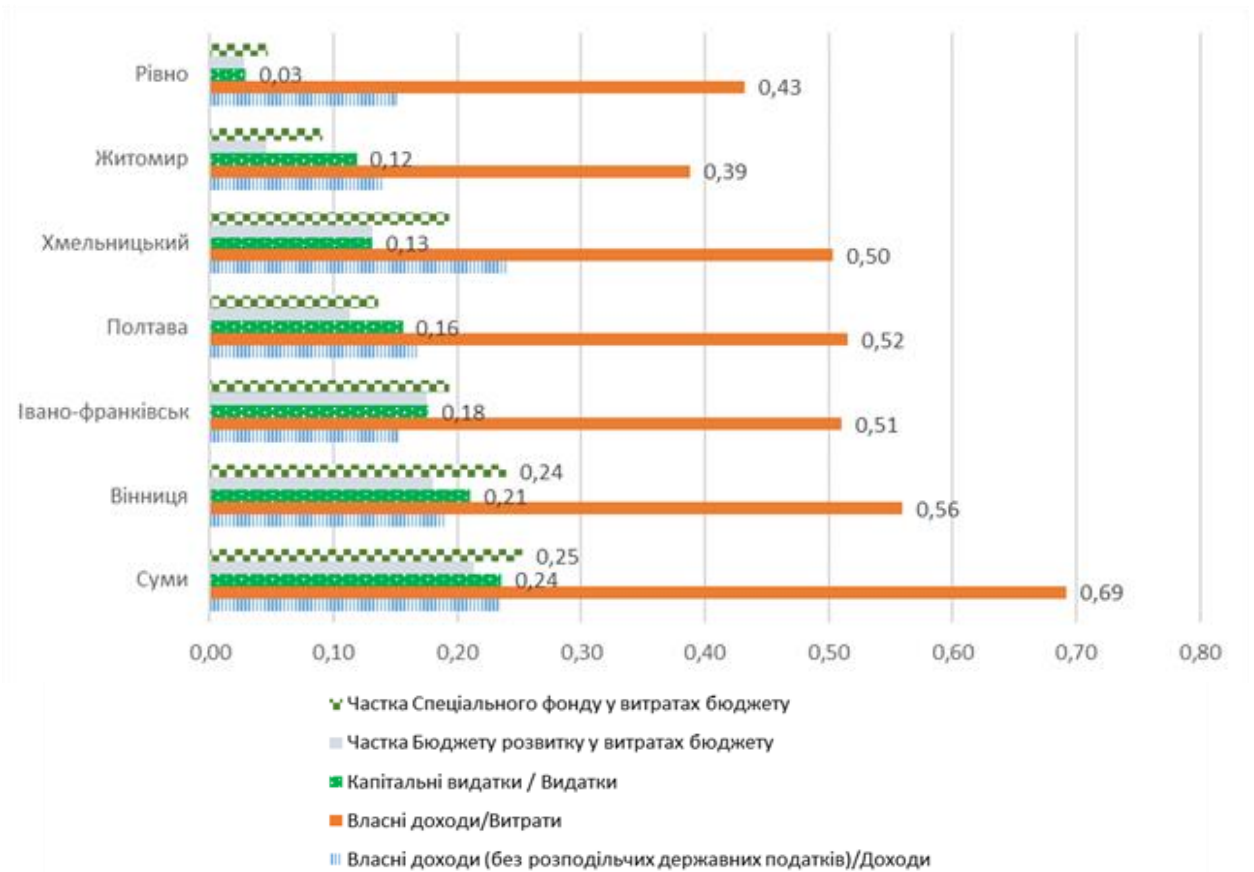


Рис. 12. Показники забезпеченості місцевих бюджетів власними доходами та структура витрат по окремих містах України, 2016 р. (розраховано на основі даних сайтів Міських рад областей)

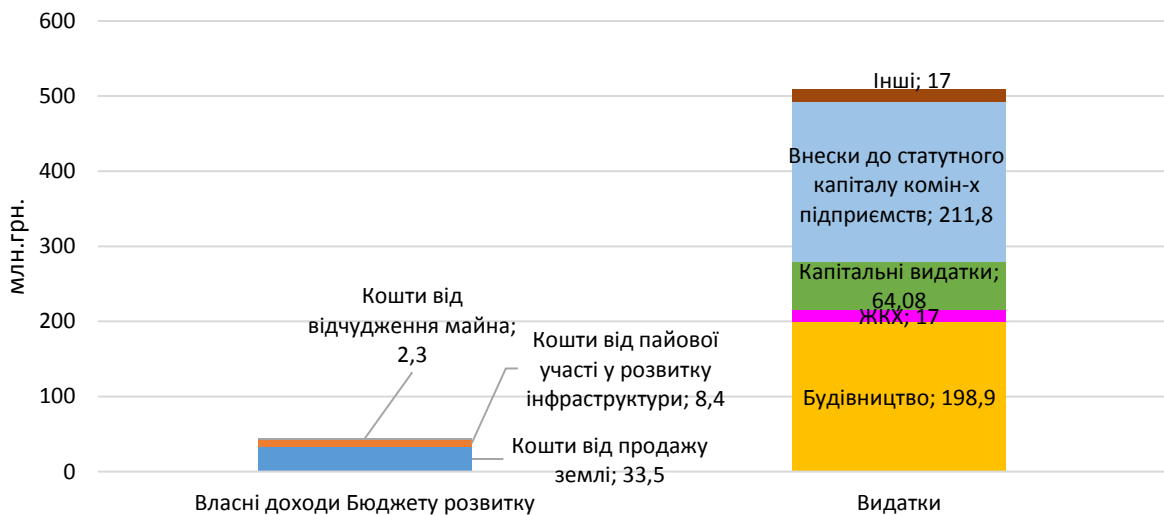


Рис. 13. Бюджет розвитку м. Вінниці, 2016 р., млн. грн. (розраховано на основі [6])

Певні можливості фінансового забезпечення інтегрованого розвитку має впровадження партисипативного фінансування на основі бюджетів участі - інструменту, який надає можливість кожному жителю брати участь в розподілі коштів місцевого бюджету

через створення проектів для покращення міста та/або голосування за них. У м. Вінниці Бюджет громадських ініціатив було впроваджено згідно із відповідним рішенням міської ради у 2015 році, який може складати до 1 % затвердженого обсягу власних та закріплених

доходів загального фонду міського бюджету міста Вінниці на відповідний бюджетний пе-

ріод у відношенні 50/50 між великими та малими проектами.

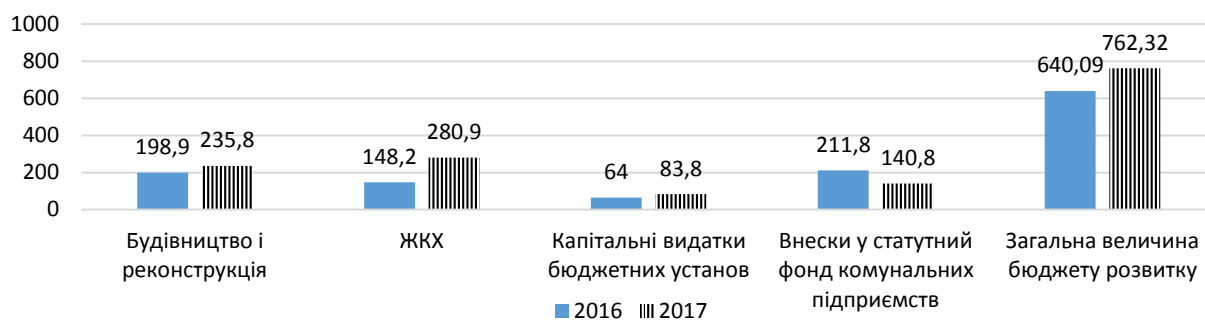


Рис. 14. Видатки бюджету розвитку м. Вінниці, млн. грн. (розраховано на основі [6,7])

У 2016 р. містом було профінансовано 5 млн. грн. для реалізації проектів громадських ініціатив. У 2017 р. такий бюджет збільшено до 6,5 млн. грн: 85% спрямовано на великі проекти, 15% - на реалізацію малих проектів.

Поряд із іншими містами – обласними центрами, Вінниця має більший бюджет участі, ніж Полтава, Івано-Франківськ, Хмельницький та Суми, але менший, ніж мають Житомир і Черкаси (рис. 15).

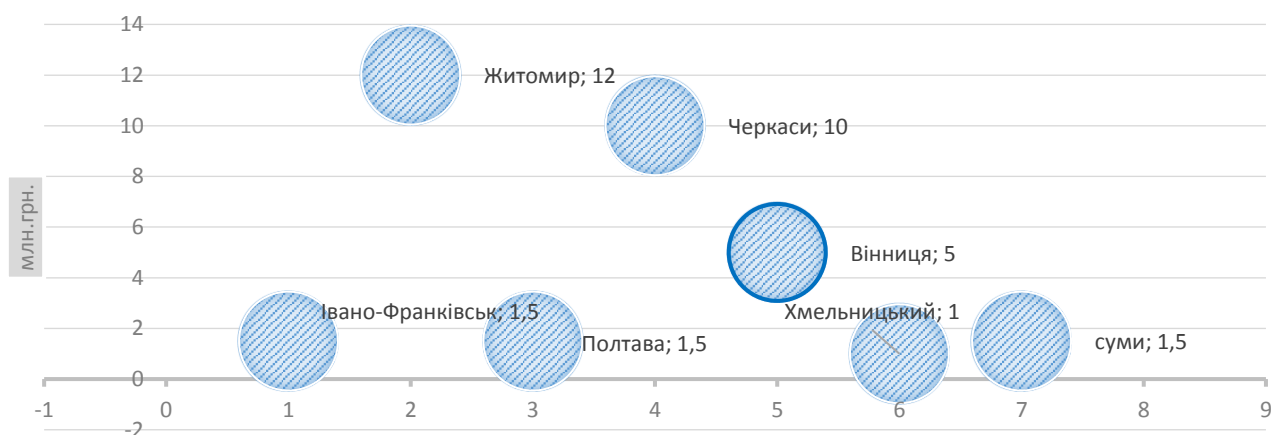


Рис. 15. Величина партисипативного фінансування на основі бюджетів участі у окремих містах України у 2016 р., млн. грн.(розраховано на основі [6,7])

З метою вирівнювання рівня розвитку регіонів із Державного бюджету України (Державного фонду регіонального розвитку – ДФРР) на конкурсній основі здійснюється фінансування регіональних інвестиційних проектів, в тому числі інфраструктурних. Відповідно до вимог статті 24-1 Бюджетного кодексу України, Мінрегіон здійснює оцінку та відбір інвестиційних проектів регіонального розвитку в межах індикативного прогнозного обсягу коштів державного фонду регіонального розвитку з дотриманням таких критеріїв розподілу між областями та містом Києвом: 80% коштів - відповідно до чисельності населення, яке проживає у відповідному регіоні; 20% коштів - з урахуванням рівня соціально-

економічного розвитку регіонів відповідно до показника валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу (для регіонів, у яких цей показник менше 75 відсотків середнього показника по Україні). Оскільки Вінницька область відноситься саме до регіону, валовий регіональний продукт якого менше середнього по Україні, вона отримує додаткові можливості у доступі до коштів фонду. За рахунок коштів ДФРР у Вінниці у 2016 р. вже реалізовано 15 проектів загальною сумою 140,8 млн. грн, а також у 2017 р. реалізуються 10 проектів із державним фінансуванням обсягом 284,4 млн. грн. Проектом Державного бюджету України на 2018 рік передбачено 8100 млн. грн. на фінансування проектів

ДФРР, що більше, ніж у 2 рази перевищує розмір профінансованих проектів у 2017 р.

Висновки. Таким чином, аналіз інвестиційної і фінансової спроможності м. Вінниця дозволяє визначити наступні його характеристики відповідно до матриці SWOT.

Сильними сторонами інвестиційного і фінансового потенціалу міста є:

1. Зростання фінансування інвестицій за рахунок бюджетних коштів, які є потенціалом для інфраструктурних інвестицій, що призводять до покращення інвестиційного клімату.

2. Позитивне сальдо експорту та імпорту міста.

3. Висока частка інвестицій у житлове будівництво та активну частину основних фондів, що є драйвером розвитку міста, підвищення його привабливості для життя.

4. Вища за середню по інших областях агрегована прибутковість великого, середнього та малого бізнесу, яка спостерігається у Вінницькій області. Серед досліджуваних областей Вінниця у 2016 р. є лідером за абсолютними чистими прибутками по підприємствах (із врахуванням збитків, отриманих збитковими підприємствами).

5. Тенденція до зростання фінансової спроможності міста в частині збільшення його власних доходів, обсягів Бюджету розвитку.

Негативні характеристики:

1. Капітальні інвестиції мають позитивний нестійкий тренд із глибокими спадами, високу регіональну концентрацію.

2. Частка власних коштів підприємств, як найбільш стійких джерел фінансування, у загальному фінансуванні є нижчою, ніж в середньому по Україні.

3. Низькі обсяги прямих іноземних інвестицій міста та їх величина на душу населення.

4. Низька частка інвестицій у інфраструктурні об'єкти, інформаційні технології поряд із показниками по Україні і м. Києву.

5. Висока частка закріплених доходів (державних податків) у структурі Загального фонду місцевого бюджету.

6. Висока залежність доходів місцевого бюджету від окремих підприємств, а також таких, що мають державну або комунальну

форму власності і, отже, мають обмежені можливості збільшення оплати праці та, відповідно, нарощення податкової бази, поряд із суб'єктами приватної власності.

7. Висока залежність Бюджету розвитку міста від коштів Загального фонду бюджету міста, в частині власних ресурсів – від нерегулярних джерел (надходження від продажу землі та відчуження майна).

Можливості посилення інвестиційного потенціалу пов'язані з такими тенденціями:

1. Стабілізація курсу гривні, яка спостерігається протягом останнього часу, призведе до поступового відновлення обсягів інвестицій (темپ відновлення з 2010 по 2013 р. склав у доларовому еквіваленті в середньому 25% на рік).

2. Зростання виробленої продукції у сфері інформаційних технологій і телекомунікацій є основою для прогнозування подальшого збільшення інвестицій в цю сферу діяльності.

3. Висока частка підприємств із державною та комунальною власністю у доходах місцевого бюджету є одночасно чинником його стабільної податкової бази в разі ефективності їх функціонування.

Загрози, які можуть актуалізуватися на етапі реалізації стратегії є такими:

1. Недостатній обсяг інвестицій призводить до фінансової неспроможності у подальшому відтворення основного капіталу, зниження можливостей використання амортизаційного податкового щита для оптимізації податкового навантаження підприємств.

2. Подальша передача повноважень в умовах децентралізації за відсутності або недостатності джерел їх фінансування, можливе скорочення трансфертів із Державного бюджету.

3. Зниження обсягів Спеціального фонду місцевого бюджету, зокрема Бюджету розвитку за рахунок зниження неподаткових надходжень, а також нерегулярних надходжень завдяки падінню надходжень від відчуження майна, що перебуває у комунальній власності, коштів від продажу землі.

Отже, встановлений склад характеристик стратегічного потенціалу м. Вінниця є достатнім для формулювання і досягнення амбітних цілей, хоча певною мірою рухомим та не-

стабільним. Відсутність або обмежене використання інструментів ефективного регулювання або зміна умов функціонування може призвести до переходу сильних сторін у можливості, а слабких – у загрози. Отже, нагаль-

ною потребою є швидка розробка дієвих заходів, сфокусованих на розвиток існуючих переваг та використання можливостей.

Список літератури:

1. Becattini G. Industrial Districts: a New Approach to Industrial Change/ Becattini G. Cheltenham. 2004.
2. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development, Journal of Monetary Economics, vol. 22, 1988. - pp. 3-42.
3. Romer P. Increasing Returns and Long-Run Growth / Romer P. // Journal of Political Economy. - 1986. vol. 94, n. 5, pp. 1002-1037.
4. Krugman P. Geography and Trade / Krugman P. MIT Press, Cambridge, Mass. 1991.
5. Боярко І. М. Місцеві бюджети у забезпеченні соціально-економічного розвитку міста : монографія / І. М. Боярко, О. В. Люта, Н. Г. Пігуль. – Суми : ПВКП «Корпункт», 2012. – 92 с.
6. Велентейчик Н. Ю. Аналітична оцінка стійкості місцевих бюджетів в системі регулювання міжбюджетних відносин / Н. Ю. Велентейчик // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8. – С. 305.
7. Камінська І. М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізм забезпечення: монографія/ І. М. Камінська, І.М. Вахович; Луцький нац. Технічний ун-т. – Л. : Надтир'я, 2009. – 397 с. 5.
8. Сторонянська, Фінансове забезпечення розвитку територіальних громад у контексті адміністративно-територіальної реформи / І. З. Сторонянська, А. О. Пелехатий // Регіональна економіка. – 2014. – №3(73). – С. 228-238.
9. Рябушка Л. Б. Аналітична оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів / Л. Б. Рябушка, В. В. Койло // Бізнес Інформ / Харківський національний економічний університет. – 2013. – № 11. – С. 148-150.
10. С. В. Сембер, О. Г. Чубарь, К. С. Машіко Теоретичні підходи до визначення сутності фінансової спроможності та фінансових ресурсів територіальної громади Регіональна економіка 2015, №3
11. Уманець Л. О. Методичні підходи щодо оцінки рівня фінансової спроможності регіонів / Л. О. Уманець // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – С. 148 – 155. 10.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Доступ з: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Improving Local Governments Capacity: The Experience of Municipal Finances Self-Assessment in South-East Europe [Електронний ресурс]. Доступ з: <http://cea.org.mk/wp-content/uploads/2016/07/MFSA-online.pdf>
14. Рішення міської ради від 23.12.2016 № 509 «Про міський бюджет на 2017 рік» [Електронний ресурс]. Доступ з: <http://www.vmr.gov.ua/TransparentCity/Lists/>
15. Рішення міської ради №655 24-03-2017 Про звіт щодо виконання міського бюджету за 2016 рік та внесення змін до рішення міської ради від 25.12.2015 №10 [Електронний ресурс]. Доступ з: <http://www.vmr.gov.ua/TransparentCity/Lists/>
16. Інформація про виконання Державного бюджету України за доходами, надходження до місцевих бюджетів [Електронний ресурс]. Доступ з: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/>
17. Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницькій обл. [Електронний ресурс]. Доступ з: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information.html>
18. Офіційні сайти Міських рад міст Полтава, Івано-Франківськ, Хмельницький, Суми, Житомир, Черкаси.

References:

1. Becattini G. (2004) "Industrial Districts: a New Approach to Industrial Change". Cheltenham.
2. Lucas R. (1988) "On the Mechanics of Economic Development", Journal of Monetary Economics, vol. 22, 1988. - pp. 3-42.
3. Romer P. (1986) "Increasing Returns and Long-Run Growth". Journal of Political Economy, vol. 94, n. 5, pp. 1002-1037.
4. Krugman P. (1991) "Geography and Trade". MIT Press, Cambridge, Mass.
5. Boiarko, I. M., Liuta, O. V., and Pihul, N. H. (2012) "Mistsevi biudzhety u zabezpechenni sotsialno ekonomichnoho rozvytku mista" [The local governments in ensuring social and economic development]. Sumy: Korpunkt.
6. Velenteychuk N.Y. (2012) "Analytical assessment of the local budgets stability in the inter-budget relations regulation", Innovative Economy, vol.8, pp.305-310.
7. Kaminskaya I. M. (2009) "Financial capacity of the region: diagnostics and mechanism of support: monograph"; Lutsk National Technical Unt. - L: Supermarket, 2009. - 397 p.
8. Storonyanskaya, (2014) Financial Support for the Development of Territorial Communities in the Context of Administrative-Territorial Reform / Regional Economics. No.3 (73). pp. 228-238.
9. Ryabushka L. B. (2013) Analytical assessment of the financial capacity of local budgets in ensuring socio-economic development of the regions. Business Inform, Kharkiv National University of Economics. - No 11, pp. 148-150.
10. Sember S.V., O.G. Chubar, K.S. Mashiko (2012) "Theoretical approaches to the definition of the essence of financial capacity and financial resources of a territorial community" Regional economy, 2015, No3. Umanets, L. O. "Metodychni pidkhody shchodo otsinky rivnia finansovoi spromozhnosti rehioniv" [Methodological approaches to the assessment of the financial capacity of the regions]. Efektyvna ekonomika, no. 8: 148-155.
11. Umanets L. O. (2012) Metodychni pidkhody shchodo otsinky rivnia finansovoi spromozhnosti rehioniv. *Efektyvna ekonomika*, No 8, p. 148 – 155. 10.
12. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. Access from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Improving Local Governments Capacity: The Experience of Municipal Finances Self-Assessment in South-East Europe

[Electronic Resource]. Access from: <http://cea.org.mk/wp-content/uploads/2016/07/MFSA-online.pdf>

14. Decision of the City Council dated December 23, 2016 No. 509 "On the City Budget for 2017" [Electronic resource]. Access from: <http://www.vmr.gov.ua/TransparentCity/Lists/>

15. Decision of the city council №655 24-03-2017 On the report on the implementation of the city budget for 2016 and amendments to the decision of the city council dated 25.12.2015 №10 [Electronic resource]. Access from: <http://www.vmr.gov.ua/TransparentCity/Lists/>

16. Information on the implementation of the State Budget of Ukraine on income, revenues to local budgets [Electronic resource]. Access from: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/>

17. Official site of the Main Department of Statistics in Vinnytsia region. [Electronic resource]. Access from: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information.html>

18. Official sites of the city councils of Poltava, Ivano-Frankivsk, Khmelnytsky, Sumy, Zhytomyr, Cherkasy.

O18 M19 H79

*Шевчук О.Ю., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет,
elensheff1@gmail.com*

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ МІСТ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ

***Анотація.** У статті обґрунтовано актуальність радикальних соціально-економічних змін, що відбуваються в суспільстві та потребують нової моделі розвитку міської політики в Україні; моніторингу малих і середніх міст для розробки і реалізації комплексних програм їх соціально-економічного розвитку. Вирішення цього завдання вимагає активного використання ресурсів просторових даних, що інтегрують інформацію про потенціал міст та їх соціально-економічний і природно-ресурсний стан.*

***Ключові слова:** мале та середнє місто, стратегічний розвиток, програма комплексного розвитку міст, моніторинг, індикатори розвитку.*

JEL code classification: O18 M19 H79

*Shevchuk Elena,
Ph.D., associate professor of department marketing
Tavria state agrotechnological university,
elensheff1@gmail.com*

STRATEGIC MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF SMALL TOWNS AND MIDDLE CITIES: TRENDS AND PROBLEMS

***Summary.** The article substantiates the relevance of radical socio-economic changes taking place in society and requires a new model of urban policy development in Ukraine. Solving this problem requires the active use of spatial data on the socio-economic and natural-resource status of cities, integrating information on the potential of cities. An efficient urban economy is a prerequisite and an engine for raising the level of public welfare. It is based on the approach to man as the highest value, self-aim and the main condition for the development of society. In the current conditions of globalization and regionalization of the economy, local governments are becoming increasingly popular with strategic management of urban development that can help local authorities determine and increase the competitive advantages of cities more efficiently. However, so far, there has not been a single approach to assessing the strategic management of urban development. The purpose of the article is to identify the main problems and trends of the socio-economic development of small and medium-sized cities in order to develop an effective strategy, where target integrated programs that can form a concrete, individual "economic landscape" of the region should be the main tools for managing the implementation of the chosen strategy. It is precisely in this category of cities that both the positive and the negative effects of socio-economic reforms, the development of small and medium-sized cities, and, to a greater extent, the further socio-economic development of regions and the country as a whole are the most acute. Implementation of a complex of scientific research and implementation of the monitoring system for urban development is not only a timely but also a prerequisite for the implementation of an effective and environmentally sound economic policy in the region.*

***Keywords:** small towns and middle cities, strategic development, integrated city development program, monitoring, development indicators.*

Постановка проблеми. Формування ефективної економіки, адаптованої до умов ринку, в масштабі малого і середнього міста неможливе без вивчення проблем і перспектив розвитку промисловості, інфраструктури та інших елементів міського господарства. Ефе-

ктивно функціонуюча міська економіка є необхідною умовою і двигуном підвищення рівня суспільного добробуту. Радикальні соціально-економічні зміни, які відбуваються в суспільстві, вимагають розробки нової моделі розвитку міської політики в Україні. В її ос-

нові – підхід до людини, як до найвищої цінності, самоцілі і головної умови розвитку суспільства [1].

Дослідження можливих напрямків розвитку малих і середніх міст в умовах сучасного історичного переломного моменту розвитку цивілізації набуває підвищений інтерес, оскільки міста не тільки зберігають, але і продовжують концентрувати економічний, демографічний, фінансовий, культурний та інтелектуальний потенціал суспільства.

У сучасних умовах глобалізації та регіоналізації економіки перед органами місцевого самоврядування все більшої популярності набуває стратегічне управління розвитком міст, здатне допомогти місцевій владі більш ефективно визначати і нарощувати конкурентні переваги міст. У проведенні такого аналітичного дослідження зацікавлені всі суб'єкти стратегічного управління розвитком міст: мешканці міст – для оцінки діяльності нинішньої місцевої влади на предмет задоволення власних інтересів і потреб; органи місцевої влади – для кращого сприйняття і розуміння потреб громадськості та бізнесу, а, отже, прийняття обґрунтованих рішень щодо розвитку міста в майбутньому; бізнес-структури – з метою отримання достовірних даних про інвестиційний клімат у місті, сильні і слабкі сторони міста, можливості і загрози зовнішнього середовища, а також тенденції розвитку бізнесу, інвесторів, які мають намір вкласти кошти у розвиток міста тощо [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вченими були розроблені певні методики для проведення аналізу й оцінки стратегічного планування та управління розвитком міста (О.В.Берданова, В.М.Вакуленко, О.А.Карлова та ін.). Однак до цього часу відсутній єдиний підхід до оцінки стратегічного управління розвитком міст. З переходом до ринкових відносин багато аспектів методичного та практичного характеру, пов'язаних з процесом формування ефективного міського господарства в малих та середніх містах, ще не вирішені у повній мірі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних проблем та тенденцій соціально-економічного розвитку малих та середніх міст для розробки ефективної стратегії. Головними інструментами управління реалізацією обраної стратегії повинні

виступати цільові комплексні програми, які можуть сформулювати конкретний, індивідуальний «економічний ландшафт» регіону.

Виклад основного матеріалу. Перехід до ринкових відносин істотно змінив визначені економічні та соціальні характеристики як регіонів і областей, так і муніципальних утворень. Найбільшою мірою ці зміни торкнулися малих і середніх міст, де централізація управління соціально-економічними процесами мала найбільш важкі наслідки. В сучасних умовах активізація ролі малих і середніх міст в регіональному розвитку набуває ключового значення. Саме в цій категорії міст найгостріше виявляються як позитивні, так і негативні наслідки проведення соціально-економічних реформ. Розвиток малих і середніх міст більшою мірою обумовлює подальший соціально-економічний розвиток регіонів і країни в цілому. У зв'язку з цим проблеми соціально-економічного розвитку малих і середніх міст та стратегічне управління цим розвитком набувають особливої значущості [6].

В регіональному управлінні розвиток передбачає зміни, які збільшують будь-які параметри системи, що існували раніше, в економічній, соціальній, екологічній сфері. Зрозуміло, що зміни (нововведення будь-якого типу) мають кількісний та якісний характер. Кількісні зміни свідчать, як правило, про економічне зростання. Якісні – призводять до змін структурних характеристик та змістовності самого розвитку.

Однак, не варто перебільшувати значення тільки економічних факторів розвитку міста. Соціально-культурні, демографічні, екологічні та інші фактори формують середовище, де відбувається життя людини – найціннішого капіталу будь-якої організації та демократичного суспільства.

Соціально-економічний розвиток регіону має багато аспектів. На наш погляд, на сьогодні найважливішими аспектами розвитку вітчизняних малих та середніх міст є наступні:

- зростання виробництва і доходів, а значить й інвестиційної привабливості;
- підвищення доходів населення, поліпшення якості медичного обслуговування, зростання рівня освіти, наслідком чого є позитивні зміни в демографічній ситуації та створення комфортних умов для життя;

- створення умов для розвитку бізнесу, надання більшого ступеня економічної свободи для підприємця [2, с. 651].

Стратегічний розвиток будь-якого міста – це складний та багатоцільовий процес. Його зміст обумовлений індивідуальними особливостями будь-якого міста. Тому дуже важливим є аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища об'єкту дослідження. Елементи такого аналізу містяться в наступних групах факторів: природні, демографічні, економіко-географічні, економічні (рис. 1) [7, с. 11].

У проведенні повномасштабного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища міста зацікавлені різні групи людей та організацій (стейкхолдери). Результати такого аналізу складають основу розробки стратегії розвитку міста на довгостроковий період.

Довгострокове процвітання малих і середніх міст залежить від того, наскільки розвинена в них інфраструктура і наскільки вона готова взяти на себе навантаження нового основного виробництва. Чим більше розвинена інфраструктура (допоміжне виробництво), тим більш гнучкою є вся економіка міста, тим на більш міцній основі базується його економічний розвиток і процвітання [7].

Таким чином, в умовах швидкої зміни основних виробництв головним фактором сталого економічного розвитку стає ступінь розвиненості всієї міської інфраструктури [5].

Розробка теоретико-методичних основ стратегічного розвитку малого або середнього міста є фундаментальною проблемою управління, актуальність якої обумовлена тим, що без високого рівня соціально-економічного розвитку малих і середніх міст неможливо досягти успішного розвитку регіону і всієї країни в цілому. І це зрозуміло, оскільки, наприклад, кількість малих міст становить близько 70% від загального числа міст, а проживає в них близько 20% міських жителів [1], і вони, виконуючи свої соціальні, економічні

функції, забезпечують цілісність країни. У зв'язку з цим вони можуть і повинні стати об'єктами стратегічного управління і планування.

Для розробки ефективного плану стратегічного розвитку малих і середніх міст необхідно чітко сформулювати їх місію, яка дозволяє розробити критерії для оцінки ступеня досягнення поставлених цілей, узгодити інтереси всіх жителів міста, створити сенс і зміст їх діяльності, почуття причетності до досягнень або невдач [2].

Місія нашого міста: «Мелітополь – зростаючий інвестиційно-привабливий край з сучасними робочими місцями і комфортними умовами для життя». Чітко сформульована місія дозволяє обрати цілі соціально-економічного розвитку міста: ринкові, соціальні, виробничі, організаційні, фінансові тощо.

Особливо важливою повинна бути також ієрархія обраних цілей (рис.2). Дерево цілей стратегії розвитку м. Мелітополя включає:

«Просторовий розвиток» – Стратегічна ціль №1: Розширення території міста, поліпшення демографічної ситуації. Операційних задач: 17.

«Економічний розвиток» – Стратегічна ціль №2: Створення робочих місць та зростання доходів населення. Операційних задач: 20.

«Соціальний розвиток» – Стратегічна ціль №3: Створення комфортних умов для життя. Операційних задач: 24.

Одним з інструментів стратегічного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища міста є SWOT-аналіз, заснований на спрощеній структуризації інформаційного поля для прийняття рішень в області розробки стратегії. Його результати можуть бути використані при формуванні портфеля конкретних проектів і створенні державно-приватних партнерств для їх реалізації [13].



Рис. 1. Вплив факторів середовища функціонування на соціально-економічний розвиток малих та середніх міст [7]

Конкурентні переваги міста Мелітополя Запорізької області:

- вигідне географічне положення (перехрестя транспортних шляхів, близькість до курортів);
 - наявність промислового потенціалу;
 - висока питома вага експорту в промисловості (свідчить про високий рівень конкурентоспроможності промисловості міста);
 - близькість сировинної бази (метал, сільгосппродукція) і ринків збуту;
 - доступна кваліфікована робоча сила;
 - розвинений малий бізнес у сфері виробництва і торгівлі;
 - наявність двох державних університетів (з науковим потенціалом), розвинена мережа технікумів, коледжів та училищ; інтеркультурне місто (100 національностей і народностей);
 - наявність природних джерел чистої питної води; сприятливий клімат і екологія.
- Найгіршою ситуацією для міста є:
- відсутність Генерального плану розвитку міста;
 - нестача вільних міських територій;
 - низький рівень доходів населення;

- відсутність високооплачуваних робочих місць;
- низька якість медичних послуг;
- відсутність доступного житла (особливо для молоді);
- критичний стан основних фондів житлово-комунальних господарств;
- незадоволеність мешканців міста наданими житлово-комунальними послугами;
- поганий стан доріг та тротуарів, внутрішньоквартальних та придомових територій;
- відсутність привабливих інвестиційних продуктів;
- погіршення демографічної ситуації;
- бюрократія і корупція;
- високий рівень тіньової економіки.

Крім того, зростання цін на продукцію та послуги природних монополій у сукупності з високим рівнем зносу основних виробничих фондів практично у всіх галузях економіки міста призводить до значних втрат у виробництві і подорожчання кінцевої продукції, що в підсумку негативно позначається на загальній ефективності роботи багатьох підприємств міста.

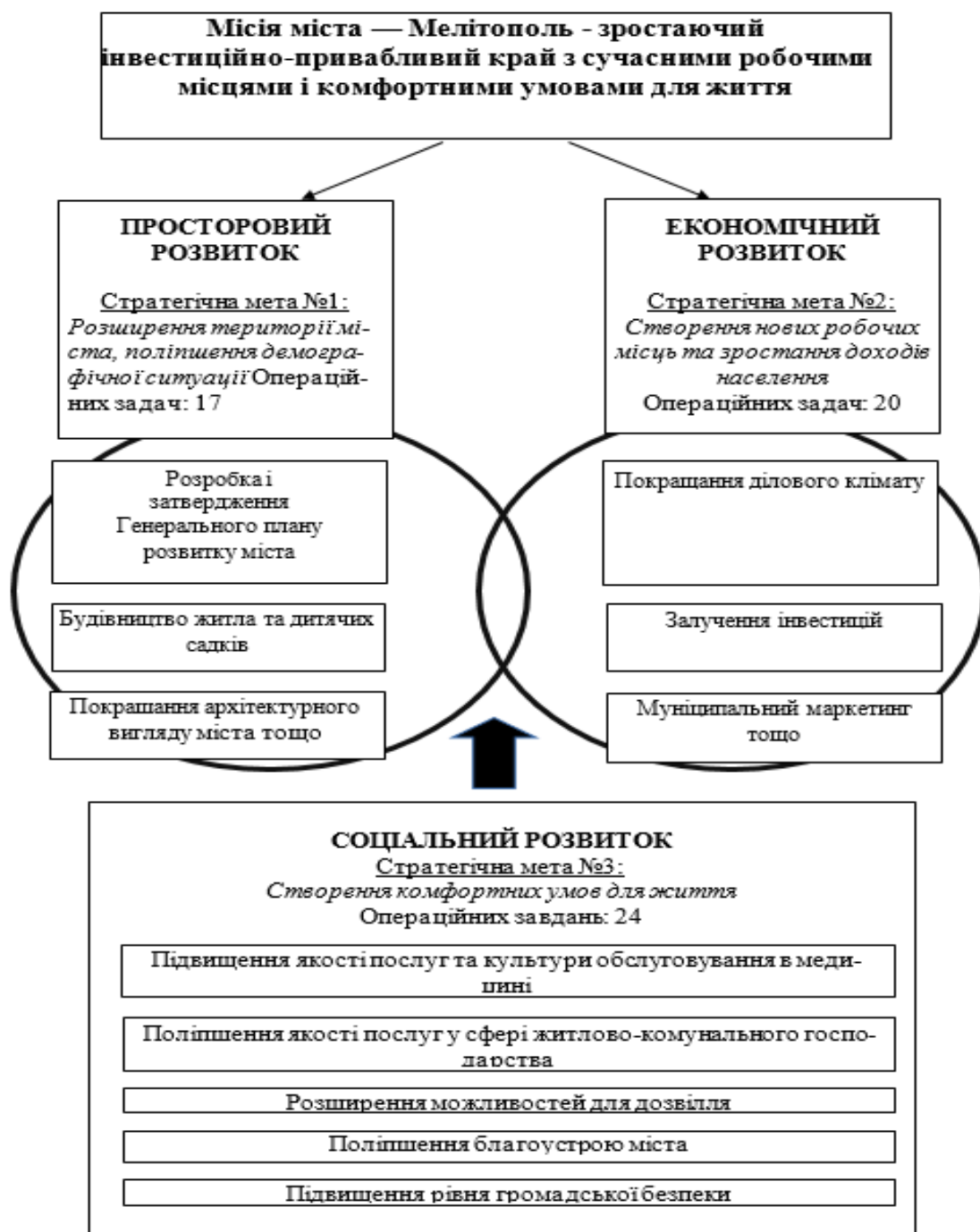


Рис. 2. Дерево цілей стратегічного розвитку м. Мелітополя [12]

З урахуванням конкурентних переваг міста Мелітополя, обмежень його розвитку та основних проблем, що вимагають першочергового вирішення, було розроблено «дерево цілей» Стратегії (рис. 2).

«Дерево цілей» – це сукупність цілей, спрямованих на вирішення основних проблем міста. Структура «дерева цілей» складається з місії міста, основних пріоритетів розвитку, стратегічних, операційних цілей та переліку конкретних задач, які необхідно вирішити для досягнення поставлених цілей.

У зв'язку з тим, що кожне мале і середнє місто є унікальним, кожна стратегія його розвитку також є оригінальною, тому дублювати і піражувати її для інших міст регіону неприпустимо.

Головними інструментами управління реалізацією обраної стратегії повинні виступати цільові комплексні програми, що включають: опис проблеми, критеріїв, моделей (сценаріїв) розвитку, прогноз показників, ресурсне та правове забезпечення, очікуваний ефект від реалізації програми.

Наприклад, м. Мелітополь Запорізької області став учасником проекту міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст (ПРОМИС)», який здійснюватиметься до грудня 2020 року Федерацією канадських муніципалітетів за фінансової підтримки Уряду Канади. Проект спрямований на зміцнення державного сектора, впровадження демократичного врядування та прискорення економічного розвитку, створення сприятливого середовища для розвитку малого та середнього бізнесу, підтримки процесу децентралізації та стратегічного планування. Продуктами проекту стануть: Маркетингова стратегія міста

Мелітополя; Програма просування продукції міста Мелітополя на зовнішні ринки, у рамках якої вже підготовлений Експортний профіль міста [12].

Висновки. Виконання комплексу наукових досліджень і впровадження системи моніторингу розвитку міст є не тільки своєчасною, а й необхідною умовою у справі реалізації ефективної та екологічно безпечної економічної політики в регіоні. В результаті формується «економічний ландшафт» регіону як конкретного, індивідуального, неповторного соціально-економічного комплексу, вагомим місцем в якому займають малі та середні міста.

Список літератури:

1. Біла С.О. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості. Збірник матеріалів «круглого столу» / С.О. Біла. – К.: НІСД, 2011. – 88 с.
2. Берданова О.В. Стратегічне планування регіонального розвитку: Навч. посібник / О.В. Берданова, В.М. Вакулєнко. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 96 с.
3. Brown S. Retail Location a Mikro-Scale Perspective. Avebure, Aldershot, 1999.
4. Evans A.W. Urban Economics. Oxford, Bleckwell Publishers, 2002.
5. Карий О. Стратегічне планування розвитку міста / О. Карий. – Львів.: ЗУКЦ, 2007. – 317 с.
6. Карлова О.А. Соціально-економічні складові функціонування міського комплексу (теорія і практика): [монографія] / О.А.Карлова. – Харків: Видавництво «Мадрид», 2011. – 452 с.
7. Ленд'єл М. Моніторинг та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні / М. Ленд'єл, Б. Винницький, Ю. Ратейчак. – К.: Вид-во «К.І.С.», 2007. – 120 с.
8. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы, политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 2.
9. Томарева-Патлахова В.В. Стимулювання інноваційно-технологічного розвитку регіонів [Текст] / В. В. Томарева-Патлахова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво: наук.-вироб. журн. - 2012. - N 2. - С. 196-201.
10. Форрестер Дж. Динамика развития города/ пер. с англ. М., 2004.
11. <http://www.invest-melitopol.gov.ua/index.php/proekty/invest-proekty>.
12. www.invest-melitopol.gov.ua/...melitopole/strategyamelitopol2020.

References:

1. Bila, S.O. (2011) Stratehiyi rozvytku rehioniv: shlyakhy zabezpechennya diyevosti. *Zbirnyk materialiv «kruhloho stolu»* / S.O. Bila. – K.: NISD, – 88 s.
2. Berdanova, O.V. (2007) *Stratehichne planuvannya rehional'noho rozvytku*: [Stratehichne planuvannya rehional'noho rozvytku];: textbook, / O.V. Berdanova, V.M. Vakulenko. – K.: Vyd-vo NADU, – 96 s.
3. Brown, S. (1999) *Retail Location a Mikro-Scale Perspective*: [Retail Location a Mikro-Scale Perspective]: textbook, / S. Brown. - Avebure, Aldershot.
4. Evans, A.W. (2002) *Urban Economics*: [Urban Economics]: textbook, / A.W. Evans. - Oxford, Bleckwell Publishers.
5. Karyy, O. (2007) *Stratehichne planuvannya rozvytku mista* : [Stratehichne planuvannya rozvytku mista]: textbook, / O. Karyy. – L'viv.: ZUKTS, – 317 s.
6. Karlova, O.A. (2011) *Sotsial'no-ekonomichni skladovi funktsionuvannya mis'koho kompleksu (teoriya i praktyka)*: [monohrafiya] / O.A.Karlova. – Kharkiv: Vydavnytstvo «Madyrd»,. – 452 p.
7. Lend'el, M. (2007) *Monitorynh ta otsinyuvannya stratehiy i prohram rehional'noho rozvytku v Ukraini*: [Monitorynh ta otsinyuvannya stratehiy i prohram rehional'noho rozvytku v Ukraini]: textbook, / M. Lend'el, B. Vynnyts'kyy, YU. Rateychak. – K.: Vyd-vo «K.I.S.»,. – 120 s.
8. Makkonnell, K.R., Bryu, S.L.(2005) *Ékonomyks: Pryntsypy, problemy, polytyka*. V 2 t.: Per. s anhl. T. 2.: [Ékonomyks: Pryntsypy, problemy, polytyka. V 2 t.: Per. s anhl]: textbook.
9. Tomareva-Patlakhova, V.V. (2012). *Stymulyuvannya innovatsiyno-tekhnologichnoho rozvytku rehioniv* [Tekst] / V. V. Tomareva-Patlakhova // *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo: nauk.-vyrob. zhurn.* - 2012. - N 2. - S. 196-201.
10. Forrester, Dzh. (2004) *Dynamyka razvytyya horodal* per. s anhl. [Dynamyka razvytyya horoda]: textbook, / Dzh. Forrester, M., - 157 s.
11. <http://www.invest-melitopol.gov.ua/index.php/proekty/invest-proekty>
12. www.invest-melitopol.gov.ua/...melitopole/strategyamelitopol2020

УДК 658.114 (477.64)

Яворська Т. І., д. е. н., професор,
Таврійського державного агротехнологічного університету,
super_yavort@ukr.net

АНАЛІЗ СТАНУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У МІСТІ

Анотація. У статті розглянуто концентрацію, структуру та галузевий розподіл малого підприємництва у Запорізькій області та м. Мелітополі. Проаналізовано відповіді опитаних підприємців Мелітополя щодо факторів, перешкод та перспектив розвитку малого бізнесу в місті. Доведено, що для досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку підприємництва у місті, в першу чергу, необхідно надати фінансові пільги і стимули для місцевого бізнесу, розвивати діяльність центру сприяння бізнесу, сприяти самозайнятості безробітних, активізувати співпрацю органів влади з фізичними особами-підприємцями

Ключові слова: мале підприємництво, бізнес, галузевий розподіл підприємств, перешкоди для розвитку бізнесу, бізнес-клімат

JEL code classification: M2

Yavors'ka T.I., doctor of economic sciences, professor,
Tavria state agrotechnological university,
super_yavort@ukr.net

ANALYSIS OF THE CONDITION OF SMALL ENTERPRISE IN THE CITY

Summary. In Ukraine, the state of small business remains unsatisfactory, although there have been some positive developments in recent years. It is relevant to study the development of small enterprises at the local level. This will enable the results of the study to be included in the overall strategy for economic growth and structural adjustment of the regions. The analysis of small and medium enterprises of Zaporizhzhya Oblast for 2015 shows that most of the polled businessmen of Melitopol are representatives of the service sector (26%), city's trade structures (23%), agriculture (16%). The surveyed managers of enterprises, employers and entrepreneurs in the city of Melitopol are not satisfied with the overall economic situation in the country, high energy costs and damp pressures. Entrepreneurs are concerned about high production costs and serious competition. For most enterprises, the main reasons for the location of the city are the presence of consumers, favorable location and transport location, the availability of suppliers and / or sources of raw materials. Entrepreneurs in Melitopol appreciated the contacts with the authorities and officials. The highest level of satisfaction (from 18% to 25% of enterprises) from cooperation with business registration authorities, tax inspection, city executive committee. Somewhat fewer entrepreneurs are satisfied with communication with the center of administrative services, deputies of the city council, sanitary-epidemic station, employment center and licensing center. From 20 to 42% of business representatives noted indifferent attitude to the activities of the civil service for emergency situations and the sanitary-epidemic station, permit center, employment center, deputies of the city council and the center of administrative services, the city executive committee and the tax inspectorate.

In order to achieve the strategic goals of socio-economic development of entrepreneurship in the city, first of all, it is necessary to provide financial incentives and incentives for local business, to develop the activity of the center of business promotion, to promote self-employment of the unemployed, to intensify cooperation between the authorities with individual entrepreneurs.

Key words: small business, business, branch division of enterprises, obstacles for business development, business climate.

Постановка проблеми. Підприємництво є динамічним, активним елементом бізнесу і визначається як ініціативна, самостійна діяльність, що здійснюється на свій ризик і під свою майнову відповідальність громадянами, об'єднаннями громадян з виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг з метою отримання прибутку. Найбільш гнучкою

та динамічною складовою ринкової економіки є мале підприємництво, яке займає чільне місце серед елементів структурної перебудови господарського комплексу. Крім того, що воно відіграє провідну роль у побудові ринкового господарства, мале підприємництво впливає на підвищення рівня життя населення, забезпечує структурну перебудову мо-

нополізованої економіки, розвиток обслуговуючих галузей, поповнює ринок праці робочими місцями тощо.

В Україні стан малого підприємництва залишається незадовільним, хоча за останні роки намітилися певні позитивні зрушення. Аналогічна ситуація спостерігається і в розрізі окремих регіонів та міст. Відповідно актуальним є вивчення розвитку малих підприємств на місцевому рівні з подальшим включенням результатів дослідження до загальної стратегії економічного зростання та структурної перебудови регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато наукових праць вітчизняних вчених присвячено вивченню теоретичних і методичних питань для розвитку малого підприємництва в Україні: З. Варналій, В. Воротін, В. Геєць, М. Журавльова [10], В. Парсяк [10], Ю. Пашкус, С. Реверчук, Т. Черняк та інші. Разом з тим недостатньо висвітленими залишаються питання формування цілісної системи управління розвитком малого підприємництва на місцевому рівні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз малого підприємництва у м. Мелітополі на основі результатів проведеного опитування та формулювання пропозицій щодо подальшого його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Основними видами діяльності у сфері малого бізнесу в Україні, як і в країнах ЄС, є торгівля, будівництво, фінансова діяльність та сфера послуг (ремонтні роботи, перукарські та освітні послуги, кафе у курортних і придорожніх зонах, ремісництво). В країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наближатись і до 80% (Японія) [2].

За даними Головного управління статистики в Запорізькій області в місті Мелітополі на 10 тис. осіб населення припадає 52 малих підприємства. Всього в місті діють 804 підприємства, у тому числі: 39 – середніх, 765 – малих, з них 637 – мікропідприємств. На підприємствах міста кількість зайнятих працівників складає 12588 осіб, у тому числі на середніх підприємствах зайнято 8249 осіб, на малих – 4339 осіб, з них на мікропідприємствах – 1628 осіб.

Кількість найманих робітників на підприємствах – 12344, у тому числі на середніх підприємствах – 8241 особа, на малих підприємствах – 4103 особи, з них на мікропідприємствах – 1400 осіб. Найбільша чисельність найманих працівників малих підприємств зайнята у промисловості – 36,4%; 28,5% – у сфері торгівлі, наданні послуг (ремонт автомобілів, побутових виробів, предметів особистого споживання); 17,1% – на підприємствах по здійсненню операцій з нерухомим майном, оренда, інжиніринг, надання послуг підприємцям; 8,2% – у будівництві; 9,8% – у сфері транспортних послуг. На середні і малі підприємства припадає від 71,9% до 28,1% від загального обсягу реалізованої продукції по регіону [7].

За результатами експертного опитування підприємців м. Мелітополя, більшість (75%) малих підприємств було засновано після 2000 року (інші після 1990 р.) та належать в основному до восьми різних галузей (найбільше до сфери торгівлі та надання послуг). Середні підприємства засновано в період 1990 – 2005 р. і спеціалізуються на будівництві, промисловому виробництві та наданні різних послуг.

Частка власності фізичних осіб серед підприємців міста є найбільшою і сягає 84%. Юридичні особи володіють 12% власності, а 96% власності належить юридичним і фізичним особам – резидентам України. Присутність іноземного капіталу серед опитаних підприємств є незначною (1%). В опитуванні взяло участь лише два підприємства, у яких присутня частка власності іноземних суб'єктів. Частка державної форми власності становить 3%.

Структура малих (до 50 осіб), середніх (від 51 до 250 чоловік) і великих (від 251 і більше осіб) підприємств відображена на рисунку 1.

У структурі підприємств м. Мелітополя, працівники яких були опитані, переважають малі підприємства, які з включенням до свого складу мікропідприємств становлять 93%. Сюди входять і фізичні особи-підприємці. Великі підприємства становлять 2% від загальної кількості респондентів. Решта (5%) займають середні підприємства.

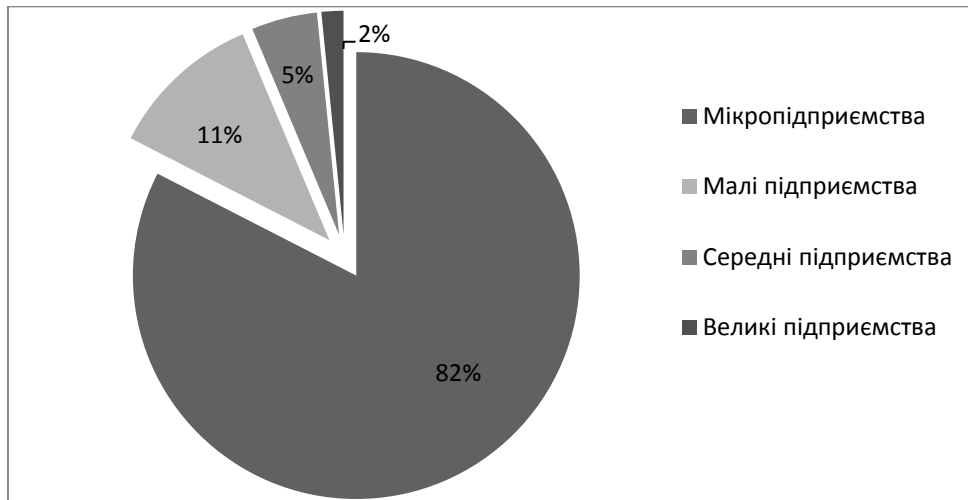


Рис. 1. Структура підприємств за їх розмірами, %

На рисунку 2 представлена галузева структура учасників опитування. Більшість з опитаних є представниками сфери послуг (26%), торговельних структур міста (23%), сільського господарства (16%).

Вагоме місце займає виробництво продуктів харчування (9%), будівельна сфера (7%) та 4% – промислові підприємства. По 3% відповідно займають суб'єкти підприємництва, які зайняті в туристичній галузі та

надають консалтингові послуги.

Аналіз малого та середнього підприємництва в цілому по Запорізькій області за 2015 рік свідчить, що воно зосереджене у галузях торгівлі (27,9%), сільського господарства (18,5%), промисловості (13%). Малі та середні підприємства менш за все зайняті фінансовою та страховою діяльністю (0,63%), у сферах мистецтва, спорту, розваг та відпочинку(0,48%) та освіти (0,47%).

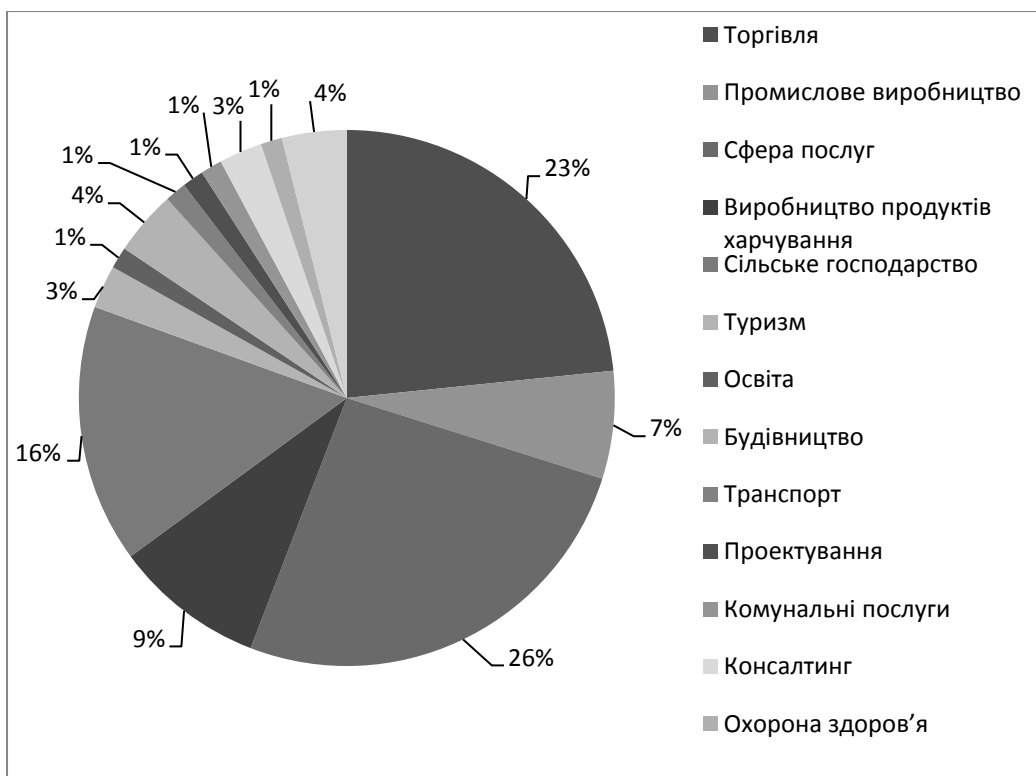


Рис. 2. Галузева структура підприємств (за кількістю)

Одним з індикаторів розвитку підприємницької сфери є показник кількості суб'єктів підприємництва на 10 тис. осіб. Максимальна кількість підприємств припадає на території з розвинутою ринковою інфраструктурою, і Запорізька область не є виключенням. Так, більше 8,7 тис. підприємств (60,6%) функціонували у місті Запоріжжя, питома вага найманих працівників на цих підприємствах становила 185,7 тис. осіб (72,1%), на оплату праці витрачено близько 10,2 млрд. грн. (79,6%), при цьому обсяг реалізованої продукції склав майже 144,1 млрд. грн., тобто 78,4% від реалізованої в області продукції. Частка прибуткових підприємств міста становила лише 73,3% (при середньообласному рівні 77,3%), а отриманий фінансовий результат (сальдо прибутку і збитку) був негативним: загальні збитки склали майже 8,9 млрд. грн. [11].

У Мелітополі працювало 5,6% підприємства, частка, як зайнятих, так і найманих працівників становила по 4,8%, витрати на оплату праці становили 2,7% до загального підсумку, реалізовано 3,1% продукції від загальнообласного обсягу, 77,1% прибуткових підприємств забезпечили

загальний прибуток 363,2 млн. грн. та позитивне сальдо у 311,3 млн. грн [6].

У Запорізькій області концентрація підприємств становила в середньому 82 підприємства на 10 тис. осіб, з них 79 малих. Таким чином, крім м. Запоріжжя, середньообласний показник кількості підприємств у розрахунку на 10000 осіб є меншим в усіх інших містах Запорізької області. Зокрема, у м. Мелітополі він становить 51 підприємство, з яких 50 є малими, що більше порівняно з м. Енергодаром і м. Токмаком, але відповідно на 11 і 3 од. менше у порівнянні з показниками м. Бердянська, де на на 10 тис. осіб припадає 62 підприємства, у тому числі малих – 53 підприємства. При цьому ні м. Мелітополь, ні м. Бердянськ не є лідерами по кількості підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, маючи показники, нижчі за середньообласний, тоді як у м. Запоріжжі цей показник сягнув 115 одиниць, у тому числі 108 малих підприємств [11].

Наявність споживачів є для респондентів однією з головних причин того, що вони займаються підприємницькою діяльністю саме в Мелітополі, цю причину вказали 61% учасників опитування (рис. 3).

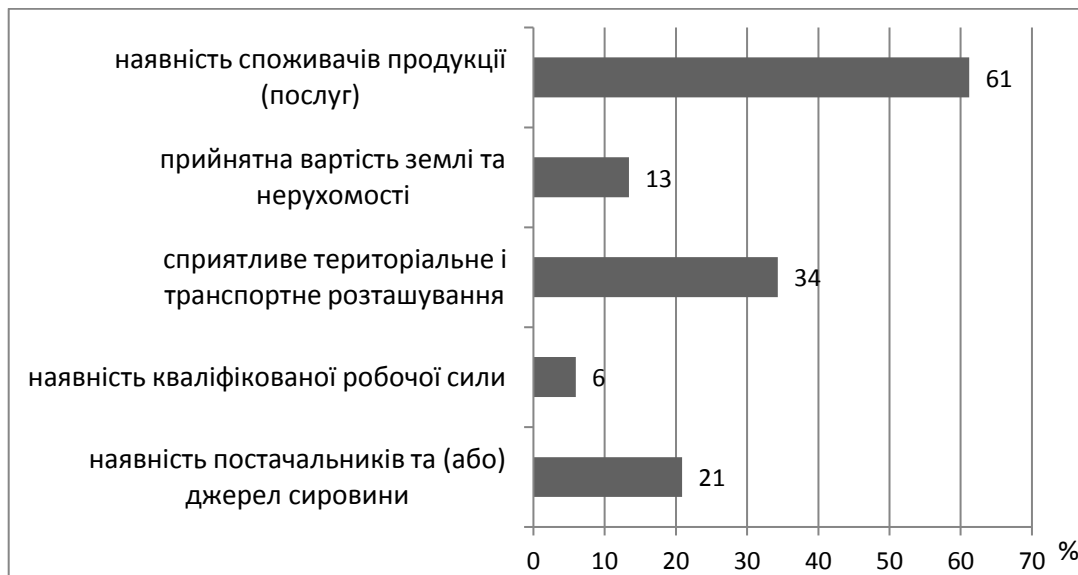


Рис. 3. Фактори розміщення бізнесу

Важливою причиною розміщення власного бізнесу у місті 34% опитаних підприємця називають його сприятливе територіальне і транспортне розташування. Двадцять один відсоток керівників підприємств вказали на наявність важливих

для себе постачальників та/або джерел сировини, які розташовані в даному регіоні. Інші фактори, такі як, прийнятна вартість землі та нерухомості, наявність кваліфікованої робочої сили назвали значно менше учасників опитування.

Учасники опитування, відповідаючи на запитання про фактори, які негативно впливають на розвиток їх бізнесу, 78% опитаних, у першу чергу, відзначили негативний вплив загальної економічної ситуації (рис. 4). Наступними перешкодами у веденні бізнесу за значимістю є висока вартість енергоносіїв (51%) та податковий тиск (37%). Практично кожен третій з опитаних вказали причини, пов'язані з високими виробничими витратами, недосконалістю законодавчої бази і серйозною конкуренцією.

Майже для п'ятої частини опитаних перешкодами для розвитку бізнесу є такі чинники, як наявність корупції, застарілі засоби виробництва. Шістнадцяти відсоткам опитаних респондентів не дозволяє розвиватись нестача кваліфікованої робочої сили, 15% – недоступність кредитних коштів, 13% – вартість робочої сили та низький рівень співпраці влади і бізнесу, 9% – поганий бізнес-клімат. Водночас, обмеження, пов'язані з наявністю іноземної конкуренції та адміністративним тиском з боку органів влади, були відзначені лише 1% опитуваних.

Аналіз опитування підприємців м. Мелітополя показав, що у більшості вони збігаються

із загальноукраїнськими. Так, наявність корупції, як негативний чинник, що впливає на розвиток м. Мелітополя, виділило на 4% більше респондентів, ніж в середньому по Україні, недоступність кредитних коштів (відсутність доступу до фінансування) – на 3,8%. При цьому, за результатами опитування керівників підприємств податковий тиск ними не було виділено, у якості одного з основних негативних факторів розвитку бізнесу в Україні. Підприємці м. Мелітополя до цієї основної за значимістю перешкоди віднесли 37%. Для прикладу, у Польщі 70% власники малих та середніх підприємств бар'єром для розвитку бізнесу вважають високі податки [14].

Найпоширенішою перепоною на шляху розвитку малого та середнього бізнесу в країнах з перехідними економіками є проблема отримання фінансування та високі відсотки для його одержання. Наприклад, М. Богата і Ж. Младек, після дослідження сотні підприємств малого та середнього бізнесу в Чехії, виділили п'ять основних перешкод для їх розвитку:



Рис. 4. Перешкоди для розвитку бізнесу

1) тривалі процедури реєстрації підприємств; 2) високі податки; 3) важкий доступ до кредитного фінансування; 4) недостатній за-

хист права власності у плані законної протидії злочинності, корупції; 5) нестача кваліфікованих працівників та менеджерів [13]. Ця

ситуація характерна для таких країн, як Угорщина, Словаччина, Чехія та Польща.

Результати експертного опитування працівників м. Мелітополя показали, що середня заробітна плата у 2016 році, порівняно з 2010 роком, найбільше зросла по великих підприємствах від 4500 до 8000 тис. грн. (або на 77,7%), а порівняно з 2013 роком – на 14,3%. На малих підприємствах-респондентах (без мікропідприємств) зростання середньої заробітної плати склало 2,5 рази та 30,3% відповідно (1988 грн. у 2010 р., 3825 – у 2013 р., 4983 грн. у 2016 році). Середній рівень заробітної плати по мікропідприємствах, до складу яких входять в основному фізичні особи-підприємці м. Мелітополя, зріс від 2552 грн. у 2010 р. та 3017 грн. у 2013 р. до 3780 грн. у 2016 році. У відсотках це підвищення становить відповідно 48,1% та 25,2%. Підвищення розміру заробітної плати порівняно з 2016 роком по малих підприємствах заплановано на 16,2%, середніх – на 14,4%, великих підприємствах – на 12,5%, мікропідприємствах – на 7,5%.

В цілому задоволеність роботодавців якістю свого персоналу знаходиться на достатньо високому рівні. Особливо це стосується великих підприємств, де якість робочої сили оцінена на відмінно. Середній відсоток погано працюючих складає близько 4% і, в основному, ця категорія домінує на мікропідприємствах. Зокрема, серед 50% опитаних якістю робочої сили повністю задоволені 15% респондентів, 28% – в основному задоволені, 5% – частково незадоволені і 2% респондентів є повністю незадоволеними.

На середніх підприємствах найбільш високий показник працюючих задовільно. Малі підприємства на 71% в основному задоволені робочою силою, а 29% оцінюють її на «задовільно». Отже, рівень задоволеності персоналом – це характерна риса великого та частково малого і середнього бізнесу, які мають кадрові служби. Значно більше нарікань на рівень якості робочої сили у сфері приватного підприємництва (фізичні особи-підприємці).

Для розширення виробничих потужностей достатні площі мають тільки великі та середні за розміром підприємства. Найбільші проблеми по забезпеченості землею для розширення свого бізнесу мають малі підприємства

(33%) та мікропідприємства (19%). Великі підприємства мають надлишок виробничих потужностей, які вони готові здати в оренду або продати.

У Мелітополі в середньому 70% з опитаних працівників підприємств планують інвестувати в розширення бізнесу. Найбільш вираженою ця тенденція є серед середніх та великих за розмірами підприємств (100%). Всі малі та мікропідприємства, які були опитані, розглядають перспективи розширення свого бізнесу на 85 та 67% відповідно.

Серед перспективних шляхів розвитку суб'єктів бізнесу перше місце займає охоплення нових ринків збуту (42%), друге – розширення асортименту продукції (37%), третє – розвиток технічної бази (34%). Двадцять чотири відсотка підприємств планують підвищувати кваліфікацію персоналу, 19% мають намір вкладати кошти в модернізацію виробництва. Підприємства-респонденти оцінили контакти з владними структурами і посадовими особами. Рівень отриманих результатів наведено на рисунку 5.

Найвищий рівень задоволеності підприємств (від 18% до 25%) – від співпраці з органами реєстрації бізнесу, податковою інспекцією, міськвиконкомом. Тридцять відсотків представників бізнесу тільки частково задоволені рівнем співпраці з наведеними структурами. На другому місці за якістю взаємодії з бізнесом: центр адміністративних послуг, депутати міської ради, санепідемстанція, центр зайнятості та дозвільний центр. Проте велика частка опитаних респондентів у м. Мелітополі показали байдуже ставлення до діяльності державної служби з надзвичайних ситуацій та санепідемстанції (42%), дозвільного центру, центру зайнятості, депутатів міської ради та центру адміністративних послуг (30-35%), міськвиконкому та податкової інспекції (20-25%). Частковим поясненням цього явища може бути активна участь в опитуванні фізичних осіб-підприємців (перукарні, магазини та ін.), діяльність яких мало пов'язана з наведеними структурами і з цими підрозділами та організаціями у бізнесу було найменше контактів.

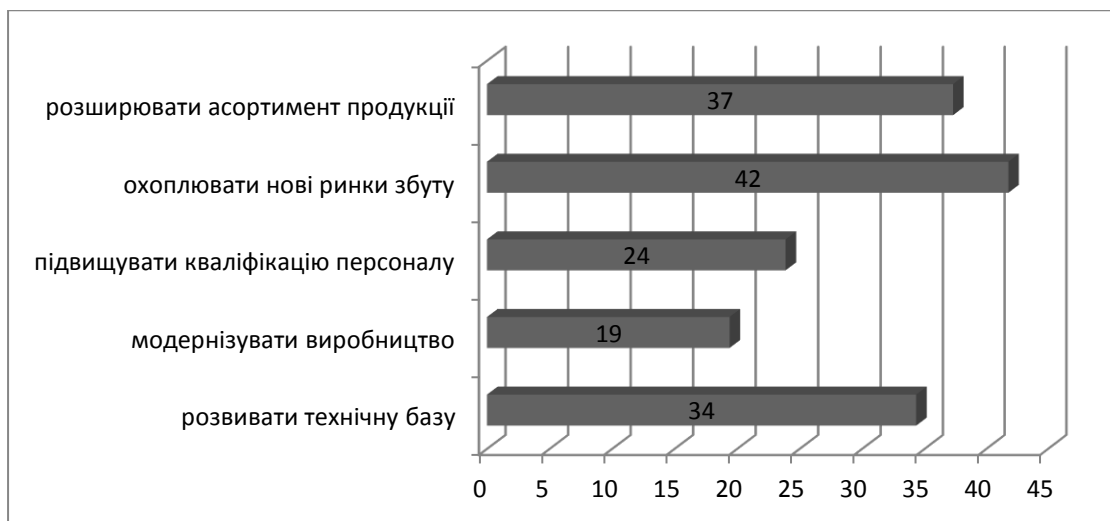


Рис. 5. Напрями розвитку бізнесу

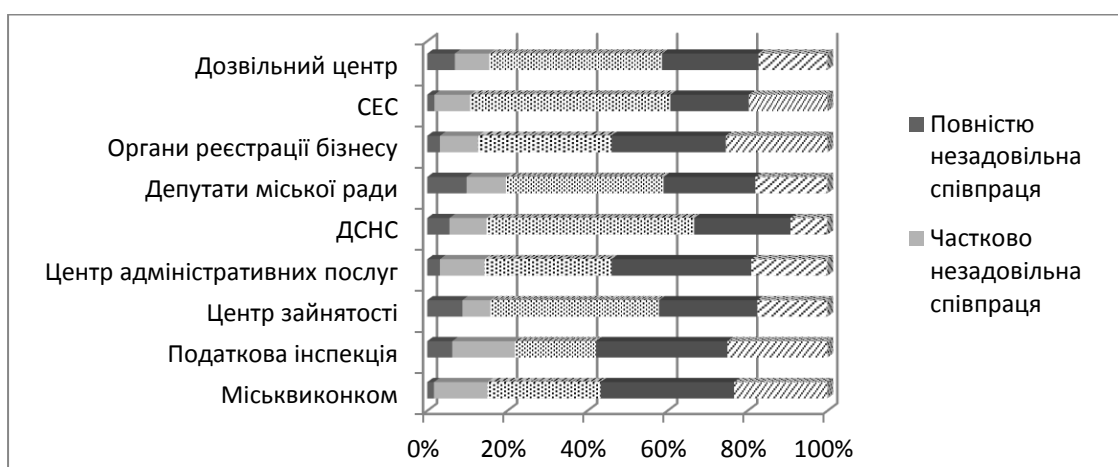


Рис. 6. Контакти з органами влади та управління

Підприємців також просили оцінити, здатні поліпшити бізнес-клімат у Мелітополі наскільки ті чи інші зусилля місцевої влади (рис. 7).

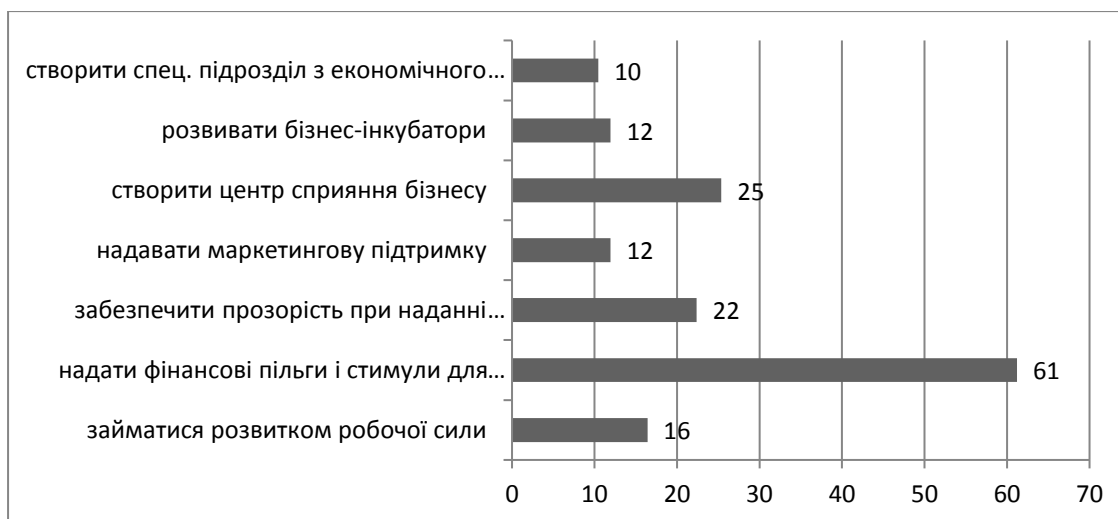


Рис. 7. Пропозиції щодо поліпшення бізнес-клімату в місті

З точки зору більшості опитаних респондентів (61%) для поліпшення бізнес-клімату в місті, в першу чергу, необхідно надати фінансові пільги і стимули для місцевого бізнесу. Двадцять п'ять відсотків опитаних віддали перевагу діяльності центру сприяння бізнесу, 22% – забезпеченню прозорості при наданні земельних ділянок, 16% – розвитку робочої сили.

Найменшу роль у поліпшенні бізнес-клімату, на думку підприємців, відіграє надання маркетингової підтримки та розвиток бізнес-інкубаторів (по 12%) або створення спеціального підрозділу з економічного розвитку в органах влади (10%).

Висновки. У Запорізькій області та в м. Мелітополі, зокрема, частка малих і середніх підприємств наближається до 99%. Проте, аналіз стану розвитку малого підприємництва

свідчить, що ситуація суттєво не змінилась. Не покращились умови створення та функціонування малого бізнесу, податкова політика держави не орієнтована на розвиток підприємництва, неефективно реалізуються програми підтримки малих підприємств, не визначено галузеві пріоритети. Структура підприємств м. Мелітополя, які взяли участь у дослідженні свідчить, що економіка міста достатньо диверсифікована. Для досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку підприємництва у місті, в першу чергу, необхідно надати фінансові пільги і стимули для місцевого бізнесу, розвивати діяльність центру сприяння бізнесу, сприяти самозайнятості безробітних, активізувати співпрацю органів влади з фізичними особами-підприємцями.

Список літератури:

1. Власюк Ю.О. Місце малого і середнього бізнесу в розвитку підприємництва Запорізької області / Ю.О. Власюк, Г.П. Педченко / International Scientific-Practical Conference Integration of Business Structures: Strategies and Technologies, Part II, February 24, 2017. Tbilisi, Georgia: Baltija Publishing. – P. 63-65.
2. Завадських Г.М. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні // Матеріали регіональної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми розвитку малого та середнього підприємництва» / Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – 90 с. С. 50-52.
3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва за 2015 рік: Статистичний збірник / Державна служба статистики України; під ред. М. С. Кузнецової. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2016. – 513 с.
4. Комплексна програма розвитку малого і середнього підприємств Запорізької області на 2017-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000065/65781/proekt-kp-na-2017-2018.rtf>.
5. Комплексна міська програма «Сприяння розвитку підприємництва в м. Мелітополі Запорізької області 2017-2018 роки». Режим доступу: <http://mlt.gov.ua>
6. Мелітопольська міська рада. Офіційний інтернет-портал. Основні структурні показники діяльності підприємств міста Мелітополя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mlt.gov.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=376&Itemid=155
7. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Скорук О.В. Стан та проблеми розвитку підприємництва в Україні / О.В. Скорук // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. - 2016. - Випуск 2 (02). - с. 107-110.
10. Парсяк В. Проблеми малого бізнесу / В. Парсяк, М. Журавльова // Економіка України. – 2000. – № 4. – С. 83–85.
11. Педченко Г.П. Сучасний стан підприємництва в Запорізькій області // Г.П. Педченко, Ю.О.Власюк/ Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2016. – № 3 (32). – С. 159-167.
12. Яворська Т. І. Стримуючі фактори і шляхи розвитку малого бізнесу у Польщі та Україні / Т. І. Яворська // Вісник Харківського національного аграрного університету: зб. наук. праць / ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. – Харків, 2010. – № 10. – С. 83–91. – (Економічні науки).
13. Bohata M., Mladek J. The development of the Czech SME sector // Journal of Business Venturing. – 1999. – №14. – P. 461-473.
14. Dagmara K. Zuzek, Monika Mejszelis, Bariery rozwoju malych I srednich przedsiebiorstw w Polsce [w:] „Wspolczesne problem rozwoju wsi i rolnictwa w Europie srodkowo – wscnodniej”, pod red. W. Musiala, K. E.Tyran, Warszawa 2009, s. 141-147

References:

1. Vlasiuk, Yu.O. (2017) Mistse maloho i serednoho biznesu v rozvytku pidpriemnytstva Zaporizkoi oblasti / Yu.O. Vlasiuk, H.P. Pedchenko / International Scientific-Practical Conference Integration of Business Structures: Strategies and Technologies, Part II, February 24, 2017. Tbilisi, Georgia: Baltija Publishing, p. 63-65.

2. Zavadskykh, H.M. (2017) Problemy rozvytku maloho biznesu v Ukraini // Materialy rehionalnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Aktualni problemy rozvytku maloho ta serednoho pidpriemnytstva». Melitopol: Vyd-vo Melitopolska typohrafiia «Liuks», p. 50-52.
3. Diialnist subiektiv velykoho, serednoho, maloho ta mikropidpriemnytstva za 2015 rik (2016) [Statystychnyi zbirnyk] Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [pid red. M. S. Kuznietsovoi]. K.: TOV «Vydavnytstvo «Konsul-tant», 513 p.
4. Kompleksna prohrama rozvytku maloho i serednoho pidpriemnytstvav Zaporizkii oblasti na 2017-2018 roky [Online]. Retrieved from: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000065/65781/proekt-kp-na-2017-2018.rf>.
5. Kompleksna miska prohrama "Spryannia rozvytku pidpriemnytstva v m. Melitopoli Zaporizkoi ob-lasti 2017-2018 roky". [Online]. Retrieved from: <http://mlt.gov.ua>
6. Melitopolska miska rada. Ofitsiyni internet-portal. Osnovni strukturni pokaznyky diialnosti pidpriemstv mista Melitopolia [Online]. Retrieved from: http://mlt.gov.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=376&Itemid=155
7. Ofitsiyni sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Zaporizkii oblasti [Online]. Retrieved from: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>
8. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Online]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Skoruk, O.V. (2016) Stan ta problemy rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, Vypusk 2 (02), p. 107-110.
10. V. Parsiak, M. Zhuravlova (2000) Problemy maloho biznesu. *Ekonomika Ukrainy*, № 4, p. 83–85.
11. H.P. Pedchenko, Yu.O.Vlasiuk (2016) Suchasnyi stan pidpriemnytstva v Zaporizkii oblasti. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky) – Melitopol: Vyd-vo Melitopolska typohrafiia «Liuks», № 3 (32), p. 159-167.*
12. Yavorska, T. I. (2010) Strymuiuchi faktory i shliakhy rozvytku maloho biznesu u Polshchi ta Ukraini. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarynoho universytetu: zb. nauk. prats / KhNAU im. V. V. Doku-chaieva. – Kharkiv, № 10, p. 83–91. – (Ekonomichni nauky).*
13. Bohata M., Mladek J. (1999) The development of the Czech SME sector. *Journal of Business Venturing*, №14, P. 461-473.
14. Dagmara K. Zuzek, Monika Mejszelis (2009) Bariery rozwoju malych I srednich przedsiebiorstw w Polsce [w:] „Wspolczesne problem rozwoju wsi i rolnictwa w Europie srodkowo – wscnodniej”, [pod red. W. Musiala, K. E.Tyran], *Warszawa*, p. 141-147

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336:226.212.1 (477)

Аблязова Е.З., к.е.н., ст. викладач,
Таврійський державний агротехнологічний університет
Elvina826@gmail.com

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА У КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО, ВІДМІННЕ ВІД ЗЕМЕЛЬНОЇ ДІЛЯНКИ

Анотація. Однією з найбільш визначальних реформ з часів української незалежності є децентралізація владних та фінансових повноважень держави на користь місцевого самоврядування. Фіскальна політика, як адаптивний механізм у системі державного регулювання, має спрямовуватися на забезпечення адекватності регуляторних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою сталого розвитку держави й регіонів та підвищення на цій основі добробуту суспільства. Питання про фіскальну децентралізацію пов'язані з зусиллями по створенню простору для прийняття рішень місцевих громад при залученні коштів. У рамках фіскальної децентралізації, місцеві громади, мають можливість впливати на податкові надходження. Успішний соціально-економічний розвиток держави є результатом вдалого використання не лише ресурсних можливостей бюджетів всіх рівнів, а й тих інструментів механізму державного регулювання, що забезпечують формування і реалізацію політики розвитку, важливою складовою яких є фіскальна політика. Саме фінансовий аспект є одним із найсуттєвіших, від якого, у значній мірі, залежить успішність функціонування об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: податок на нерухоме майно, місцевий бюджет, соціально-економічна безпека держави, податкова система, економічний розвиток, місцеві громади, фіскальна політика, фіскальна децентралізація.

JEL classification: G 28, H 20, R 51, E 62, F 65.

E.Z. Ablyzova, PhD, sen. lecturer
Tavria state agrotechnological university

FISCAL POLICY IN THE CONTEXT OF REFORM OF THE PROPERTY TAX, DISTINCT FROM THE LAND

Summary. The decentralization of power and financial powers of the state in favor of local self-government is one of the most significant reforms since the time of Ukrainian independence. Fiscal policy as an adaptive mechanism in the system of state regulation should be aimed at ensuring the adequacy of regulatory measures for internal and external changes in the economic environment with a view to sustainable development of the state and regions and an increase in the welfare of society on this basis.

The issue of fiscal decentralization relates to efforts to create space for local decision-making by local communities in attracting funds. Within fiscal decentralization, local communities have the opportunity to influence tax revenues. Successful socio-economic development of the state is the result of the successful use not only of the resources of the budgets of all levels, but also of the instruments of the state regulation mechanism, which ensure the formation and implementation of a development policy, an important component of which is fiscal policy. It is the financial aspect that is one of the most important, which, to a large extent, depends on the success of the functioning of the united territorial communities.

Fiscal policy as an adaptive mechanism in the system of state regulation should be aimed at ensuring the adequacy of regulatory measures for internal and external changes in the economic environment with a view to sustainable development of the state and regions and an increase in the welfare of society on this basis. It should be noted that the basis of such a policy is the distribution and redistribution of financial resources in the country for the development of society and economy. At the same time, the country's main financial instrument is taxes. It is through taxes and tax payments that the most part of the state financial resource is redistributed.

Keywords: property tax, local budget, social and economic security of the state, tax system, economic development, local communities, fiscal policy, fiscal decentralization.

Постановка проблеми. Сучасна економіка України розвивається в умовах системних інституційних перетворень. Однією з актуальних проблем є реформування національної податкової системи, тому у фінансовій науці особлива увага приділяється саме удосконаленню окремих видів податків з метою побудови сучасної податкової системи і визначення додаткових джерел наповнення бюджетів місцевих громад за рахунок податкових надходжень. Ухвалення Податкового кодексу України сприяло систематизації та узагальненню нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері оподаткування, адаптацію вітчизняного податкового законодавства до Директив Європейського Союзу та угод Світової організації торгівлі й положень Митного кодексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародна практика та вітчизняний досвід потребують подальших обґрунтованих наукових досліджень. Теоретико-методологічні аспекти оподаткування нерухомого майна, його фіскальної ролі та соціально-економічного значення знайшли відображення у роботах вітчизняних учених Л. Алексеєнко, О. Василика, В. Вишневського, О. Квасовського, А. Крисоватого [10, 11], В. Хомутенко [13] та інших.

Формулювання цілей статті. У процесі інституційних перетворень для України важливо рухатись за курсом науково обґрунтованої трансформації системи оподаткування, зокрема оподаткування нерухомості. Найбільша проблема полягає у пошуку фіскального оптимуму, застосування якого дозволить здійснити прогресивні соціально-економічні трансформаційні зміни.

Виклад основного матеріалу. Інститут майнового оподаткування є важливою підсистемою податкових систем економік добробуту. В розвинених країнах податки ресурсно-майнової групи, які у західній літературі називають податками на багатство, сплачують у різних формах [10, с. 134]. Вони дають можливість не тільки акумулювати фінансові ресурси бюджету та інших державних централізованих фондів, а й слугують механізмом економічного впливу на суспільне виробництво, його структуру і динаміку, науково-

технічний процес та підтримку соціальної рівноваги у суспільстві [11, с. 100].

Фіскальна політика слугує інструментом, за допомогою якого держава може здійснювати цілеспрямований регуляторний вплив на формування, структуру та ефективність функціонування національного виробництва як основи досягнення добробуту всього суспільства. Варто зробити акцент на інструментах фіскальної політики держави, які представлені на рисунку 1.

Узагальнюючи наукові підходи [12, с. 360], вважаємо за доцільне визначити фіскальну політику як комплекс заходів, за допомогою яких держава впливає на економіку через податкові надходження до державного бюджету, напрями здійснення державних видатків і способи залучення фінансових ресурсів з метою максимального використання можливостей податкового забезпечення функціонування держави та потенційного фіскального ефекту економічно виправданого державного запозичення для ефективного фінансування суспільно необхідних видатків, спрямованих на підвищення ефективності економіки та стимулювання економічного зростання.

Необхідність проведення податкових реформ виникає як реакція на потреби соціально-економічного розвитку та нового курсу податкової політики держави. У процесі дослідження напрямів змін податкової системи держави необхідно розглядати їх доцільність крізь призму можливих та наявних наслідків податкових реформ [13, с. 135]. У стратегічному вимірі при визначенні впливу податкової політики на податкову систему слід розуміти, що в результаті її реалізації отримаємо довгострокові наслідки, а в окремих випадках – навіть незворотні: при цьому такі дії потребуватимуть значних витрат часу і ресурсів для реформування податкової системи держави. Якщо ж аналізувати вплив тактичної податкової політики, то наслідком будуть зміни окремих елементів податкової системи, спрямовані на поліпшення останньої.



Рис. 1. Інструменти фіскальної політики

Джерело: укладено та узагальнено автором [9, с. 200].

З огляду на це, логічно буде проводити таку політику виважено й послідовно та з урахуванням особливостей еволюції податкової системи держави. Тому очевидно, що ефективною такою політикою буде за умов її підпорядкованості і несуперечності стратегічним рішенням. Доцільно розглянути елементи податкової політики, які представлено на рисунку 2. Усі елементи потрібно не тільки визначати, а й систематично вдосконалювати з урахуванням зміни соціально-економічної системи.

На практиці виявом податкової політики є податкова система країни. Як наголошують вчені, у суспільно-політичних і економічних

дослідженнях та в юридичній сфері термін «податкова система» часто використовується як поняття, яке характеризує податкове законодавство загалом [11, с. 215].

Як наукове поняття, «податкова система» є комплексом складної соціальної дефініції, яка поєднує положення політичних, економічних і правових заходів для забезпечення справляння податків (або функціонування податкового механізму) з метою забезпечення фінансової підтримки діяльності державних інституцій у сучасній демократично-правовій країні.

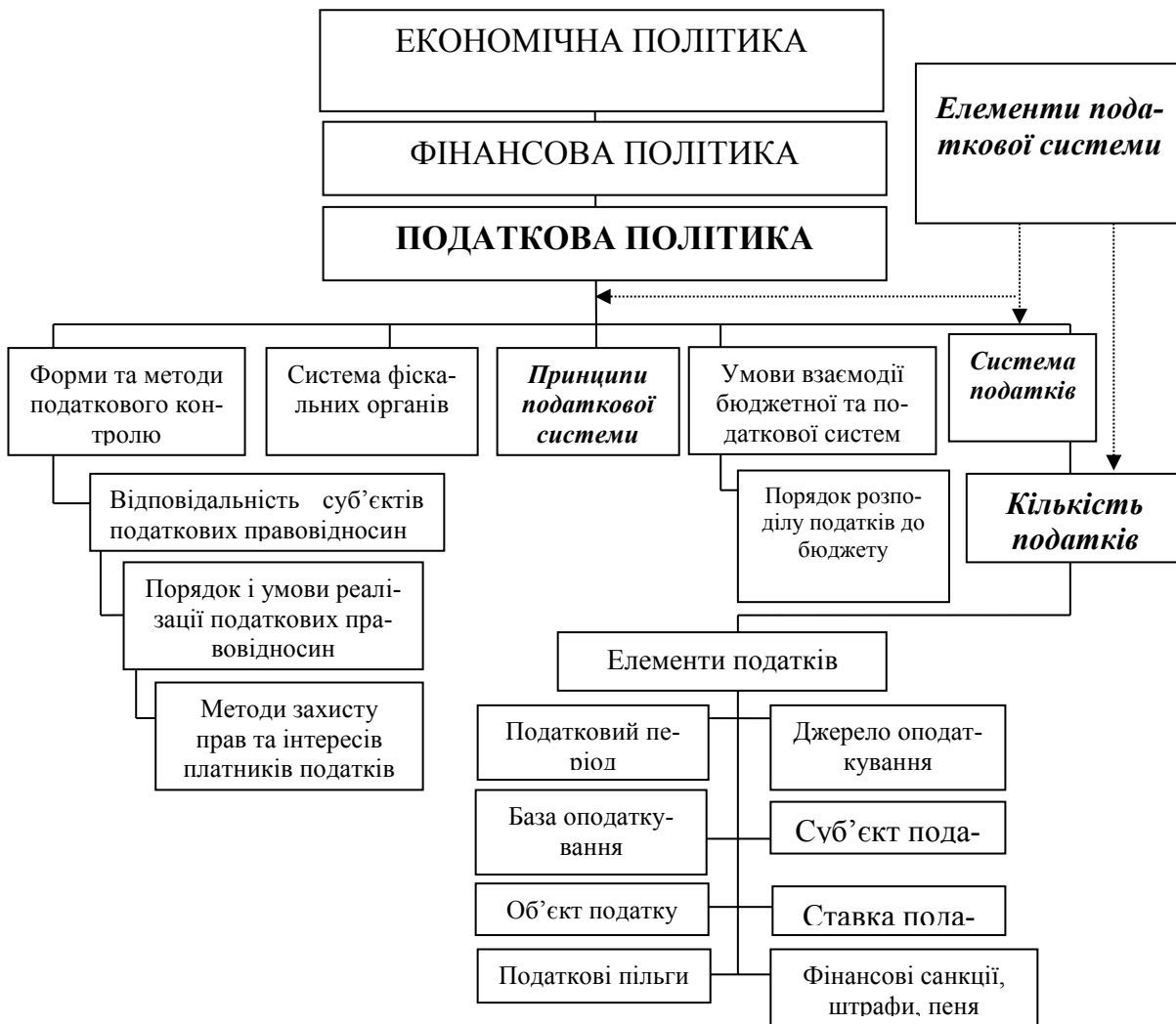


Рис. 2. Елементи податкової політики

Джерело: укладено та узагальнено автором [11, с. 217].

Таким чином, податкова система – це поєднання суспільних відносин з метою формування дохідної частини бюджету, стимулювання розвитку продуктивних сил та соціально-економічного добробуту громадян у сфері оподаткування, зокрема оподаткування нерухомості, що впливають на цю сферу, яка має економічний, політичний, інституційний і правовий характер. Ефективно функціонуюча податкова система є однією з визначальних складових забезпечення економічного зростання держави. Від діючих механізмів справляння податків залежить забезпеченість держави фінансовими ресурсами та розвиток суб'єктів господарювання. Тим не менше, незважаючи на різноманітність діючих у світі податкових систем, існує ряд проблем, які завжди виникають при структурній побудові податкової системи, – це податкове навантаження і реакція економічних суб'єктів на

зміни у податковій сфері. З огляду на це, в науці й практиці триває пошук методичних підходів до обґрунтування доцільності застосування певних інструментів податкового регулювання та дослідження їх впливу на соціально-економічні процеси у країні. Взагалі ще не створена податкова система, яка б задовольняла всіх платників податків і державу загалом одночасно.

Здатність фіскальної політики впливати на регіональний розвиток розкривається у такому визначенні поняття «фіскальна політика»: «Фіскальна політика – це політика держави щодо збирання податків і державних видатків, спрямована на досягнення певних цілей в галузі стимулювання економічного зростання і повної зайнятості, вирішення завдань структурної, регіональної і соціальної політики» [10, с. 256].

Сутність поняття «регіональна податкова політика», як складової регіональної фіскальної політики, розуміється як «система заходів щодо вдосконалення оподаткування, спрямованих на забезпечення інтересів держави стосовно регіонів і внутрішніх інтересів самих регіонів, що охоплює діяльність як державних, так і місцевих органів влади у податковій сфері» [11, с. 325]. Регіональна фіскальна політика ведеться за певними принципами, що відображають її особливості та завдання, а саме:

1. Принцип системності й внутрішньої цілісності: відображає тісні взаємозв'язки у складі фіскальної політики її складових – бюджетної та податкової політики.

2. Принцип територіальної справедливості: базується на раціональному співвідношенні між можливостями щодо сплати податків того чи іншого регіону і рівнем податкового навантаження суб'єктів господарювання у регіоні відповідного територіального рівня – області, адміністративного району, міста, селища, села. Залежно від податкових можливостей регіону розробляються певні заходи щодо фінансового забезпечення стійкості місцевих бюджетів.

3. Принцип урахування територіальних, соціально-економічних умов регіону: доповнює попередній принцип, при цьому звертається увага на необхідність урахування об'єктивних зовнішніх умов та факторів, які впливають на функціонування об'єктів оподаткування, розташованих у цьому регіоні.

4. Принцип регіональної рівнонапруженості: передбачає однакові податкові умови для платників податків певного регіону і враховує особливості оподаткування територій пріоритетного розвитку.

5. Принцип фіскальної достатності: забезпечує оптимальний рівень співвідношення дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів, а в контексті сучасної реформи міжбюджетних відносин пов'язаний з принципом фінансової самостійності місцевих бюджетів і принципом збалансованості.

6. Принцип стабільності: передбачає мінімальні зміни бюджетно-податкового законодавства та є одним з основних принципів фінансової діяльності, який сьогодні практично не виконується.

7. Принцип гнучкості оподаткування: пов'язаний зі зміною у разі необхідності окремих законів з метою фінансового забезпечення загальнодержавних і регіональних соціально-економічних програм.

8. Принцип регіональної ефективності: досягається шляхом раціонального застосування заходів у бюджетно-податковій сфері щодо стимулювання розвитку перспективних та економічно ефективних підприємств і галузей регіону [13, с. 140].

Фіскальна політика, як адаптивний механізм у системі державного регулювання, має спрямовуватися на забезпечення адекватності регуляторних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою сталого розвитку держави й регіонів та підвищення на цій основі добробуту суспільства. Варто зауважити, що основою такої політики є розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів у країні для забезпечення розвитку суспільства й економіки. При цьому, основним фінансовим інструментом країни є податки. Саме через податки і податкові платежі перерозподіляється більша частина державного фінансового ресурсу.

Зазначимо, що поєднання податкових інструментів дає змогу сформувати податкову систему в цілому, а управління цими інструментами передбачає виникнення податкових відносин, які є податковою політикою. Основою будь-якої податкової політики є рівень податкових надходжень, за допомогою яких держава забезпечує себе ресурсами для здійснення економічної та соціальної політики. В результаті податкове навантаження стає базовим показником у системі оцінювання ефективності податкової політики. Отже, запорукою ефективного виконання державою своїх функцій є обґрунтоване і своєчасне використання бюджетних ресурсів [7].

Для досягнення ефективної регіональної податкової політики необхідно поєднати такі критерії:

- критерій фіскальної достатності (інтереси держави);
- критерій економічної ефективності (інтереси платників податків);
- критерій соціальної справедливості (інтереси громадян).

На нашу думку, в Україні, відповідно до її соціально-економічних умов, доцільно запровадити механізм справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, за помірними диференційованими ставками. Такі фіскальні ініціативи відповідатимуть принципу розбудови соціально справедливої податкової системи та дозволять отримати додаткові доходи до бюджету. Водночас держава недоотримує значні обсяги податкових надходжень, з року в рік не вистачає фіскальних ресурсів на фінансування всіх необхідних поточних соціальних видатків, якщо не брати до уваги заходи економічного та трансформаційного спрямування.

Водночас, саме соціальна стабільність у суспільстві й зайнятість населення є індикаторами, які визначають стійкість країни до зовнішніх і внутрішніх кризових явищ та спроможність забезпечувати довгостроковий економічний розвиток. Поділяємо думку, що національна економіка є передусім соціальною системою, в якій людський фактор має велике значення [12, с. 356].

На сучасному етапі розвитку погляди щодо суспільного добробуту продовжують формуватися та видозмінюватися, а сучасна економічна думка пропонує нові підходи до досягнення й оцінювання суспільного добробуту. Вже класичним стало поєднання економічних і соціальних факторів, їх доповнюють політичними, екологічними та культурними факторами. Розвиток суспільства стимулює появу нових потреб, і від якості їх задоволення залежить рівень суспільного добробуту, а від можливості передбачення цих потреб – гармонійний та сталий розвиток суспільства.

Досягнення стійкого рівня суспільного добробуту зумовлює необхідність реалізації державою соціальної політики, спрямованої на забезпечення соціальних благ та послуг, а також регулювання приватної діяльності, яка безпосередньо змінює умови життєдіяльності окремих соціальних груп. Саме ефективна державна політика у сфері забезпечення добробуту громадян є пріоритетною, оскільки тільки державні органи влади мають можливість встановлювати рівень податкового навантаження й обсяги соціального захисту громадян, визначати вектори розвитку економіки. Відповідно, громадяни, використовуючи своє право голосу й обираючи владу,

окреслюють напрями розвитку економіки держави та її соціальні вектори.

Пріоритетами податкового реформування, на наш погляд, є спрощення адміністрування податків й виконання фіскальних завдань. Не заперечуючи необхідність досягнення визначених пріоритетів, зазначимо, що у меті реформи значною мірою нівелюється регулюючий потенціал податкової системи, що надзвичайно важливо з позиції забезпечення сталого розвитку. Забезпечення економічної ефективності як домінанти сталого розвитку потребує проведення дієвих заходів фіскальної політики, спрямованих на раціоналізацію господарських процесів й активізацію інвестиційної та інноваційної діяльності, а отже – досягнення нової якості економічного зростання. У цьому контексті завданням фіскальної політики є стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів за рахунок ефективних інструментів податкового регулювання.

В Україні чинним Податковим Кодексом передбачаються умови оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки, які наведено в таблиці 1.

Вдале та раціональне податкове регулювання, що слугує ключовим державним інструментом стимулювання економічного й соціального розвитку, сприятиме відновленню втраченої конкурентоспроможності національної економіки. Враховуючи зазначені соціальні нерівності та дисбаланси, вважаємо за необхідне проводити ефективні реформи чинної системи оподаткування (зокрема, нерухомості), які б позитивно вплинули на формування конкурентного середовища і сприяли б покращанню соціального становища.

Незважаючи на те, що у зазначеному нормативно-правовому акті чітко окреслено умови оподаткування нерухомості, все ж вважаємо, що в Україні податок на нерухоме майно потребує системного підходу й оподаткуванням нерухомого майна мають бути охоплені всі об'єкти нерухомості житлового та комерційного фонду, а саме, як пересічні мешканці територіальних громад з доходами вище від прожиткового мінімуму, так і заможні громадяни – власники елітної нерухомості.

Таблиця 1

Умови оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки, згідно із законодавством України

Тип нерухомості	Загальна площа (кв. м)	Ставка оподаткування (% мін. заробітної плати, встановленої чинним законодавством станом на 1 січня звітного року)	Платники податку	Пільги (не є об'єктом оподаткування)
Умови оподаткування нерухомості згідно Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України», 2013 р.				
Квартира	не перевищує 120	0		
Житловий будинок	не перевищує 250	0		
Квартира	не перевищує 240	1	Фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової нерухомості	а) об'єкти житлової нерухомості, які перебувають у власності держави або територіальних громад; б) об'єкти житлової нерухомості, розташовані в зонах відчуження; в) будівлі дитячих будинків сімейного типу; г) садовий або дачний будинок, але не більше одного такого об'єкта на одного платника податку; г) об'єкти житлової нерухомості, які належать багатодітним сім'ям та прийомним сім'ям, у яких виховується троє та більше дітей, але не більше одного такого об'єкта на сім'ю; д) гуртожитки.
Житловий будинок	не перевищує 500	1		
Квартира	перевищує 240	2,7		
Житловий будинок	перевищує 500	2,7		
Житловий будинок	перевищує 500	2,7		
Умови оподаткування нерухомості згідно Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України», 2015 р.				
Квартира	не перевищує 60	0		
Житловий будинок	не перевищує 120	0		
Квартира	не перевищує 240	1	Фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та нежитлової нерухомості	Пільги з податку, що сплачується на відповідній території, з об'єктів житлової нерухомості для фізичних осіб визначаються виходячи з їх майнового стану та рівня доходів.
Житловий будинок	не перевищує 500	1		
Квартира	перевищує 240	2		
Житловий будинок	перевищує 500	2		
Нежитлова		1		
Умови оподаткування нерухомості згідно Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України», 2016 р.				
Житлова та нежитлова нерухомість		0,5-1,5	Фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та нежитлової нерухомості	Об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, на тимчасово окупованій території та/або території населених пунктів, що розташовані на лінії зіткнення, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб.
Квартира	перевищує 300	+25000 грн.		
Житловий будинок	перевищує 500	+25000 грн.		
Умови оподаткування нерухомості згідно Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України», 2017 р.				
Житлова та нежитлова нерухомість	перевищує 120	не перевищує 1,5	Фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та нежитлової нерухомості	Об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, на тимчасово окупованій території та/або території населених пунктів, що розташовані на лінії зіткнення, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб.
Квартира	перевищує 60			
Житловий будинок	перевищує 180			

Джерело: укладено та узагальнено автором за даними [1, 7, 8].

Ефективність фіскальної політики визначається мірою впливу держави на зміну бюджетних доходів і витрат. Чим вищою є дохідна та видаткова частини бюджету, тим більші можливості щодо реалізації соціальних й економічних функцій держави. Як інструмент державного регулювання бюджетні ресурси залежать від економічних умов і мають відповідно впливати на ці умови. Отже, пріоритети та кількісні параметри фіскальної політики мають формуватися на основі загальної економічної стратегії й можливостей її найбільш ефективної реалізації. Євроінтеграційні орієнтири розвитку України і передумови до фінансової децентралізації влади потребують побудови такої підсистеми місцевого оподаткування, яка змогла би забезпечити місцеві бюджети достатніми фінансовими ресурсами.

Встановлення порядку, при якому громада сама накопичує і використовує майнові податки й інші надходження, стало найважливішим та найбільш дієвим важелем і критерієм роботи й оцінювання діяльності громади в реальному часі. Пошук нових впливових механізмів, які дають змогу ефективно вирішити проблему стабілізації та зміцнення фінансових ресурсів місцевих бюджетів за рахунок майнових податків, є тим питанням, що потребує вирішення для досягнення добробуту громадян України. У контексті зазначеного, наголосимо, що майновий податок має ряд фіскальних переваг, порівняно з іншими податковими платежами. Він є складовою частиною податкової системи та відіграє важливу роль у стимулюванні соціально-економічного розвитку і формуванні ресурсного потенціалу громади.

Висновки. У процесі дослідження встановлено, що саме ефективна державна політика в сфері забезпечення добробуту громадян є пріоритетною, оскільки тільки державні органи влади мають можливість встановлювати рівень податкового навантаження та обсяги соціального захисту громадян, визначати вектори розвитку економіки. Визначено, що в результаті правильного вибору та своєчасного застосування державою інструментарію фіскальної політики фіскальний простір має за-

безпечити створення та ефективно використання фінансових ресурсів і позитивно впливати на соціально-економічний розвиток суспільства для досягнення його добробуту.

Аргументовано, що фіскальна політика є достатньо вагомим інструментом впливу на соціально-економічний розвиток регіону. Ефективність її реалізації значною мірою визначається цілеспрямованою податковою складовою – регіональною податковою політикою. Податкові інструменти займають особливе місце серед інших важелів регуляторної політики держави. Їх дія здійснюється в тісному взаємозв'язку і тільки вдале їх поєднання та виважена державна політика може дати певний економічний ефект, що забезпечить розвиток національної економіки та підвищить добробут населення як країни, так і регіону. Місцеві бюджети є головним інструментом реалізації державної регіональної політики та вирішення таких важливих завдань, як структурна перебудова економіки, вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів й ефективності територіального поділу праці, розвиток місцевого господарства, житлове будівництво, благоустрій міст.

Доведено, що збалансована фіскальна політика з рівномірним розподілом податкового навантаження й ефективна політика державних видатків є основою для досягнення балансу в соціальній, екологічній та економічній сферах.

Перспективи подальших досліджень. Формуючи в Україні суспільні правовідносини щодо податку на нерухоме майно, необхідно дотримуватись і таких фіскально-бюджетних принципів, як принцип фіскальної достатності та економічності оподаткування. Згідно з принципом фіскальної достатності, податок має встановлюватись із урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями. Створення в Україні ефективного механізму оподаткування нерухомого майна є одним із важливих напрямів реформування податкової системи, який має передбачати реалізацію фіскального потенціалу оподаткування нерухомості.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Господарський кодекс України, Верховна Рада України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV Електронний ресурс <http://rada.gov.ua>
3. Цивільний кодекс України, Верховна Рада України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV
4. Програма економічних реформ на 2014 – 2016рр. /Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава/ Комітет з економічних реформ при Президентові України від 13 травня 2011 р. № 3358-VI
5. Офіційний сайт Державної фіскальної адміністрації України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua>
6. Фінансовий портал «Мінфін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>
7. Податкова реформа: факти і цифри [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України, 2015. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/567038854c68e.pdf>
8. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році [Електронний ресурс]: Закон України від 24.12.2015 р. за № 909-VIII. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1791-19>. – Назва з екрана.
9. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : монографія / за заг. ред. Л. Л. Тарангул ; Нац. ун-т ДПС України. – Ірпін, 2012. – 515 с.
10. Крисоватий А. І. Фіскальний простір сталого соціально-економічного розвитку держави : монографія [Електронний ресурс] / А. І. Крисоватий, Л. П. Амбрик, В. А. Валігура [та ін.] ; за ред. А. І. Крисоватого. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 332 с.
11. Крисоватий А. І. Сучасна парадигма фіскальної політики України в умовах формування суспільства сталого розвитку : монографія / А. І. Крисоватий, Л. П. Амбрик, М. П. Бадида [та ін.] ; за наук. ред. А. І. Крисоватого. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 460 с.
12. Осипенко С.О., Когут І.А. Адміністративно-територіальна реформа як основа побудови фінансової децентралізації / С.О. Осипенко, І.А. Когут // Збірник наукових праць Таврійський державний агротехнологічний університет (економічні науки). – 2017. – № 1 (33). – С. 355-364
13. Хомутенко В. П. Стратегічні орієнтири трансформації податкової політики України на шляху до євроінтеграції / В. П. Хомутенко // Науковий вісник ОНЕУ. – 2014. – № 3. – С. 133–145.
14. Agnello, L ; Fazio, G; Sousa, RM / National fiscal consolidations and regional inequality in Europe// CAMBRIDGE JOURNAL OF REGIONS ECONOMY AND SOCIETY// Tom: 9/1, 2016. p. 59-80 DOI: 10.1093/cjres/rsv033
15. Aslim, EG; Neyapti, B / Optimal fiscal decentralization: Redistribution and welfare implications// ECONOMIC MODELLING// Tom: 61, 2017. p. 224-234 DOI: 10.1016/j.econmod.2016.12.008
17. Alistair Cole. Decentralization in France: Central Steering, Capacity Building and Identity Construction // French Politics. – 2006. – № 1. – P. 31–57 [Electronic Resource]. – Access Mode: <http://www.palgravejournals.com/fp/journal/v4/n1/full/8200091a.html>.
18. . Decentralisation in France [Electronic Resource]. – Access Mode : https://en.wikipedia.org/wiki/Decentralisation_in_France.

References:

1. Podatkoviy kodeks Ukrayini vid 02.12.10 № 2755-VI zi zminami ta dopovnenniyami [online resource]. – Access mode: [http://zakon.rada.gov.ua/\[in Ukrainian\]](http://zakon.rada.gov.ua/[in Ukrainian])
2. Gospodarskiy kodeks Ukrayini, Verhovna Rada Ukrayini, Zakon, Kodeks vid 16.01.2003 № 436-IV Online <http://rada.gov.ua> [in Ukrainian]
3. Tsivilniy kodeks Ukrayini, Verhovna Rada Ukrayini, Zakon, Kodeks vid 16.01.2003 № 435-IV [in Ukrainian]
4. Programa ekonomichnyh reform na 2014 – 2016rr. /Zamozhne suspil'stvo, konkurentospromozhna ekonomika, efektyvna derzhava/ Komitet z ekonomichnyh reform pry PrezydentoviUkrainy vid 13 travnja 2011 r. [The program of economic reforms for 2014-2016. /Wealthy society, competitive economics, effective state/ The Committee of economic reforms at the President of Ukraine, May, 13 2011] № 3358-VI
5. Oficijnyjsajt Derzhavnoi' fiskal'noi' administracii' Ukra'ny [The official data of the National Fiscal Administration of Ukraine]. Retrieved from <http://www.sta.gov.ua>
6. .Ofitsijnidani Ministerstva finansiv Ukrainy. [The official data of the Ministry of Finance of Ukraine] (2015). Retrieved from <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>
7. Podatkova reforma: fakti i tsifri [Elektronniy resurs] / MInIsterstvo flnanslv UkraYini, 2015. – Rezhim dostupu: <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/567038854c68e.pdf>
8. Pro vnesennya zmln do Podatkovogo kodeksu UkraYini ta deyakih zakonodavchih aktlv UkraYini schodo zbalansovanosti byudzhetnih nadhodzhen u 2016 rotsl [Elektronniy resurs]: Zakon UkraYini vid 24.12.2015 p. za № 909- VIII. – Rezhim dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1791-19>. – Nazva z ekrana.
9. Byudzhetna pldtrimka ta podatkovye stimulyuvannya natslionalnoYi ekonomlki UkraYini : monograflya [za zag. red. L. L. Tarangul]. *Nats. un-t DPS UkraYini. Irpln*, 2012, 515 p.
10. Krisovatiy, A. I. (2016) Flskalniy prostlr stalogo sotslralno-ekonomlchnogo rozvitku derzhavi : monograflya [Elektronniy resurs] / A. I. Krisovatiy, L. P. Ambrik, V. A. Vallgura [ta ln.] ; za red. A. I. Krisovatogo, Ternopl: TNEU, 332 p.
11. Krisovatiy, A. I. (2015) Suchasna paradigma fiskalnoYi polttiki UkraYini v umovah formuvannya susplstva stalogo rozvitku : monograflya / A. I. Krisovatiy, L. P. Ambrik, M. P. Badida [ta ln.] ; [za nauk. red. A. I. Krisovatogo]. *Ternopl : TNEU*, 460 p.
12. Osipenko S.O., Kogut I.A. (2017) AdminIstrativno-teritorlalna reforma yak osnova pobudovi finansovoYi detsentralizatsii *Zblrnik naukovih prats Tavrllyskiy derzhavniy agrotehnologlchniy unlvrsitet (ekonomlchnl nauki)*, №1 (33), p. 355-364

13. Homutenko, V. P. (2014) Strategichni orEntiri transformatsiyi podatkovoyi poltiki Ukraini na shlyahu do EvrolIntegratsiyi / V. P. Homutenko // Naukoviy vlsnik ONEU, № 3, p. 133–145.
14. Agnello, L ; Fazio, G; Sousa, RM (2016) National fiscal consolidations and regional inequality in Europe// CAMBRIDGE JOURNAL OF REGIONS ECONOMY AND SOCIETY, Tom: 9/1, p. 59-80. DOI: 10.1093/cjres/rsv033
15. Aslim, EG; Neyapti, B / Optimal fiscal decentralization: Redistribution and welfare implications// ECONOMIC MODELLING// Tom: 61, 2017. p. 224-234. DOI: 10.1016/j.econmod.2016.12.008
16. Tiebout, Ch. (1961). An Economic Theory of Fiscal Decentralization. In: Public Finances: Sources, and Utilization (pp. 79–96). Princeton, New Jersey
17. Alistair Cole. (2006) Decentralization in France: Central Steering, Capacity Building and Identity Construction. *French Politics*, № 1, P. 31–57 [Electronic Resource]. – Access Mode: <http://www.palgrave journals.com/fp/journal/v4/n1/full/8200091a.html>.
18. Decentralisation in France [Electronic Resource]. – Access Mode : https://en.wikipedia.org/wiki/Decentralisation_in_France.

УДК [631.153+631.16](477.64)

*Анастасова К. А., аспірант
Почерніна Н. В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет,
E-mail: kristina_anastasova1990@ukr.net
pochernina_nv@ukr.net*

ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ: СИНЕРГЕТИЧНИЙ ЕФЕКТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Анотація. У статті проаналізовані сучасні проблеми фінансування аграрної сфери України. Розкрито механізм горизонтальної інтегрованості планування розвитку аграрного сектору та його синергетичний потенціал. Визначено напрями підвищення ефективності фінансування сільського господарства на регіональному рівні.

Ключові слова: аграрний сектор, фінансування, стратегічне планування, синергетичний ефект, регіон, ефективність.

Код JEL Classification: Q14

*Anastasova K. A., postgraduate
Pochernina N. V., PhD, ass. prof.
Tavria state agrotechnological university*

AGRICULTURAL SECTOR FINANCING: SINERGISTICAL EFFECT OF THE STRATEGIC PLANNING

Abstract. Purpose. The detection of mechanisms of stabilization of the system in the conditions of its nonlinear dynamic development is an important task of anti-crisis regulation for subjects of management. The agrarian sector in recent years demonstrated a high level of resilience compared to other sectors of the real sector of the Ukrainian economy. Therefore, the analysis of both the most restrictive factors of its development and the stabilizers are quite relevant.

The purpose of this article is to reveal the synergetic effect of strategic planning in order to increase the efficiency of financing of the agricultural sector in Ukraine.

The objectives of the study are: analysis of the current problems of the agrarian sector development in Ukraine and the search for ways to overcome them; disclosure of the synergistic effect of horizontal integration of agrarian sector development planning; definition of directions for increasing the efficiency of agricultural financing at the regional level.

Results. The macroeconomic environment, the financial sector and the level of development of investment and innovation activity affect the agrarian sector from the outside. In turn, the agrarian sector forms the food security of the country, influences the industrial, energy and foreign economic security of the country and takes an indirect part in the implementation of social and demographic security (through the development of rural areas). The modern policy of agrarian sector development should be aimed at the formation and strengthening of synergistic effects.

Strategic planning as a means of economic policy has significant cumulative properties. For their development, it is necessary to implement the principle of horizontal integration of planning in the development of regional development strategies. It will allow to carry out economic, social and environmental tasks systematically. Vertical integration of planning will enable the receipt of funds for the regional agro-industrial complex from the State Budget, as well as from international and public organizations.

Conclusions. It is expected that the result of horizontal and vertical integration of strategic planning will be a rational distribution of financial burden between different programs. As a result, the volume of aggregate financial resources will increase due to the attraction of new sources of funding, but the financial burden for each individual program (including the agrarian sector development program) will be relatively reduced. In this case, the synergistic effect will only be realized if individual tasks of different programs in the aggregate-tome will act as a means of realizing a common goal.

Keywords: agricultural sector, financing, strategic planning, synergetic effect, region, efficiency.

Постановка проблеми. Складні умови сучасного соціально-економічного розвитку України вимагають пошуку нових підходів до розв'язання існуючих проблем. Значна увага

приділяється аспектам формування стійкості економічних інститутів до дії внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих чинників. Особливої ваги набуває питання самоорганізації

різних систем, що є предметом дослідження теорії синергетики. Виявлення своєрідних точок або механізмів стабілізації системи, так званих аттракторів (від англ. *attract* – притягувати), є важливим завданням антикризового регулювання для суб'єктів господарювання мікро-, мезо- чи макрорівня.

Розвиток вітчизняної економіки в останні роки продемонстрував значний стабілізаційний потенціал аграрного сектору. Зокрема, у 2016 р. сільське, лісове та рибне господарство були серед лідерів відновлення економічного зростання (+ 6% у порівнянні з приростом реального ВВП по Україні в цілому на рівні 2,3%) [1, с. 510]; частка продукції сільськогосподарської галузі у загальному товарному експорті країни сягнула у 42% [1, с. 592]; за період 2013-2016 рр. індекс росту продукції сільського господарства у відсотках до попереднього року перевищував індекс росту продукції промисловості [1, с. 684]; фінансовий результат підприємств до оподаткування у сільському, лісовому та рибному господарстві в 2014-2016 рр. проявлявся у позитивному сальдо, у той час як у промисловості і будівництві сальдо було негативне [1, с. 837]; рівень рентабельності операційної діяльності підприємств у 2016 р. і у сільському, лісовому та рибному господарстві значно перевищував відповідний показник для України в цілому (31,6% проти 7,4% відповідно) [1, с. 846]. Таким чином, аграрний сектор демонструє вищий рівень стійкості у порівнянні з іншими галузями реального сектору вітчизняної економіки.

У той же час, нелінійний характер розвитку динамічних економічних систем, досліджуваний у спектрі синергетичного підходу, притаманний і самому сільському господарству. Відтак, актуальним лишається питання виявлення дестабілізуючих чинників його розвитку, наявних поточних проблем, а також пошук шляхів їх розв'язання з акцентом на посилення дії кумулятивних сил до самовідтворення. Таким кумулятивним ефектом, на нашу думку, наділене стратегічне планування, механізм реалізації якого ґрунтується на належному фінансовому забезпеченні конкретних програм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасних проблем фінансування аграрного сектору присвячено багато

уваги у працях вітчизняних науковців, зокрема Горина В.П., Дем'яненко М.Я., Круп'як Л.Б., Кошарської Н.М., Музиченка А.С., Стецюка П.А. Питанням стратегічного планування розвитку аграрного сектору приділяли увагу Березовський П.С., Кропивко М.Ф., Кушнір І.В., Лопатинська А.Ю., Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Остапенко А.Ю., Юрчишин В.В. та багато інших. Концепцію синергетичної економіки розробляли такі зарубіжні науковці як Хакен Г., Занг В.-Б., Стан Л., Джіван А., Сіровер М., Белоцерковський О.М., Євстигнєєв Р.М., Кузнецов Б.Л. та ін. Застосування синергетичного підходу до аналізу економічних проблем було реалізовано у роботах таких українських вчених як Білоус В.С., Воронкова В.Г., Ісаєва Т.М., Лук'янов В.С., Остапчук Д.О., Сухоруков А.І., Стьопін А.О., Ходаківський Є.І., Лопейко Т.І., Якімцов В.В., Януль І.Є. та інших.

Високо оцінюючи доробок провідних вчених, варто зазначити, що в економічній літературі недостатньо проаналізовані питання, пов'язані з дослідженням синергетичного потенціалу фінансового регулювання аграрного сектору. Важливість і необхідність активізації кумулятивних засад фінансового регулювання аграрного сектору економіки в умовах сучасних трансформацій українського суспільства свідчать про актуальність теми.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є розкриття синергетичного ефекту стратегічного планування для підвищення ефективності фінансування аграрного сектору України.

В межах обраної мети визначені наступні завдання дослідження:

- проаналізувати сучасні проблеми розвитку аграрної сфери України та визначити напрями їх подолання;
- розкрити синергетичний ефект горизонтальної інтегрованості планування розвитку аграрного сектору;
- визначити напрями підвищення ефективності фінансування сільського господарства на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Аграрний сектор є важливою складовою економіки України, від функціонального стану якого в прямій залежності знаходиться продовольча безпека і, певною мірою, інші напрями економі-

чної безпеки держави. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України наголошує на тому, що «аграрний сектор України, базовою складовою якого є сільське господарство, є системоутворювальним у національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій» [2].

Аграрний сектор знаходиться під впливом екзогенних параметрів, зовнішній вплив яких

визначає умови його функціонування: макроекономічне середовище, фінансова сфера та рівень розвитку інвестиційно-інноваційної активності. Результативність самого аграрного сектору проявляється у його ендогенних змінних, головною з яких є формування продовольчої безпеки країни. Крім цього головного результату, аграрна сфера бере пряму участь у формуванні виробничої, енергетичної та зовнішньоекономічної безпеки країни та непряму участь у реалізації соціальної та демографічної безпеки (через розвиток сільських територій) (рис. 1).

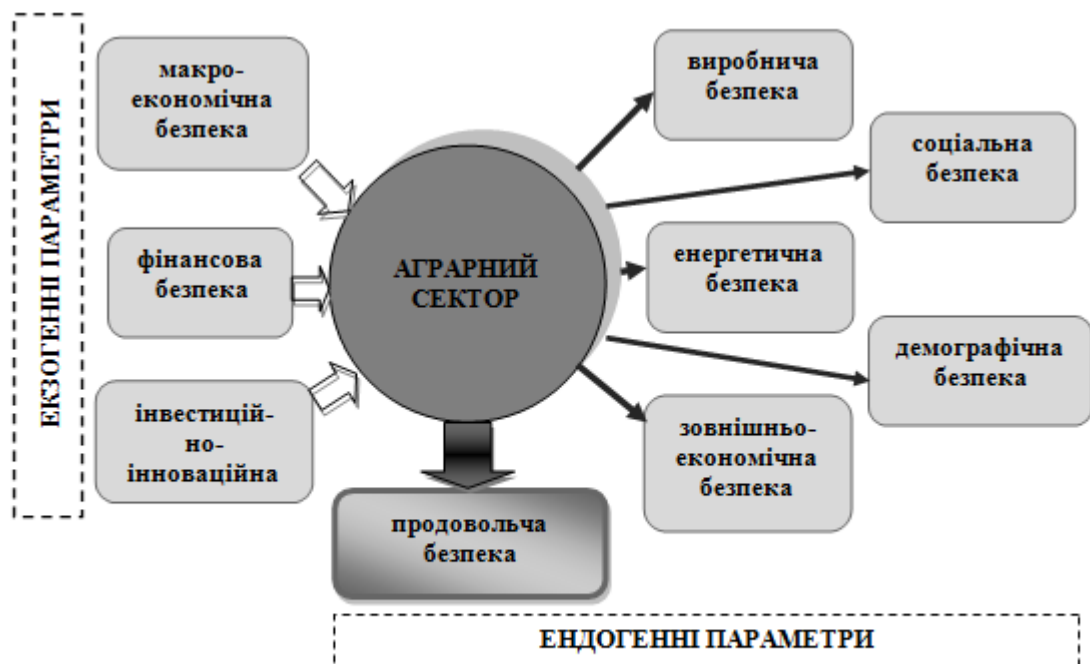


Рис. 1. Системоутворююча роль аграрного сектору у формуванні економічної безпеки України*

Джерело: складено авторами

Фінансування аграрного сектору відіграє роль передатного механізму у процесі впливу екзогенного середовища на розвиток сільськогосподарської галузі та через нього на різні складові економічної безпеки країни, що можна вважати ендогенним результатом його дії. Вчасно не вирішені завдання фінансування спровокували появу низки проблем, притаманних сучасному аграрному сектору України. Загострення цих проблем, обумовлене як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками, призводить до нестійкого стану аграрної сфери, погіршує результати її функціонування, та зрештою загрожує її безпеці.

Ми поділяємо думку Остапчук Д.О., що загрози економічній безпеці «утворюють цілісну систему, яка є динамічною, нестабільною, відкритою, з нелінійними зв'язками між окремими складовими (загрозами), а тому за ключовими ознаками є синергетичною» [3, с. 88]. Отже, якщо система безпекових загроз аграрному сектору носить синергетичний характер, то й механізм протидії їм повинен давати синергетичний ефект.

Сучасна політика розвитку аграрного сектору повинна бути спрямована на формування та посилення синергетичних ефектів. На думку Воронкової В.Г., «з позиції економічної синергетики управління розвитком –

це, перш за все, управління процесом формування синергетичних ефектів» [4, с. 26]. В основі синергетичних ефектів лежить їх кумулятивний характер. Якімцов В.В. підкреслює, що «історично термін «синергетика» використовувався в контексті узгодженості, спільного використання методів, що дозволяє отримати вищу ефективність, ніж проста сума дій чи послідовне застосування наукових підходів» [5, с. 266]. Така позиція відповідає поглядам багатьох вітчизняних [6; 7; 8; 9] та іноземних науковців [10; 11; 12]

На наш погляд, значні кумулятивні властивості має стратегічне планування як засіб економічної політики. Воно охоплює комплексний аналіз існуючих проблем та загроз, оцінку наявних ресурсів та можливостей розвитку економіки з метою його спрямування на досягнення пріоритетних цілей довгострокового характеру. І хоча в умовах нестабільного розвитку економічної системи (хаосу) процес прогнозування є досить складним, однак він «створює нові можливості для поліпшення якості прогнозування в рамках виявлених обмежень, ідентифікуючи ознаки, які віщують як про хаос, що насувається, так і про потенційний порядок, що виникає з нього» [13, с. 238].

Значимість стратегічного планування для аграрного сектору України, яка окреслена у працях багатьох науковців [14; 15; 16], у межах даного дослідження розглядається з точки зору виявлення синергетичних ефектів за рахунок акумуляції різноманітних джерел фінансування на регіональному рівні. Необхідною передумовою для цього виступає класифікація наявних проблем розвитку аграрного сектору та стратегічного бачення шляхів їх розв'язання (табл. 1).

Широке обговорення проблем фінансування аграрного сектору в роботах вітчизняних науковців зосереджує увагу на підвищення його ефективності [17; 18; 19; 20]. Од-

ним із важливих, на наш погляд, завдань є реалізація можливостей горизонтальності інтегрованості планування розвитку аграрної сфери в аспекті залучення додаткових фінансових ресурсів на регіональному рівні.

Оскільки аграрний сектор має системоутворюючий характер з точки зору формування безпеки, як було доведено вище, вкрай важливо використати його синергетичний потенціал у процесі стратегічного планування та формування комплексних програм реалізації поставлених цілей. Ця комплексність може бути досягнута за рахунок дотримання в процесі формування регіональних стратегій трьох умов: спільність основних принципів, приблизно однакова тривалість програм і диверсифікація джерел отримання коштів. Такий підхід дає можливість забезпечити агрегований характер фінансування заходів розвитку аграрної сфери, оскільки шляхи розв'язання існуючих проблем АПК є «точками дотику» інтегрованості стратегій як на макро-, так і на метарівні.

Горизонтальна інтегрованість планування розвитку АПК на загальнодержавному рівні може бути продемонстрована перехресним характером пріоритетних завдань Стратегії розвитку аграрного сектору на період до 2020 року та інших нормативних актів стратегічного планування. Наприклад, стратегічна ціль «сприяння розвитку сільських населених пунктів та формування середнього класу на селі шляхом забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення рівня доходів» за своїм змістом інтегрується з таким завданням Стратегії подолання бідності, як «запровадження ефективних стимулів зайнятості сільського населення у результаті створення гнучкої навчальної мережі з питань ведення малого бізнесу, запровадження державної підтримки розвитку сімейного бізнесу в сільській місцевості (фінансової, юридичної, адміністративно-консультаційної тощо)».

Таблиця 1

Стратегічне бачення проблем розвитку аграрного сектору України та шляхів їх вирішення*

Проблеми	Шляхи розв'язання
Недостатній рівень розвитку малого та середнього бізнесу, монопольна практика господарювання з боку агрохолдингів; низька ефективність державної підтримки аграрного сектору	Пряма державна підтримка фермерських господарств
	Земельна реформа
	Участь у Європейській програмі підтримки малого та середнього бізнесу COSME
	Спрощена система оподаткування
	Діяльність бізнес-інкубаторів та бізнес-акселераторів
	Система дорадництва
	Державна гарантія страхування аграрних ризиків
Недостатня забезпеченість кредитними та інвестиційними ресурсами	Створення державного земельного банку
	Надання цільових субсидій
	Інвестиційні пільги в оподаткуванні на загальнодержавному та місцевому рівні
	Бюджетне кредитування
	Надання гарантій під кредити
	Часткова компенсація процентної ставки по кредиту, у т.ч. зі зворотною поставкою продукції до державного резерву
	Державні закупівлі
	Створення с/г кооперативних банків
	Удосконалення механізму застави
	Розвиток нетрадиційних форм фінансування
Залучення коштів з міжнародних джерел, у т.ч. прямих іноземних інвестицій	
Низька адаптованість до міжнародних стандартів якості та безпеки виробництва продукції	Формування ринку послуг по сертифікації продукції та оцінці якості
	Перехід до європейських норм маркування та етикування
Недостатні темпи оновлення матеріально-технічної бази виробництва та застосовуваних технологій	Активізація інноваційної діяльності
	Збільшення вітчизняного виробництва сільськогосподарської техніки та обладнання
	Активізація прикладних наукових розробок
	Міжнародна співпраця Horizon 2020
	Розвиток технопарків та індустріальних парків
Недостатній рівень розвитку інфраструктури та низька поінформованість аграріїв про стан внутрішнього і зовнішнього ринку та умов ведення бізнесу	Нові транспортні коридори
	Створення системи аграрного маркетингу
	Розвиток біржової торгівлі
	Розвиток інтернет-торгівлі (e-commerce)
	Розвиток складського господарства
	Ярмарко-виставкова діяльність
	Розвиток консалтингу
	Експортні веб-портали, у т.ч доступ до Market intelligence
Створення офісів просування експорту на місцевому рівні	

Продовження таблиці 1

Низький рівень товарності продукції, переважання товарів з низькою доданою вартістю	Розвиток переробки
	Реалізація бренду «Продукт України» на зовнішньому ринку
	Розширення ринків збуту
	Просування продукції та брендинг на регіональному рівні
	Збільшення квот на експорт до ЄС та їх виконання
	Активізація участі у міжнародних виставках та ярмарках
Низька ефективність використання ресурсів та низький рівень дотримання агроекологічних вимог виробництва	Стимулювання виробництва органічної продукції та нішевих культур
	Створення реєстру виробників органічної продукції
	Розвиток біоенергетики
	Боротьба з деградацією земель
	Створення агро-рекреаційних кластерів
	Реформування аграрної науки
	Розвиток зрошувальних та меліоративних систем
	Обмін земельними ділянками в межах однієї території
	Передача державних земель с/г призначення у комунальну власність
	Приватизація нерентабельних державних підприємств
	Створення інформаційних баз (реєстрів) генетичних, племінних, водних ресурсів
Низький рівень самоорганізації	Залучення домогосподарств у ринковий механізм
	Розвиток с/г та агропромислової кооперації
	Активізація ролі саморегульованих організацій в АПК
Загострення соціальних проблем в сільській місцевості	Підвищення ролі територіальних громад у плануванні розвитку
	Стимулювання самозайнятості
	Розвиток зеленого туризму
	Державна підтримка розвитку сільських територій
	Розвиток транскордонного співробітництва

Джерело: складено авторами

Подібна інтегрованість завдань може бути представлена у розрізі напрямів підвищення ефективності аграрної сфери наступним чином :

- матеріально-технічне забезпечення: Концепція державної цільової програми розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року, Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», Стратегія розвитку високотехнологічної індустрії для України до 2025 року;

- екологічне забезпечення: Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», Концепція розвитку сільських територій, Концепція боротьби з деградацією земель та опустелюванням, Всеохоплююча стратегія імплементації угоди з ЄС (санітарні і фітосанітарні заходи), Стратегія удосконалення управління в сфері

використання та охорони земель сільськогосподарського призначення, що знаходяться у державній власності, і розпорядження ними;

- інфраструктурне забезпечення: Стратегія розвитку інформаційного суспільства, Стратегія розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року, Транспортна стратегія України до 2020 року;

- інституційно-організаційне забезпечення: середньостроковий план пріоритетних дій уряду до 2020 року, Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року, Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва в Україні до 2020 року, Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 р., Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2012 роки;

- фінансове забезпечення: Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року, Концепція впровадження механізмів стабільного фінансування заходів з енергоефективності, Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки;

- забезпечення експортної діяльності: Експортна стратегія України. Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на 2016-2020 рр., Концепція популяризації України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі, Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2016-2020 рр.



Рис. 2. Напрями підвищення ефективності фінансування сільського господарства на регіональному рівні*

Джерело: побудовано авторами

Принципу горизонтальної інтегрованості важливо дотримуватись і при розробці регіональних стратегій розвитку. Забезпечення інтегрованості стратегічного планування на регіональному рівні сприятиме реалізації системного підходу у процесі виконання економічних, соціальних та екологічних завдань, а також дозволить акумулювати фінансові ресурси з різних джерел. Наприклад, завдання «створення логістичного центру» може передбачати фінансування у розрізі наступних регіональних програм: програми розвитку інфраструктури регіону, програми розвитку АПК, програми енергоощадливості, зайнятості, транскордонного співробітництва, експортної стратегії регіону, програми просування продукції на зовнішні ринки тощо. Кожна з

цих програм повинна містити конкретні заходи,

послідовна реалізація яких у підсумку призведе до формування єдиної логістичної мережі. У плані забезпечення коштами така інтегрованість дозволяє диверсифікувати загальне фінансове навантаження по проекту між різними джерелами та різними суб'єктами. Однак, вкрай важливо забезпечити узгодженість між такими взаємопов'язаними програмами в межах загальної Стратегії розвитку регіону, визначити етапи реалізації даного проекту (в аспекті економічної, соціальної та екологічної його складової), а також розподіливши «зони відповідальності» та чітко визначивши терміни виконання.

Горизонтальна інтегрованість фінансування має доповнюватись вертикальною інтегрованістю, тобто враховувати можливість отримання коштів для регіонального АПК з Державного бюджету, а також від міжнародних та громадських організацій. Авторське бачення напрямів підвищення ефективності фінансування сільського господарства на регіональному рівні у розрізі джерел фінансування та різноманітних фінансових інструментів наведено на рисунку 2.

Висновки. Системоутворюючий характер аграрного сектору та його вагомий вплив на формування економічної безпеки країни актуалізують питання реалізації синергетичного потенціалу АПК.

Синергія аграрної сфери полягає у її здатності до самовідтворення, до відносної стійкості в умовах динамічних трансформацій, нелінійного хаотичного розвитку екзогенних економічних чинників. Сільськогосподарське виробництво вирізняється нерозривністю економічних, соціальних та екологічних потреб та є основою сталого розвитку сільських територій. Визначені проблеми функціонування аграрної сфери носять комплексний характер і вимагають виважених підходів до стратегічного планування як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Реалізація принципу горизонтальної та вертикальної інтегрованості регіонального планування дозволить забезпечити системний підхід до розв'язання проблем сталого розвитку територій та підвищення ефективності функціонування аграрного сектору. У практичній площині це проявлятиметься через розподіл фінансового навантаження по виконанню поставлених завдань між різними програмами. У результаті обсяг сукупного фінансування збільшиться за рахунок залучення

нових джерел фінансування, але фінансове навантаження по кожній окремій програмі (у тому числі й по програмі розвитку аграрного сектора) відносно зменшиться. Причому синергетичний ефект буде реалізований лише при умові, коли окремі завдання різних програм у сукупності будуть виступати засобом реалізації спільної мети. Це, з одного боку, підвищує вимоги до рівня стратегічного планування в межах регіону і робить його більш складним, а з іншого боку, забезпечує його практичну значимість, на противагу теперішньому стану, коли багато регіональних стратегій мають лише «паперову» цінність.

Для реалізації принципу інтегрованості на регіональному рівні місцевим органам влади необхідно залучати до розробки стратегічних програм розвитку представників громадськості, працівників вищих навчальних закладів, потенційних інвесторів; для кожної стратегічної мети аграрного розвитку розробляти «дерево цілей» з виділенням економічної, соціальної та екологічної складової; розробляти комплекс взаємоузгоджених програм однакового терміну дії; в планах реалізації стратегій чітко визначати етапи виконання, як у межах окремої програми, так і в рамках єдиної стратегії розвитку регіону; персоніфікувати відповідальність за виконання певних завдань; комплексно використовувати бюджетні, інвестиційні, кредитні та грантові джерела фінансування; долучати до співпраці інститути міжмуніципального співробітництва, іноземних суб'єктів в межах транскордонного співробітництва та більш тісно співпрацювати з міжнародними організаціями. Реалізація цих завдань дозволить підвищити якість стратегічного планування розвитку аграрного сектору та ефективність його фінансування на регіональному рівні.

Список літератури:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». – К. : НІСД, 2017. – 928 с. - ISBN 978–966–554–279–7
2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року // Урядовий кур'єр від 21.11.2013 — № 215
3. Остапчук Д.О. Формування синергетичної концепції економічної безпеки держави // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. - №1. – С.86-94
4. Воронкова В.Г. Нова парадигма філософії економіки XXI століття // Гуманітарний вісник ЗДІА. - 2011. - № 46. – С. 19-32
5. Якімцов В.В. Синергетичний підхід у сучасній економічній науці // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. - Серія "Економіка". Випуск 2 (46). – С. 265 - 271
6. Лопейко Т.І., Шматько Т.М. Особливості прояву синергетичних ефектів в українській економіці // БізнесІнформ. – 2012. - №11. – С. 6-8
7. Синергетика: методологія ефектів : монографія / [І. Є. Януль, Ю. Ю. Мороз, О. В. Іванюк та ін.]; [наук. ред. : Є. І. Ходаківський, Т. О. Зінчук, І. Г. Грабар]. – Житомир : ЖНАЕУ, 2012. – 624 с.

8. Шевчик О. Г. Сучасні наукові дослідження синергетики в економіці // Науковий вісник університету менеджменту освіти. – 2016. - №1. – [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: <http://umo.edu.ua/1-2016>
9. Ходаківський Є. І. Синергетичні засади розвитку агроекономічної системи / Є. І. Ходаківський // Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : зб. матеріалів Чотирнадцятих річних зборів Всеукр. конгр. вчених економістів-аграрників, 16-17 жовт. 2012 р. – К., 2013. – С. 480–487.
10. Sirower, M. L., *The Synergy Trap: How Companies Lose the Acquisition Game*, The Free Press, Avenue of Americas, New York, 13 (2000)
11. Stan, L.M., Jivan A., "The Exploitation of the Open Economic System's Synergistic Relational Potential", *JKMEIT Scientific Papers*, Volume II, Issue 2, France, 13.15-16 (April 2012)
12. Haken, H., *The Science of Structure: Synergetics*, (Van Nostrand Reinhold, 1981)
13. Zhang, Wei-Bin *Synergetic economics: time and change in nonlinear economics* / Berlin, Heidelberg : Springer Berlin Heidelberg, 1991.– (xv, 246 pages 92 illustrations) - ISBN: 9783642759093
14. Остапенко А.Ю. Складові стратегічного планування розвитку аграрного сектору національної економіки // Економіка та держава. – 2015. - № 4. – С. 78-81
15. Калінчик, М.В., Алексеєнко І.М. Економіко-екологічна стратегія розвитку аграрного сектору : постановка проблеми // агровіт. – 2016. - №3. – С. 3-7
16. Гордієнко М.І., Єльнікова Ю.В. Стратегічне планування в аграрному секторі // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Випуск 4. – С. 49-52
17. Горин В.П., Варемчук І.В. Проблеми фінансового забезпечення аграрного сектору // Економіка та суспільство. – 2016. – Випуск 2. – С. 518-524
18. Круп'як Л. Б., Круп'як І.Й. Проблеми фінансування розвитку агропромислового комплексу України // Ефективна економіка. – 2016. - №11. [Електронний ресурс] – Джерело доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=5286>
19. Міщенко Д.А. Удосконалення системи державної фінансової підтримки сільського господарства України // Агровіт. – 2015. - №18. – С. 36-40
20. Зеленський А.В. Фінансове регулювання аграрного сектору економіки України / Дис.... кандидата економ. наук 08.00.08 / Зеленський Андрій Вікторович – К., 2016. – 207 с.

References:

1. Analitichna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshe Ukrainy v 2017 rotsi». (2017). [Annual address of President to Verkhovna Rada "On Internal and External Situation of Ukraine in 2017"], K. : NISD., 928 p. - ISBN 978–966–554–279–7 [in Ukraine]
2. Stratehiia rozvytku ahrarynoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku (2013) [Strategy for the development of the agrarian sector of the economy on a period to 2020 year]. *Uriadovyi kur'ier* vid 21.11.2013, № 215 [in Ukraine]
3. Ostapchuk, D.O. (2013). Formuvannya synerhetychnoi kontseptsii ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Ostapchuk, D.O. Forming a synergetic concept of economic security of the state]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnogo universytetu vnutrishnikh sprav*, №1., p. 86-94 [in Ukraine]
4. Voronkova, V.H. (2011). Nova paradyhma filosofii ekonomiky KhKhI stolittia [Voronkova, V. XXI century paradigm of philosophy of economy]. *Humanitarnyi visnyk ZDIA*, № 46, p. 19-32 [in Ukraine]
5. Yakimtsov, V.V. (2015). Synerhetychni pidkhid u suchasni ekonomichni nauki [Yakimtsov, V. Synergetic approach in the modern economic science]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya "Ekonomika"*, Vypusk 2 (46), p. 265–271 [in Ukraine]
6. Lopeiko, T.I., Shmatko, T.M. (2012). Osoblyvosti proiavu synerhetychnykh efektiv v ukraïnskii ekonomitsi [Lepayko, T. I., Shmatko N. M. Manifestations Features of Synergy's Effects in Ukrainian Economy]. *Biznes Inform*, №11, p. 6-8 [in Ukraine]
7. Yanul, I., Moroz, Iu, Ivaniuk, O. ta in. / [nauk. red. : le. I. Khodakivskiy, T. O. Zinchuk, I. H. Hrabar]. (2012) Synerhetyka: metodolohiia efektiv : monohrafiia [Synergetics: methodology of effects: monograph / [I. Y. Janul, Yu. Y. Moroz, O. V. Ivanyuk, etc.]] – *Zhytomyr: ZhNAEU*, 624 p. [in Ukraine]
8. Shevchyk, O. H. (2016). Suchasni naukovi doslidzhennia synerhetyky v ekonomitsi [Shevchyk, O. Modern scientific researches of synergetics in economics]. *Naukovyi visnyk universytetu menedzhmentu osvity*, №1 [Onlain]. – Retrieved from: <http://umo.edu.ua/1-2016> [in Ukraine]
9. Khodakivskiy, Ie. I. (2013). Synerhetychni zasady rozvytku ahroekonomichnoi systemy / Ie. I. Khodakivskiy [Khodakivsky, Yevgeny I. Synergetic principles of development of agroeconomic system]. *Stratehiia rozvytku ahrarynoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku : zb. materialiv Chotymadtsiatykh richnykh zboriv Vseukr. konhr. vchenykh ekonomistiv-ahramykyv*, 16-17 zhovt. 2012 r. K., p. 480–487. [in Ukraine]
10. Sirower, M. L. (2000). *The Synergy Trap: How Companies Lose the Acquisition*. *The Free Press, Avenue of Americas, New York*, p. 13 [in English]
11. Stan, L.M., Jivan A. (April 2012). *The Exploitation of the Open Economic System's Synergistic Relational Potential*, *JKMEIT Scientific Papers*, Volume II, Issue 2, France, 13.15-16 [in English]
12. Haken, H., (1981) *The Science of Structure: Synergetics* (Van Nostrand Reinhold [in English]
13. Zhang, Wei-Bin (1991) *Synergetic economics: time and change in nonlinear economics economics* / Berlin, Heidelberg : Springer Berlin Heidelberg (xv, 246 pages 92 illustrations) - ISBN: 9783642759093 [in English]
14. Ostapenko, A.Iu. (2015). Skladovi stratehichnoho planuvannya rozvytku ahrarynoho sektoru natsionalnoi ekonomiky [Ostapenko, A., Directions of improvement of strategic planning of the agricultural sector of national economy]. *Ekonomika ta derzhava*, № 4, p. 78-81 [in Ukraine]
15. Kalinchyk, M.V., Aliksieienko, I.M. (2016). Ekonomiko-ekolohichna stratehiia rozvytku ahrarynoho sektoru : postanovka

problemy [Kalinchuk, M., Alekseenko, I. Economic and environmental strategy of the agricultural sector development problem statement]. *Ahrosvit*, №3, p. 3-7 [in Ukraine]

16. Hordiienko, M.I., Yelnikova, Iu.V. (2016). Stratehichne planuvannia v ahrarnomu sektori [Gordienko, M., Yelnikova Yu. Strategic planning in agricultural sector]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, Vypusk 4, p. 49-52. [in Ukraine]

17. Horyn, V.P., Varemchuk, I.V. (2016). Problemy finansovoho zabezpechennia ahrarnoho sektoru [Horyn V.P., Varemchuk I.V. Problems of financial support of agricultural sector]. *Ekonomika ta suspilstvo*, Vypusk 2, p. 518-524 [in Ukraine]

18. Krupiak, L. B., Krupiak, I.I. (2016). Problemy finansuvannia rozvytku ahropromysloвого комплексу Ukrainy [Krupiak, L. B., Krupiak I. Y. Problems of funding the development of the agricultural complex of Ukraine]. *Efektivna ekonomika*, №11. – [Onlain]. – Retrieved from:: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5286> [in Ukraine]

19. Mishchenko, D.A. (2015). Udoskonalennia systemy derzhavnoi finansovoi pidtrymky silskoho gospodarstva Ukrainy [Mishchenko, D. Improving the state financial support for agriculture Ukraine]. *Ahrosvit*, №18, p. 36-40 [in Ukraine]

20. Zelenskiy, A.V. (2016). Finansove rehuliuвання ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy [Zelenskiy, A. V. Financial regulation of the agricultural sector of Ukrainian economy]. Dys. ... kandydata ekonom. nauk, 08.00. Kyiv, 207 p.

УДК 339.172

Гудзь М.В., д.е.н., професор
Запорізький національний технічний університет

БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД

Анотація. У статті досліджено особливості становлення та розвитку біржової торгівлі в Україні. Здійснено аналіз сучасного стану вітчизняного біржового товарного ринку. Висвітлено основні тенденції розвитку світової біржової торгівлі. Виявлено проблеми формування та функціонування біржового товарного ринку в Україні з урахуванням іноземного досвіду.

Ключові слова: біржа, біржова торгівля, товарна біржа, спотова угода, ф'ючерсна угода, біржовий ринок.

JEL code classification: L 81

Gudz M.V., Doctor of Economic Sciences, Professor
Zaporozhye national technical university

EXCHANGE TRADE: HOME AND FOREIGN EXPERIENCE

Abstract. The stock exchange, being an area of organized trade, is one of the most important elements of the modern market economy. It is the stock exchange that is an example of a market system, where the laws of demand and supply, competition, and fair pricing are fully manifested. Although from the time of its emergence, commodity institutions have undergone significant changes, their development was of key importance for the evolution of a market economy and the formulation of its modern form. Initially, the main object of stock trading was real commodity, and gradually the stock exchange turned into a financial institution whose main purpose was not to provide trade in real assets, but the creation of financial and information infrastructure and the reduction of trade costs. At the moment, the main area of stock trading has become the financial market. In connection with this, there is a need for further investigation of the peculiarities of the formation of stock trading in Ukraine and the definition of the problems of functioning of the commodity market in the light of international experience.

Analyzing and comparing the data given in the article, we can say that in Ukraine there are a number of factors that have a negative impact on the development of domestic stock market activity. In contrast to the global stock market, the formation and further development of which are conditioned by the needs of the economy, in Ukraine, the revival of commodity exchanges took place artificially during the period of economic instability, in the absence of a single legal field, which caused a number of negative consequences. In all regions of Ukraine, a record number of registered organizations with the name "stock exchange" arose, although only a part of them actually exists. Despite the worldwide tendency to increase futures and options agreements, Ukraine has not been able to successfully develop forward contracts. In the world, the activities of exchanges are regulated and controlled by the state and public commissions. The stock market of Ukraine, due to the imperfection of the state policy and the regulatory system in the stock market, develops spontaneously, therefore, stock exchange remains a risky activity.

Key words: stock exchange, stock trading, commodity exchange, the spot transactions, the futures-trading transactions, the stock market.

Постановка проблеми. Біржа, будучи сферою організованої торгівлі, є одним з найважливіших елементів сучасної ринкової економіки. Саме біржова торгівля є прикладом ринкової системи, де повною мірою проявляються закони попиту і пропозиції, конкуренції, здійснюється справедливе ціноутворення. Хоча з часу свого виникнення біржові інститути зазнали значних змін, їх розвиток мав ключове значення для еволюції ринкової економіки і формування її сучасного вигляду.

Спочатку основним об'єктом біржової торгівлі виступав реальний товар, та поступово біржа перетворилась у фінансовий інститут, головна мета якого не забезпечення торгівлі реальними активами, а створення фінансово-інформаційної інфраструктури і зниження витрат торгівлі. На даний момент основною сферою біржової торгівлі став фінансовий ринок. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження особливостей становлення біржової торгівлі в Україні та визначення проблем

функціонування біржового товарного ринку з урахуванням міжнародного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленням питань розвитку біржової торгівлі займалися ряд зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: Б.Л. Беренштейн, А.І. Берлач, Ю.П. Бондарчук, В.С. Деревнін, М.П. Дубина, П.І. Коломойцев, І.В. Кононенко, В.І. Крамаренко, В.В. Лавринович, Б.П. Обрицько, Т.І. Пішеніна, В.В. Раровська, А.С. Сащенко, П.П. Самофалов, М.О. Солодкий, О.М. Сохатська та ін. [1-13]. Більшість науковців працювало над розкриттям питань становлення біржового ринку в історичному аспекті. Але різні сторони важливості біржової торгівлі для України, а саме функціонування біржового ринку у сучасних економічних умовах, залишилися розкритими частково.

Мета статті – оцінка особливостей становлення та розвитку вітчизняної біржової торгівлі та визначення основних проблем сучасного біржового товарного ринку в Україні з урахуванням іноземного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що біржовий ринок відіграє значну роль в сучасній економіці. Розглянемо особливості створення вітчизняного біржового ринку. На території України біржова торгівля започаткована зі створенням Одеської товарної біржі у 1796 р. Дещо пізніше було зареєстровано Кременчуцьку товарну та Миколаївську хлібну біржі. На цьому етапі торгівля здійснювалася незначними партіями, предметом біржової торгівлі були окремі товари. У 1861 році, внаслідок реформи, відбулась активізація та спеціалізація біржової торгівлі у всіх центрах України. З'являється ринкова інфраструктура, комерційні банки, елеватори. У 1900-1914 роках загальна кількість бірж досягла 115. На цей час біржа була досить незалежною організацією, у діяльність якої місцева правляча влада не втручалась, спекуляція була майже відсутня. Перша світова війна та жовтневий переворот (1914-1921рр.) призвели до повного припинення діяльності бірж в Україні. Відродженню біржової торгівлі

сприяло впровадження нової економічної політики у 1921-1928 роках. Біржі, які функціонували до 1914 р., відновились і діяли як громадські організації за участю державних підприємств, кооперативів, господарських товариств, приватних підприємств. У 1930 р. Постановою Ради народних комісарів діяльність бірж була зупинена в результаті проведеної колективізації та повного одержавлення економіки [1, с. 240-242].

З 1990 р. почалося відродження біржової торгівлі, так званий «біржовий бум», який викликав швидке зростання кількості структур, у назві яких було слово «біржа». Лише на початок 1992 р. їх в Україні було зареєстровано 87. У 1992-1994 роках спостерігається припинення розвитку біржової торгівлі, в значній мірі у зв'язку з прийняттям закону про оподаткування доходу від біржової діяльності. Поворотним моментом розвитку бірж в Україні стають 1995-1996 рр. – уряд бере активну участь у становленні біржових сировинних ринків, приймаються концепції розвитку біржових сільськогосподарських та фондових ринків, видаються Укази Президента України з проблем біржового будівництва. Процес реєстрації бірж розвивався настільки активно, що вже у 1996 році біржі працювали у всіх регіонах України [12, с. 118-119].

За даними Державної служби статистики, біржовий ринок на початок 2015 р. був представлений 555 біржами, серед них універсальних – 104, товарно-сировинних і товарних – 391, агропромислових – 24, інших – 38. Кількість зареєстрованих бірж у порівнянні з 1995 р. зросла в 7,2 рази (з 77 до 555) (рис. 1). Незважаючи на те, що у 2014 р. кількість зареєстрованих бірж зменшилась на 31 у порівнянні з попереднім роком, їх кількість залишається досить високою і значно перевищує кількість бірж в світі [9, 10].

Протягом всього досліджуваного періоду найбільшу частку займають товарні і товарно-сировинні біржі. В 2014 році в біржовому товарному ринку вони становили 70,5%, на другому місці універсальні біржі – 18,7%.

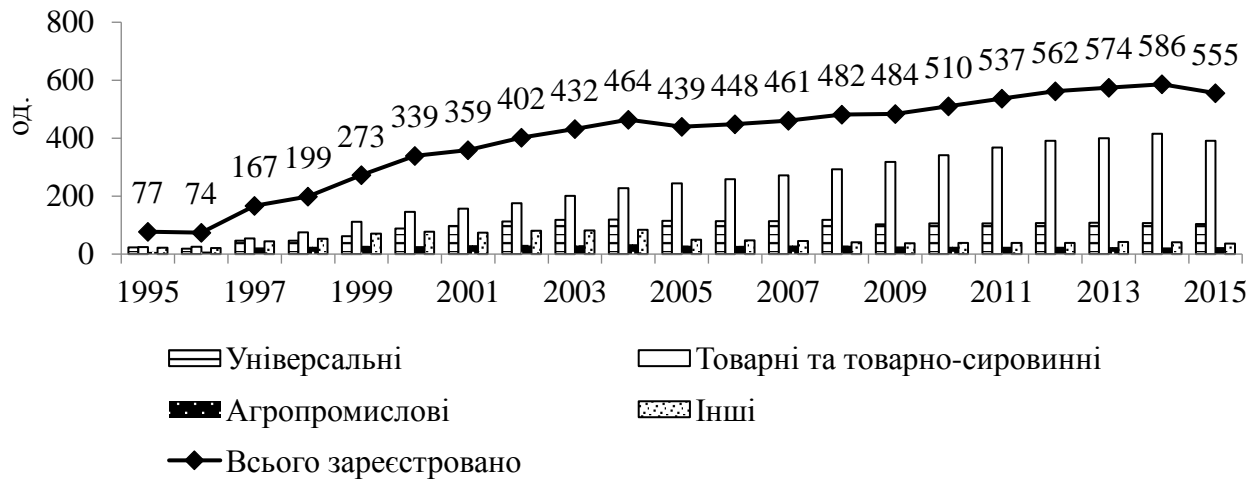


Рис. 1. Кількість та структура зареєстрованих в Україні бірж у 1995–2015 рр. (на початок року) [9-10]

Створення агропромислових та аграрних бірж в країні не отримало такого масштабного зростання, їх частка становить лише 4,3%. Вітчизняні агропромислові біржі, в основному, обслуговують учасників аграрного ринку. Досить часто назва біржі і структура обігу не відповідають її призначенню, що пояснюється універсалізацією по номенклатурі біржових товарів з метою посилення конкурентних позицій на біржовому ринку.

Незважаючи на велику кількість бірж, реально діючими є лише частина з них. Більшість зареєстрованих бірж залишаються біржами на папері. Як видно з рисунку 2, частка діючих бірж протягом аналізованого періоду зменшується і на початок 2015 р. дорівнює 26% від загальної кількості зареєстрованих. Це дозволяє зробити висновок, що такий показник, як кількість бірж, не відбиває розвитку біржової сфери, як це відбувається в країнах з ринковою економікою.

У 2014 р кількість проведених торгів на біржах склала 17,1 тис., що вдвічі більше у порівнянні з 2013 р. Для продажу було запропоновано товарів і послуг на 26,6 млрд. грн., що на 20,7% менше, ніж в 2013 р. і укладено 60,7 тис. угод на суму 25,7 млрд. грн. (у 2013 р. – 52,2 тис. угод на суму 28,8 млрд. грн.). Середній обсяг одного торгу на біржах України становив 1,5 млн. грн. проти 3,4 млн. грн. у

2013 р. Найбільший обсяг угод (51,1% від загальної вартості укладених угод) був укладений на агропромислових біржах, 26,8% – на універсальних і 22% – на товарно-сировинних і товарних біржах [10].

Аналіз динаміки показників діяльності бірж у 2005-2014 рр. (рис. 3) свідчить, що в останні роки відбувається процес занепаду цих структур. У 2014 році кількість проведених біржових торгів у порівнянні з 2009 р. скоротилась у 5 разів, чисельність укладених угод зменшилась у 2,6 рази. Обсяги укладених угод у 2014 році склали 50,4% від обсягів 2009 року. Одним з чинників, який негативно впливає на біржову торгівлю, є нестабільна політична ситуація у країні.

Порівняння зміни обсягу реалізації сільськогосподарської продукції і біржової діяльності в цілому свідчить про майже синхронні закономірності їх руху (рис. 4). У 2008 р. загальний біржовий товарообіг збільшився в 2,2 рази у порівнянні з попереднім роком. Разом з тим, у 2008 році на біржовому ринку було продано сільськогосподарської продукції в 4,2 рази більше у порівнянні з 2007 роком у зв'язку з рекордним урожаєм. Схожа ситуація спостерігається й у 2012 році: загальний біржовий товарообіг зріс у 1,2 рази, сільськогосподарської продукції було продано також у 1,2 рази більше у порівнянні з попереднім роком.

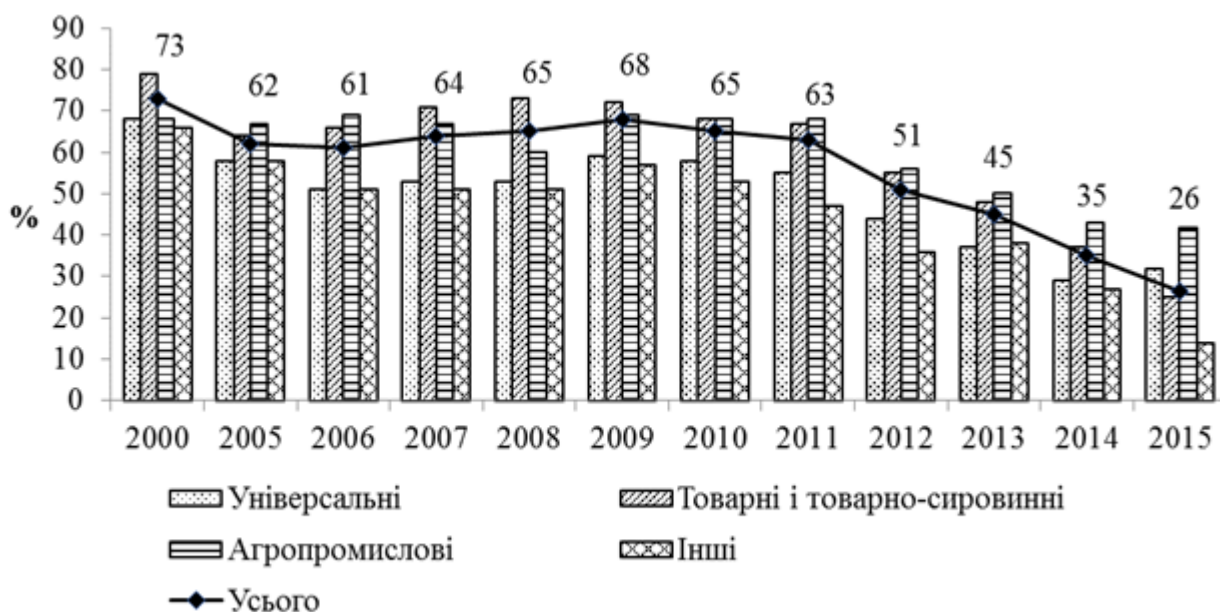


Рис. 2. Кількість діючих в Україні бірж за спеціалізацією (у % до кількості зареєстрованих на початок відповідного року) [9-10]



Рис. 3. Показники діяльності бірж України в 2005-2014 рр. [9-10]

Різниця у зростанні загального біржового товарообігу і біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією пов'язана з підвищенням ролі і місця інших видів товарів на біржовому ринку. Так, при значному збільшенні частки сільськогосподарської продукції у 2008 р., помітне зростання відбувається і в товарній групі «енергоресурси», до якої відносяться нафта, вугілля, газ і бензин. У 2012 рр. на біржовому ринку спостерігається збільшення частки продовольчих товарів (рис.4).

Великий спектр товарів, переважна більшість з яких у світовій практиці не класифікується як біржові товари, охоплює група «інші

види», а саме: будівельні матеріали, машини, земельні ділянки, послуги, обладнання та інші товари, доля яких незначна та яким не властиві такі якості, як масовість, однорідність і замінність.

З огляду на той факт, що Україна вважається аграрною країною, показником ефективної діяльності та спеціалізації товарних бірж повинна бути сільськогосподарська продукція, що підтверджує тенденція зростання питомої ваги цієї товарної групи (рис. 5).

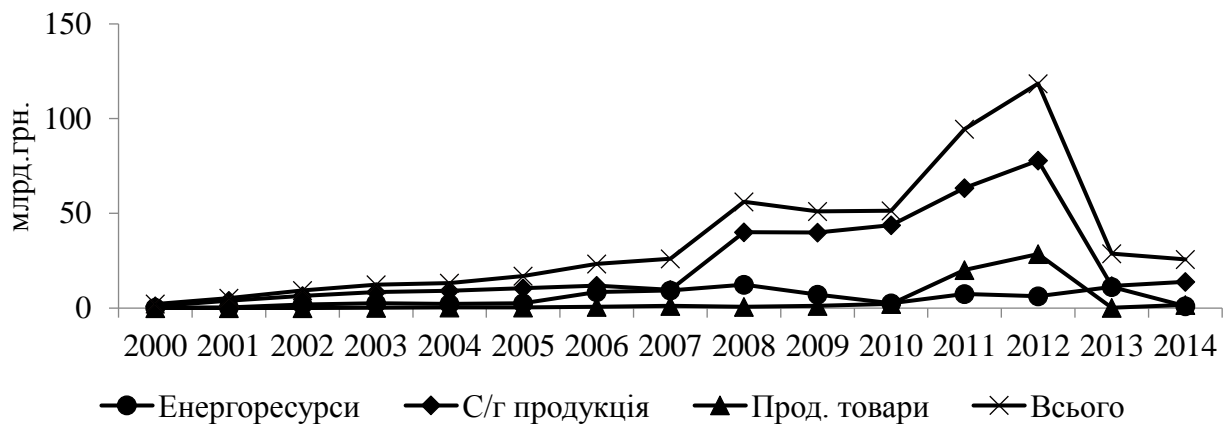


Рис. 4. Обсяги біржової діяльності за видами товарів у 2000-2014 рр. [9-10]

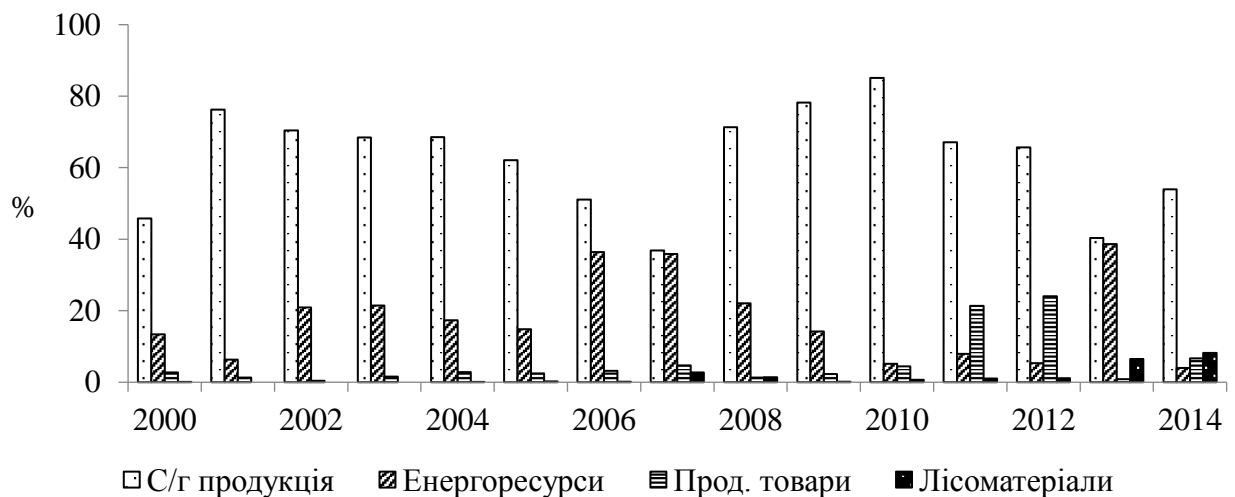


Рис.5. Питома вага товарних груп в обсягах біржових торгів 2000-2014 рр. [9-10]

За даними Державної служби статистики в 2014 році в структурі укладених біржових угод найбільша частка (54%) припадала на сільськогосподарську продукцію, її обсяги у порівнянні з попереднім роком зросли в 1,2 рази. У порівнянні з 2013 роком, обсяги укладених угод по продовольчих товарах зросли в сім разів, операції з нерухомим майном – в 4 рази, тоді як обсяги укладених угод з палива зменшилися в 11 разів [10].

Біржова торгівля продукцією і товарами у 2014 р. на 65% представлена спотовим ринком, тобто, укладання угод на реальний товар з негайною поставкою. У структурі спотових угод в 2014 році переважну більшість становили операції з продажу зернових, бобових і насіння олійних культур (37,3%), тварин живих і продукції тваринництва (12%), лісоматеріалів (8,1%) і палива (6,2%). Форвардні ко-

нтракти (угоди на реальний товар з відстроченою поставкою) становили 35% від усіх біржових угод. Найбільшу частку становили угоди на продукцію культур зернових, бобових і насіння олійних культур (63,3%) і угоди на продаж інших продовольчих товарів (11,8%). Переважання обсягів спотових угод над форвардними простежується протягом усього періоду, особливо з 2011 року (рис. 6).

Переважання спотових угод підтверджує спад довіри до контрактів з відстроченою поставкою (форвард) та подальшого переходу до ф'ючерсної торгівлі.

Біржова діяльність в Україні здійснюється в усіх регіонах України. У 2014 р. найбільша частка біржових угод (90,8%) припадала на біржі, які діють в чотирьох регіонах України: м Київ (52,6%), у Полтавській (25,1%), Рівненській (6,6%) і Дніпропетровській (6,5%) областях [10].

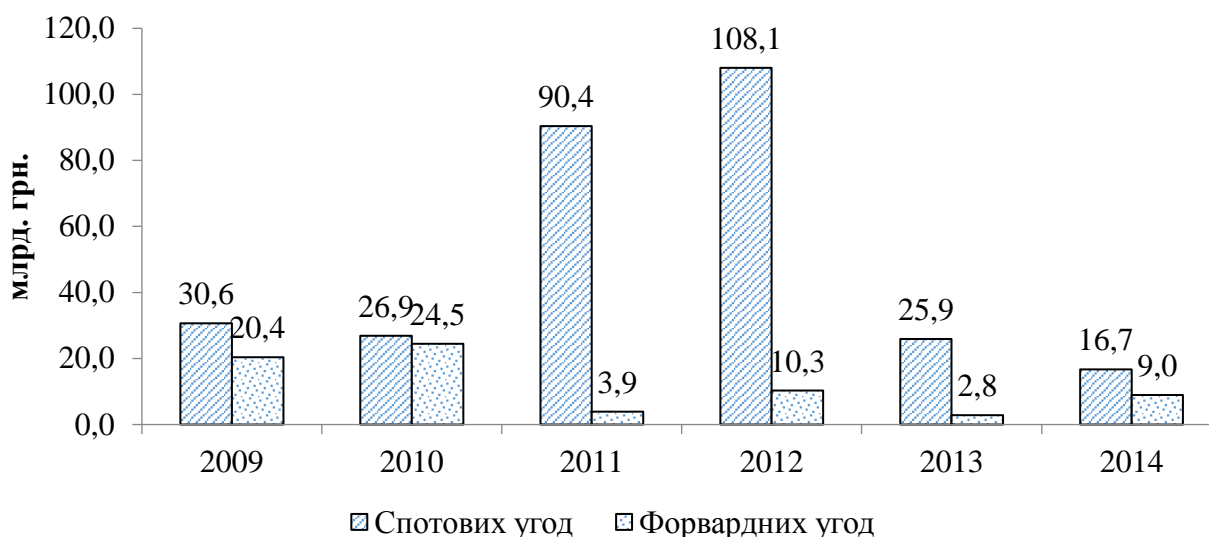


Рис.6. Структурованість біржових угод у 2009–2014 рр. [9-10]

Визначення перспектив розвитку вітчизняного біржового ринку потребує узагальнення накопиченого світового досвіду.

Перша міжнародна біржа, яка мала механізм торгів близький до сучасного, була заснована в 1531 р. в Антверпені, де здійснювались операції з цінними паперами. За зразком антверпенської біржі були засновані біржа в Ліоні (у 1549 р.), Лондонська Королівська біржа (у 1566 р.). Важливою подією в історії становлення біржового ринку стала поява Амстердамської товарної біржі у 1602 р. На ній вперше з'явилася торгівля товару за зразками і пробами, а потім були встановлені якісні середні норми для товарів. На цьому етапі на товарних біржах укладались угоди на реальний товар з негайною поставкою та за розрахунком готівкою.

Перша біржа в Японії з'явилася у 1730 р. для торгівлі рисом, у США – зернова біржа в Чикаго у 1848 р. На цей час почали укладатись угоди на реальний товар з поставкою в майбутньому періоді, що зіграло важливу роль для торгівлі сільськогосподарською продукцією, виробництво якої має сезонний характер.

Наприкінці XIX початку XX сторіччя зростає кількість товарних та фондових бірж, формується асортимент біржових товарів. Разом з цим з'явився і став швидко розвиватися зовсім новий тип товарної торгівлі – ф'ючерсної, тобто укладання угоди на поставку біржового товару через певний термін у майбутньому. У ф'ючерсному контракті були стандартизовані якість, кількість, термін і місце

поставки товару, за яким укладається угода. Водночас було введено систему гарантованих внесків біржі на випадок невиконання учасниками угод своїх зобов'язань продавця, розроблено механізм страхування цінового ризику – хеджування. Ці основоположні принципи ф'ючерсних угод не змінилися до нинішнього часу.

Світовий досвід свідчить, що біржі створюються у великих ділових центрах, у багатьох країнах функціонує одна або кілька бірж. В даний час найбільшими світовими товарними біржами є Нью-Йоркська товарна біржа NYMEX (контракти на нафту, газ, золото, срібло, платину, паладій, бавовна, кава, какао, цукор), Нью-Йоркська торгова біржа (какао, кава, цукор, бавовна, апельсиновий сік), Чиказька товарна біржа (зернові і молочні продукти), Лондонська біржа металів (мідь, алюміній, нікель), товарна біржа в Даляні (соєві боби, соєве борошно, кукурудза), Токійська товарна біржа (дорогоцінні і промислові метали, каучук, сира нафта і інші енергетичні продукти).

Варто відзначити, що в сучасних умовах найбільш затребуваними і перспективними продуктами є товарні ф'ючерси та опціони, тому їх вводять в обіг багато великих фондових бірж західних країн, що традиційно спеціалізувались на торгівлі акціями та облігаціями. Прикладом такої біржі є франкфуртська Deutsche Burse Gruppe. За останні роки на строковому ринку даної біржі були введені похідні на товарні індекси Доу-Джонса (Dow Jones-AIG Commodity Futures, Dow Jones-AIG

Agriculture Futures, Dow Jones-AIG Energy Futures, Dow Jones-AIG Industrial Metals Futures), ф'ючерси на золото, а також емісію вуглекислого газу.

Протягом останніх років на провідних світових товарних біржах спостерігаються такі тенденції:

- консолідація, викликана введенням євро, посиленням конкуренції на світових фінансових ринках, технологічним прогресом, а також прагненням збільшити число учасників товарних ринків, а отже, і обсяги здійснюваних операцій;

- зростаюче значення хеджування ризиків за допомогою інструментів строкового товарного ринку;

- розширення спектра пропонованих товарною біржею продуктів (товарні похідні, індексні продукти) і послуг (кліринг, інформаційні послуги);

- постійне скорочення кількості операцій з реальним товаром зі збільшенням ф'ючерсних та опційних контрактів;

- автоматизація ринку, пов'язана з розвитком комп'ютерних торгових систем;

- комерціалізація і зміна організаційно-правової форми (перетворення некомерційної організації в акціонерне товариство), пов'язані з ростом конкуренції і бажанням залучити додаткові кошти для здійснення модернізації;

- зростання взаємозалежності і числа учасників ринку.

Як свідчить світова практика, біржова система успішно функціонує при розумному поєднанні зусиль держави і громадськості, перш за все, біржового співтовариства. Ефективність діяльності цього ринку досягається при створенні чіткої довгострокової програми розвитку біржового ринку і наявності відповідного законодавчо-правового поля.

Висновки. Аналізуючи та зіставляючи наведені в статті дані можна сказати, що в Україні існує низка факторів, які негативно впливають на розвиток вітчизняної біржової діяльності. На відміну від світової біржової торгівлі, становлення та подальший розвиток якої зумовлені потребами економіки, в Україні відродження товарних бірж відбувалося штучно в період економічної нестабільності за відсутності єдиного правового поля, що викликало низку негативних наслідків. У всіх регіонах України виникла рекордна кількість організацій зареєстрованих з назвою «біржа», хоча реально діючими є лише частина з них. Незважаючи на світову тенденцію до збільшення ф'ючерсних та опційних угод, в Україні форвардні контракти не набули належного розвитку. У світі діяльність бірж регламентується та контролюється державою і громадськими комісіями. Біржовий ринок України, через недосконалість державної політики і регуляторної системи в біржовій сфері, розвивається стихійно, тому біржова торгівля залишається ризиковим видом діяльності.

Список літератури:

1. Taylor Franceska. Mastering Derivatives Markets. FT Pitman Publishing, 1996. – 287 p.
2. Darrell Daffie. Futures Markets. – New Jersey: Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1989. – 415 p.
3. Donald Spence. Futures and Options. – New York: Glenlake Publishing Company Ltd., Amacom American Management Association, 1999. – 202 p.
4. Horn F.F., Fink R.E. Trading in Commodity Futures. –New York: Institute of Finance, 1984. –364p.
5. Hull John C. Options, futures and other derivatives – New Jersey : University of Toronto, Prentice Hall, Englewood Cliffs, – 5 ed., 2003. – 780 p.
6. Филипов Ю. Д. Биржа. Ее история, современная организация и функции / Ю. Д. Филипов. – М.: 1920. – 199 с.
7. Беренштейн Б.Л. Біржовий ринок у контексті глобалізації них явищ міжнародної економіки / Б.Л.Беренштейн, О.М.Третьак // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. - №15. – С.23-33.
8. Бондарчук Ю.П. Виникнення інститутів біржової торгівлі в Україні / Ю.П.Бондарчук // Вісник Кіровоградського національного технічного університету. – 2009. - №9. – С.122–126.
9. Деревнін В.С. Загальна характеристика товарної біржі / В.С.Деревнін // Актуальні проблеми держави і права. – 2012. - №66. – С.458-463.
10. Дубина М.П. Напрями розвитку функціонування бірж як інфраструктури аграрного ринку / М.П.Дубина // Бізнес-навігатор. – 2011. - №3(24). – С. 169-174.
11. Кубрак Н.Р. Біржовий ринок України та перспективи розвитку / Н.Р.Кубрак, С.М.Ткач, І.Р.Урбан // Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З.Гжицького. – 2016. – Т.18. – №2(69). – С.84-86.
12. Малишко В.М. Виникнення інститутів біржової торгівлі в Україні / В.М.Малишко, І.О.Присяжнюк // Юридичний вісник. – 2014. - №1 (30). – С. 116-120.

13. Яценко В.М. Ретроспективний аналіз організованого ринку України / В.В.Яценко, А.М.Шевченко // Вісник ЖДТУ. – 2007. - №1 (39). – С. 239 – 246.
14. Оптова і біржова торгівля України у 2012-2013 роках: стат. зб. / За ред. В.О.Піщейка. – К.: Держ. Служба статистики України, 2014. – 66 с.
15. Оптова і біржова торгівля України: стат. зб. / За ред. В.О.Піщейка. – К.: Держ. Служба статистики України, 2012. – 97 с.

References:

1. Taylor, Franceska (1996) *Mastering Derivatives Markets*. FT Pitman Publishing, 287 p.
2. Darrell, Daffie (1989) *Futures Markets*. New Jersey: Prentice Hall, Englewood Cliffs, 415 p.
3. Donald, Spence (1999) *Futures and Options*. – New York: Glenlake Publishing Company Ltd., Amacom American Management Association, 202 p.
4. Horn F.F., Fink R.E. (1984) *Trading in Commodity Futures*. –New York: Institute of Finance, 364p.
5. Hull John C. (2003) *Options, futures and other derivatives*. New Jersey : University of Toronto, Prentice Hall, Englewood Cliffs, – 5 ed., 780 p.
6. Fylypov, Yu. D. (1920) *Byrzhа. Ее ystoryia, sovremennaia orhanyzatsyia y funktsyy*. М., 199 p.
7. B.L.Berenshtein, O.M.Tretiak (2010) *Birzhovyi rynek u konteksti hlobalizatsii nykh yavlyshch mizhnarodnoi ekonomiky*. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy*, №15, p. 23-33.
8. Bondarchuk Yu.P. (2009) *Vynykennia instytutiv birzhovoi torhivli v Ukraini* / Yu.P.Bondarchuk // *Visnyk Kirovohradskoho natsional-noho tekhnichnoho universytetu*, №9, p.122–126.
9. Derevnin, V.S. (2012) *Zahalna kharakterystyka tovarnoi birzhi*. *Aktualni problemy derzhavy i prava*, №66, p. 458-463.
10. Dubyna, M.P. (2011) *Napriamy rozvytku funktsionuvannia birzh yak infrastruktury ahrarynoho rynku*. *Biznes-navihator*, №3(24), P. 169-174.
11. N.R.Kubrak, S.M.Tkach, I.R.Urban (2016) *Birzhovyi rynek Ukrainy ta perspektyvy rozvytku*. *Naukovyi visnyk LNUVMBT im. S.Z.Hzhytskoho*, T.18, №2(69), p. 84-86.
12. V.M.Malyshko, I.O.Prysiashniuk (2014) *Vynykennia instytutiv birzhovoi torhivli v Ukraini*. *Yurydychnyi visnyk*, №1 (30), p. 116-120.
13. V.V.Iatsenko, A.M.Shevchenko (2007) *Retrospektyvnyi analiz orhanizovanoho rynku Ukrainy*. *Visnyk ZhDTU*, №1 (39), p. 239 – 246.
14. *Optova i birzhova torhivlia Ukrainy u 2012-2013 rokakh* (2014) [Stat. zb.; za red. V.O.Pishcheika]. K.: *Derzh. Sluzhba statystyky Ukrainy*, 66 p.
15. *Optova i birzhova torhivlia Ukrainy* (2012) [Stat. zb.; za red. V.O.Pishcheika]. K.: *Derzh. Sluzhba statystyky Ukrainy*, 97 p.

УДК 336.14:352

Осипенко С. О. к.е.н., ст. викладач
Таврійський державний агротехнологічний університет

НАУКОВА ПАРАДИГМА ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Анотація: Проаналізовано зарубіжний досвід щодо побудови децентралізованої моделі державного управління. Розглянуто поняття «децентралізація влади» та наведено характеристики видів децентралізації. Проведено систематизацію наукових поглядів щодо трактування поняття «фіскальна децентралізація», «бюджетна децентралізація», «фінансова децентралізація». Запропоновано систему структурних взаємозв'язків складових фінансової децентралізації та сферу їх охоплення, що відповідає сучасному стану розвитку інституту місцевих фінансів.

Ключові слова: місцеві бюджети, фінансова децентралізація, бюджетна децентралізація, податкова децентралізація, органи місцевого самоврядування

JEL code classification: H73

Osypenko S.O., PhD, sen. lect.
Tavria state agrotechnological university

SCIENTIFIC PARADIGM OF FISCAL DECENTRALIZATION

Summary. The foreign experience of constructing a decentralized model of public administration is analyzed, scientific approaches to the implementation of the policy of decentralization of the founders of the theory of fiscal federalism are defined. Based on scientific achievements of foreign and domestic scientists, the essence of the concept of "decentralization of power" is considered. The article describes the types of decentralization offered by Ukrainian scientists. Certain characteristic features, consequences and conditions of realization of types of decentralization are outlined. It is established that the financial decentralization belongs to the key role of the change of management system in the state from monopoly-hierarchical to partner-horizontally. After all, the implementation of the policy of financial decentralization ensures the transfer of a significant part of the powers and financial resources from the state authorities to local self-government bodies. This greatly enhances the quality of provision of public goods and services to members of the territorial communities. The systematization of scientific views on the interpretation of the concept of "fiscal decentralization", "fiscal decentralization" and "financial decentralization" has been systematized, which made it possible to identify the specific features that are inherent in these processes. The system of structural interconnections of the components of financial decentralization and the scope of their coverage, which corresponds to the current state of development of the local finance institute, is proposed. Having studied and summarized the theoretical approaches to the definition of the essence of each component of financial decentralization, the author's idea of this concept is presented taking into account the contemporary peculiarities of the development of local self-government in Ukraine. Consequently, financial decentralization is a complex concept that encompasses the process of division of powers between levels of government the formation of financial resources, makes it possible to accumulate and accumulate such amount of financial resources in local budgets, which provides strengthening of the financial base of the organization to local self-government. In turn, this enables to ensure the financial autonomy of local self-government bodies in solving their own self-governing functions and powers.

Key words: local budgets, fiscal decentralization, budget decentralization, tax decentralization, local governments

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні відбувається активна розбудова державної політики у сфері фінансів, що обумовлено кризовими явищами майже у всіх сферах суспільного життя країни. Особливої актуальності в умовах гострої фінансово-правової кризи набуває реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Адже саме перерозподіл повноважень та фінансових ресурсів між рівнями влади гарантує надання якісних публічних послуг

громадянам країни та забезпечення соціально-економічного розвитку як територіальних громад, так і держави в цілому.

Ключовим напрямом у реформуванні місцевого самоврядування та територіальної організації влади визначено реалізацію політики фінансової децентралізації, оскільки розширення власних та делегованих на місця повноважень передбачає зміцнення фінансових основ місцевої влади. Відповідно виклики, які постають перед Україною щодо за-

безпечення виваженого перерозподілу повноважень між рівнями влади, а також достатнього формування фінансових ресурсів на рівні територіальних громад, потребують адекватних управлінських рішень, що спираються на обґрунтовану теоретичну платформу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням теоретичного обґрунтування положень фінансової або фіскальної децентралізації присвятили свої наукові напрацювання такі західні вчені як М. Белл [17], Ч. Тібу [19], Р. Масгрейв та П. Масгрейв [18]. У свою чергу, ряд теоретичних аспектів реалізації фінансової децентралізації розкриті у працях вітчизняних науковців, зокрема, Н. Бікадорової [1], І. Волохової [3], О. Дем'янчук [4], М. Деркача [5], О. Дроздовської [7], В. Зайчикової [8], В. Кудряшова [10], О. Сунцової [14] та ін.

Віддаючи належне високому рівню наукових досліджень зазначених авторів, слід відмітити, що у вітчизняній фінансовій науці простежується значна розбіжність стосовно визначення видів децентралізації, сутності фінансової децентралізації, а також необґрунтоване ототожнення категорій «фінансова децентралізація», «фіскальна децентралізація» та «бюджетна децентралізація». Через це зазначені питання потребують додаткових наукових розробок.

Метою статті є визначення сутності поняття фінансова децентралізація та обґрунтування системи взаємозв'язків структурних складових фінансової децентралізації і сфери їх охоплення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теоретичних і практичних дослідженнях поняття «децентралізація» є багатоаспектним та розглядається різнопланово. На семантичному рівні децентралізація (від лат. *de* – «протиставлення», *centralis* – «центральний») трактується як знищення, ослаблення або скасування централізації [7, с. 8].

Як зазначає американський науковець М. Белл «децентралізація – це спосіб виміру величини переходу національної економіки від адміністративно-командної до ринкової» [17, с. 237].

Децентралізація демократичного уряду позитивно впливає на якість управління, особливо у момент переорієнтації його ролі з командної на таку, що забезпечує контроль за

наданням громадських і державних послуг всіма рівнями державного управління. Завдяки впровадженню децентралізації підвищується ефективність, відповідальність, підзвітність та контроль у сфері державного управління [8, с. 106].

У широкому розумінні децентралізація – це процес розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів та організацій при одночасному звуженні прав і повноважень відповідного центру з метою оптимізації та підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів. Крім того, децентралізація – це специфічний метод управління, який є важливим для місцевої демократії та розвитку [6, с. 7].

Отже, в результаті реалізації політики децентралізації влади відбувається зміна системи управління з монопольно-ієрархічної на партнерсько-горизонтальну, а ключова частина повноважень та фінансових ресурсів переходить від органів державної влади до органів місцевого самоврядування.

Науковцями виділено декілька видів децентралізації, що мають певні характерні ознаки, наслідки та умови реалізації, які можуть впроваджуватись, як самостійно, так і у взаємозв'язку одна з одною, у різних формах і сполученнях як в межах країни, так і в окремих галузях народного господарства [13, с. 149].

Так, В. Зайчикова виділяє три види децентралізації, а саме: економічну, адміністративну, політичну. При цьому зазначаючи, що різновидом економічної децентралізації є фіскальна децентралізація [8, с. 58].

У свою чергу, С. Волохова зауважує, що в науці виділяються наступні форми (види) децентралізації: політична (демократична), адміністративна (бюрократична), економічна (ринкова, фінансова), територіально-просторова [3, с. 282]. Схожу точку зору має Н. Камінська, яка в результаті аналізу досвіду реалізації децентралізації влади в зарубіжних країнах виділяє політичну, просторову, ринкову та адміністративну децентралізацію [9, с. 37].

Н. Стукало, М. Деркач [13, с. 149], Т. Сало [12, с. 325], Т. Бутурлаккіна, В. Мінкович [2, с.

238] зазначають, що децентралізація представлена такими видами, як політична, адміністративна, фінансова та ринкова.

Дж. Сах, П. Павличенко, М. Полонський, О. Урсу [6, с. 8], Н. Бикадорова [1, с. 146] виділяють адміністративну, політичну та фінансову децентралізацію.

Поряд з адміністративною та політичною децентралізацією вітчизняними науковцями [10, с. 28; 11, с. 82; 15, с. 107] виділяється бюджетна децентралізація та децентралізація фінансових ресурсів місцевих бюджетів [4, с. 146].

Враховуючи наявність певних розбіжностей у поглядах вітчизняних науковців щодо визначення видів децентралізації, у своїх дослідженнях вони одноставно зазначають, що ключова роль у реалізації політики децентралізації влади країни належить саме процесу, пов'язаному з розмежуванням функцій і повноважень між центральним та локальними рівнями влади у рамках забезпечення громадян країни суспільними благами та послугами, а також розмежування фінансових ресурсів в обсязі, достатньому для фінансування власних повноважень органів місцевого самоврядування. Як результат, органи місцевого самоврядування досягають достатнього рівня фінансової самостійності у вирішенні власних самоврядних повноважень.

На підтвердження висновку слід зазначити, що даний процес підвищує якість і ефективність державних послуг шляхом наближення органів управління до населення, оскільки відповідальність за прийняття рішень щодо оподаткування і видатків покладається на місцеві органи влади [5, с. 57]. У законодавстві більшості промислово розвинутих країн світу даний процес визначається як фінансова децентралізація.

У зарубіжних країнах фінансова децентралізація реалізується шляхом самофінансування за рахунок збирання плати за надані послуги зі споживачів, застосування схеми спільного фінансування послуг через грошові та трудові внески споживачів, збільшення місцевих надходжень через запровадження майнового податку або податку на продаж, використання міжбюджетних трансфертів, санкціонування муніципальних запозичень і мобілізації ресурсів центральних або місцевих органів влади за допомогою гарантії позик. До

того ж практична реалізація фінансової децентралізації ґрунтується на принципі субсидіарності. Відповідно до цього принципу повноваження центру доцільно зберігати лише за умов більш ефективного виконання послуг, що потребує чіткого законодавчого закріплення та фінансово-економічного обґрунтування вертикального розподілу повноваження між рівнями влади в державі [8, с. 59].

Ефективність реалізації зазначених положень було обґрунтовано в наукових працях ряду зарубіжних вчених-фінансистів.

Так, основоположником теорії фінансової децентралізації є англійський економіст Ч. Тібу, яким визначено, що «сама фінансова децентралізація підвищує рівень конкуренції між органами місцевої влади, в результаті чого значно обмежується об'єм суспільного сектора. Крім того децентралізація підвищує ефективність, адже, на відміну від центральної влади, місцева має більш повну інформацію відносно потреб представників територіальної громади» [19, с. 93].

Найбільш ємний та ґрунтовний підхід до визначення сутності фінансової децентралізації було окреслено Р. Масгрейвом та П. Масгрейвом, які з погляду алокативної функції характеризують фінансову децентралізацію як найефективнішу систему розміщення фінансових ресурсів. Політика органів місцевої влади передбачає диференціацію рішень у фінансовій сфері з метою найкращого відображення преференцій своїх резидентів [18, с. 60–98].

У свою чергу, англійський вчений-економіст В. Оутс у своїх дослідженнях визначає фінансову децентралізацію, як право місцевих органів влади самостійно приймати рішення щодо фінансових питань і питань управління територією. Крім того, значним здобутком В. Оутса стала так звана «теорема децентралізації», яка ґрунтується на таких твердженнях: блага, пов'язані з децентралізацією суспільних послуг, просторовому обмеженні; надання споживачами переваги приватним чи суспільним благам, а також їх ставлення до різних суспільних благ неоднакове; реагування споживачів на «фактори бюджетної локалізації» мобільне. Йдеться про різницю між послугами, які надаються на місцевому рівні та ставками податків. Інакше кажучи, кожний споживач, змінюючи місце проживання,

може підібрати для себе найбільш вигідні послуги й плату за них (ставки місцевих податків). Якщо ці умови не виконуються, то на думку В. Оутса, підстав для децентралізації в умовах економічної ефективності немає [8, с. 63].

Отже, в результаті аналізу зарубіжного досвіду реалізації політики децентралізації влади зазначимо, що зарубіжними науковцями [8; 17; 18; 19] термін «фіскальна децентралізація» застосовується для означення процесу розширення прав і компетенцій місцевих органів влади у сфері місцевих фінансів.

До того ж, у країнах з розвинутою ринковою економікою фіскальна децентралізація розглядається як природний процес та інструмент демократизації суспільства, підвищення ефективності адміністративної системи, якісного людського розвитку [5, с. 57].

У нормах діючого вітчизняного законодавства визначення зазначеної категорії не знайшло свого відображення. Проте, в своїх дослідженнях вітчизняні науковці [1; 2; 3; 5; 7; 9], як правило, визначаючи один і той самий процес, паралельно використовують такі поняття як «фіскальна децентралізація» або «фінансова децентралізація» та «бюджетна децентралізація».

Ототожнення даних категорій, на наш погляд, є не доречним, адже кожній з них влас-

тиві певні особливості реалізації, а також рівень охоплення складових місцевих фінансів. Хоча, з нашої точки зору, враховуючи особливості розвитку інституту місцевих фінансів в Україні, фінансова децентралізація та бюджетна децентралізація мають майже однакову сферу охоплення.

Як зазначає С. Савчук, фінансова, в тому числі і бюджетна, децентралізація зумовлена необхідністю фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, удосконалення системи управління, підвищення ефективності розв'язання задач, що були передані на регіональний рівень, а також для забезпечення ефективного надання послуг і максимального наближення їх до населення [11, с. 82].

З цих позицій важливо розглянути існуючі в сучасній вітчизняній фінансовій науці погляди щодо визначення сутності даних категорій. У підходах вітчизняних науковців щодо визначення фіскальної децентралізації (табл. 1) та фінансової децентралізації (табл. 2) простежується певна єдність.

Спільною рисою наведених визначень є те, що даний процес охоплює всю систему місцевих фінансів і визначається набуттям органами місцевого самоврядування не лише ряду видаткових повноважень щодо забезпечення власних самоврядних функцій та делегованих видаткових повноважень, а й розширення фінансової самостійності у межах формування фінансових ресурсів.

Таблиця 1

Систематизація наукових поглядів щодо трактування поняття «фіскальна децентралізація»

Автор	Визначення поняття фіскальна децентралізація
Зайчикова В. [8, с. 68]	Передача повноважень органам місцевого самоврядування самостійно вирішувати питання щодо програмних видатків та автономного збільшення власної доходної бази
Хамініч С., Климова В. [16, с. 147]	Здатність місцевого самоврядування незалежно і ефективно забезпечувати суспільними послугами шляхом узгодження видатків органів влади з місцевими потребами і уподобаннями
Стукало Н., Деркач М., Стукало М. [13, с. 150]	Надання місцевим органам влади певної податкової влади, доступу до фінансових ринків, відповідальності у витрачанні коштів та надання дозволу самостійно визначати рівень, структуру і порядок витрачання коштів місцевих бюджетів

Наявність певних розбіжностей у самій назві категорій обумовлено особливостями перекладу та врахуванням вітчизняними науковцями [8; 13; 16], які використовують термін

«фіскальна децентралізація», закордонного досвіду у рамках дослідження процесів децентралізації влади в країні та становлення інституту місцевих фінансів.

Таблиця 2

**Систематизація наукових поглядів на трактування поняття
«фінансова децентралізація»**

Автор	Визначення поняття фінансова децентралізація
Волохова І. [3, с. 282]	Достатньо широкий процес, який включає не лише передачу фінансових ресурсів, а й передачу повноважень у фінансовій сфері (видаткових, дохідних, податкових)
Бикадорова Н. [1, с. 146], Сало Т. [12, с. 325],	Процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління
Дроздовська О. [7, с. 13]	Процес розподілу функцій, фінансових ресурсів та видаткових повноважень між державною владою та органами місцевого самоврядування
Бутурлакiна Т., Мiнкович В. [2, с. 238]	Сприяє ефективному забезпеченню населення «соціально-інфраструктурними» послугами шляхом більш ретельного узгодження структури видатків місцевих бюджетів із місцевими потребами та уподобаннями

Щодо визначення сутності поняття «бюджетна децентралізація», то у працях вітчизняних науковців (табл. 3) даний процес характеризує розподіл видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи, визначає особливості формування доходів місцевих бюджетів та характеризує систему міжбюджетних відносин. Інакше кажучи, бюджетна децентралізація охоплює процес формування та використання фінансових ресурсів, що акумулюються в місцевих бюджетах. Доцільно також виділити такий підвид бюджетної децентралізації, як податкова децентралізація. І. Волохова характеризує податкову децентралізацію як процес розширення і зміцнення прав, повноважень місцевого та регіонального самоврядування стосовно незалежного прийняття рішень, та виконання делегованих державною владою повноважень щодо формування територіальних бюджетів за рахунок надходжень податків, зборів, інших обов'язкових платежів [3, с. 145].

У результаті аналізу підходів вітчизняних

науковців щодо визначення сутності категорій «фінансова децентралізація», «бюджетна децентралізація» та «податкова децентралізація» можна зробити висновок, що більш широким поняттям, яке включає в себе бюджетну децентралізацію, яка, в свою чергу, включає податкову децентралізацію, є фінансова децентралізація (рис. 1).

Застосування даного терміну в сучасних умовах розвитку інституту місцевих фінансів є більш виправданим, оскільки фінансова децентралізація охоплює безпосередньо всю систему публічних фінансів країни.

Підвидами фінансової децентралізації є бюджетна та податкова децентралізація, які створюють передумови для забезпечення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування.

Так, податкову децентралізацію можна вважати первинною ланкою у розбудові фінансової децентралізації.

**Систематизація наукових поглядів щодо трактування поняття
«бюджетна децентралізація»**

Автор	Визначення поняття бюджетна децентралізація
Савчук С. [11, с. 83]	Розподіл повноважень щодо доходних джерел та видатків за відповідними рівнями бюджетної системи, а також встановлення повноважень, у межах яких місцеві органи влади можуть визначити свої власні доходи і видатки
Кудряшов В., Селінков Б. [10, с. 28]	Передбачає реформування бюджетної системи у напрямі формування усіх її ланок, як порівняно автономних і фінансово спроможних, для виконання прийнятих бюджетних повноважень
Сунцова О. [14, с. 353]	Будь-які види мобілізації фінансових ресурсів у бюджетах органів місцевого самоврядування. Крім того, це спосіб виміру величини переходу національної економіки від адміністративно-командної до ринкової і яка є доцільною за умови досягнення розумного оптимуму між формуванням доходів місцевих бюджетів та фінансуванням делегованих повноважень
Усков І. [15, с. 108]	Передбачає забезпечення місцевих органів влади достатнім обсягом фінансових ресурсів для розвитку власного фінансового потенціалу територій, реалізації інвестиційних програм, стимулювання підприємницької активності на рівні адміністративно-територіальних одиниць
Дем'янчук О. [4, с. 140]	Дане поняття має не лише економічні аспекти міжбюджетних відносин, а й політичні і інституційні, які охоплюють широкі сфери діяльності, починаючи від прийняття управлінського рішення органами місцевого самоврядування, щодо виконання як власних, так і делегованих повноважень відповідно до бюджетного законодавства, до удосконалення бюджетного планування видатків із місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів

Адже саме реалізація політики податкової децентралізації створює умови для зміцнення інституту місцевого оподаткування та посилення його значення у формуванні доходів місцевих бюджетів, а також перерозподілу та закріпленню за місцевими бюджетами такої частки загальнодержавних податків та зборів, яка б гарантувала відповідне фінансове забезпечення делегованих видаткових повноважень.

Наступним кроком у розбудові децентралізованої моделі державного управління є реалізація бюджетної децентралізації, яка охоплює найвагоміший інститут місцевих фінансів – місцеві бюджети. Характерні особливості бюджетної децентралізації полягають у тому, що, по-перше, сферою охоплення даного процесу є бюджетна система країни,

тобто відбувається розподіл видаткових повноважень між рівнями бюджетної системи на основі принципу субсидіарності, виникають прямі міжбюджетні відносини між місцевими бюджетами та державним бюджетом, при цьому в структурі міжбюджетних трансфертів повинні переважати дотації. По-друге, збільшується фінансова самостійність органів місцевого самоврядування в межах формування доходів місцевих бюджетів. Так, поряд з податковими надходженнями у структурі доходів місцевих бюджетів достатню питому вагу мають неподаткові надходження та доходи від операцій з капіталом. По-третє, органи місцевого самоврядування отримують можливість використовувати позикові кошти.



Рис. 1 Взаємозв'язок структурних складових фінансової децентралізації та їх основні характеристики

Джерело: розроблено автором

Найвищим рівнем демократизації системи державного управління є реалізація політики фінансової децентралізації. При її запровадженні відбувається зростання частки місцевих бюджетів у перерозподілі ВВП, що обумовлено переміщенням видаткових повноважень, а відповідно і фінансових ресурсів для їх забезпечення, з державного рівня на рівень місцевого самоврядування. У свою чергу, це створює умови для стимулювання органами

місцевого самоврядування підприємницької діяльності в регіоні, а також сприяє залученню інвесторів для реалізації соціально-економічних проектів. Реалізація політики фінансової децентралізації передбачає також розширення доступу органів місцевого самоврядування до вітчизняного та міжнародного фінансового ринку, що робить їх повноцінними учасниками світового фінансового про-

стору. До того ж, органи місцевого самоврядування отримують можливість, як фінансову так і правову, створювати фінансово-кредитні та інші прибуткові підприємства, організації та установи комунальної форми власності. Отже, реалізація політики фінансової децентралізації в країні гарантує зростання фінансової спроможності органів самоврядування та підвищення рівня добробуту мешканців територіальних громад.

Висновки. На сьогодні в Україні ключова роль у розвитку системи фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування належить саме реалізації політики бюджетної децентралізації, оскільки основу даної системи складають місцеві бюджети. При цьому слід зауважити, що процес становлення та імплементації положень бюджетної децентралізації в останні роки набуває рис усталеності.

До того ж в результаті реальних кроків у рамках реалізації податкової, бюджетної та адміністративно-територіальної реформ в Україні створюються умови для розбудови політики фінансової децентралізації.

Вивчивши та узагальнивши теоретичні підходи до визначення сутності кожної складової поняття фінансової децентралізації, вважаємо за доцільне у подальшому розглядати її як комплексне поняття, що охоплює процес розподілу повноважень між рівнями влади щодо формування фінансових ресурсів, дає можливість акумулювати та накопичувати такий обсяг фінансових ресурсів у місцевих бюджетах, який забезпечує зміцнення фінансової бази органів місцевого самоврядування, що, у свою чергу, дозволяє забезпечити фінансову самостійність органів місцевого самоврядування при вирішенні власних самоврядних функцій та повноважень.

Список літератури:

1. Бикадорова Н. О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н. О. Бикадорова // Економічний вісник Донбасу : наук. журн. / Луган. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Ін-т екон. промисловості Нац. акад. наук України. – 2010. – № 2(20). – С. 145–151.
2. Бутурлак Т. О. Фінансова децентралізація як фактор економічного зростання регіонів / Т. О. Бутурлак, В. Т. Мінкович // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2010. – Вип. 31. – С. 237–243.
3. Волохова І. С. Фінансова децентралізація, її недоліки та переваги / І. С. Волохова // Прометей. – 2011. – №3 (36). – С. 281–285.
4. Дем'янчук О. І. Децентралізація фінансових ресурсів місцевими бюджетами України / О. І. Дем'янчук // Наукові записки НУ «Острозька академія» : зб. наук праць / Нац. ун-т «Острозька академія». – Острог, 2013 – Вип. 21. – С. 139–143.
5. Деркач М. І. Фіскальна децентралізація як фактор забезпечення сталого розвитку України / М. І. Деркач // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 56–63.
6. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: навч. посіб. для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування. К.: ПРООН МПВСРТ, 2007. – 269 с.
7. Дроздовська О.С. Фінансова децентралізація: об'єктивна необхідність та основні цілі / О.С. Дроздовська // Наукові праці НДФІ. – 2002. – № 2 (17). – С. 8–14.
8. Зайчикова В. В. Місцеві фінанси України та європейських країн. / В. В. Зайчикова – К.: НДФІ, 2007. – 299 с.
9. Камінська Н. В. Децентралізація влади і досвід її проведення у зарубіжних державах / Н. В. Камінська // Наукові записки Інституту законодавства ВРУ : зб. наук. праць / Ін-т законодавства ВРУ. – 2014. – №4. С. 35–40.
10. Кудряшов В. П. Поняття бюджетної системи та її децентралізації / В. П. Кудряшов, Б. П. Селінков // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 25–32.
11. Савчук С. Теоретичні аспекти бюджетної децентралізації / С. Савчук // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія : Економіка / Терноп. нац. пед. ун-т ім. Володимира Гнатюка. – 2004. – № 16. – С. 81–85.
12. Сало Т. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т. Сало // Ефективність державного управління : зб. наук. пр. / Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – 2013. – Вип. 35. – С. 324 – 330.
13. Стукало Н. В. Теоретико-методологічні засади фіскальної децентралізації / Н. В. Стукало, М. І. Деркач, М. В. Стукало // Економічний простір : зб. наук. пр. / Придніпров. держ. акад. буд-ва та архіт. – 2010. – № 40. – С. 147 – 154.
14. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: навч. посіб. / О. О. Сунцова – Київ: Центр навчальної літератури, 2010. – 488 с.
15. Усков І. В. Децентралізація як основа становлення фінансово-самостійних місцевих органів влади / І. В. Усков // Бізнес Інформ : наук. журнал. – 2012. – №3. – С. 107–111.
16. Хамініч С. Ю. Особливості фіскальної децентралізації в умовах розвитку національного господарства України / С. Ю. Хамініч, В. М. Климова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Економіка : наук. журн. / Дніпропетр. нац. ун-т ім. Олеси Гончара. – 2011. – Вип. 5(2). – С. 143–148.
17. Bell, M., Adams, C., Fiscal Decentralization Indicators: Local Democratic Governance // Proceedings of 92nd annual conference. - Atlanta: National Tax Association. – 1999. – P. 236–241.
18. Masgrave R. A. Public finance in theory and practice / R. A. Masgrave, P.B. Masgrave– 5th ed., McGraw-Hill, Inc., 1989. – 627

p.

19. Tiebout C. Economic Theory of Fiscal Decentralization / C. Tiebout // *Public Finances : Sources, and Utilization.* – Princeton, New Jersey, 1961. p. 76–96.

References:

1. Bykadorova, N. O. (2010) Finansova detsentralizatsiia mistsevoho samovriaduvannia. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu : nauk. zhurn.* Luhan. nats. un-t im. T. Shevchenka, In-t ekon. promyslovosti Nats. akad. nauk Ukrainy, № 2(20), p. 145–151.
2. Buturlakina, T. O. (2010) Finansova detsentralizatsiia yak faktor ekonomichnoho zrostannia rehioniv. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, Vyp. 31, p. 237–243.
3. Volokhova, I. S. (2011) Finansova detsentralizatsiia, yii nedoliky ta perevahy. *Prometei*, №3 (36), p. 281–285.
4. Demianchuk, O. I. (2013) Detsentralizatsiia finansovykh resursiv mistsevymy biudzhety Ukrainy. *Naukovi zapysky NU «Ostrozka akademiia» : zb. nauk. prats / Nats. un-t «Ostrozka akademiia»*. Ostroh, Vyp. 21, p. 139–143.
5. Derkach, M. I. (2011) Fiskalna detsentralizatsiia yak faktor zabezpechennia staloho rozvytku Ukrainy, *Finansy Ukrainy*, №2, p. 56–63.
6. Detsentralizatsiia ta efektyvne mistseve samovriaduvannia: navch. posib. dla posadovtsiv mistsevyykh ta rehionalnykh orhaniv vlady ta fakhivtsiv z rozvytku mistsevoho samovriaduvannia (2007). K.: *PROON MPVSRT*, 269 p.
7. Drozdovska, O.S. (2002) Finansova detsentralizatsiia: obiektyvna neobkhidnist ta osnovni tsili. *Naukovi pratsi NDFI*, № 2 (17), p. 8–14.
8. Zaichykova, V. V. (2007) Mistsevi finansy Ukrainy ta yevropeiskykh krain. K.: *NDFI*, 299 p.
9. Kaminska, N. V. (2014) Detsentralizatsiia vlady i dosvid yii provedennia u zarubizhnykh derzhavakh *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva VRU : zb. nauk. prats / In-t zakonodavstva VRU*, №4, p. 35–40.
10. V. P. Kudriashov, B. P. Selinkov (2006) Poniattia biudzhetnoi systemy ta yii detsentralizatsii. *Finansy Ukrainy*, № 8, p. 25–32.
11. Savchuk, S. (2004) Teoretychni aspekty biudzhetnoi detsentralizatsii. *Naukovi zapysky Ternopil'skoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni Volodymyra Hnatiuka. Serii : Ekonomika. Ternop. nats. ped. un-t im. Volodymyra Hnatiuka*, № 16, p. 81–85.
12. Salo, T. (2013) Detsentralizatsiia finansovoi systemy: stan ta otsinka rivnia v Ukraini. *Efektyvnist derzhavnogo uprav-linnia : zb. nauk. pr. / Lviv. rehion. in-t derzh. upr. Nats. akad. derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrainy*, Vyp. 35, s. 324 – 330.
13. N. V. Stukalo, M. I. Derkach, M. V. Stukalo (2010) Teoretyko-metodolohichni zasady fiskalnoi detsentralizatsii. *Ekonomichnyi prostir : zb. nauk. pr. / Prydniprov. derzh. akad. bud-va ta arkhitekt.*, № 40, p. 147 – 154.
14. Suntsova, O. O. (2010) Mistsevi finansy: navch. posib. Kyiv: *Tsentr navchalnoi literatury*, 488 p.
15. Uskov, Y. V. (2012) Detsentralyzatsiia kak osnova stanovleniia fynansovo samomtoiatelnykh mestnykh orhanov vlady. *Biznes Inform : nauk. Zhurnal*, №3, p. 107–111.
16. S. Yu. Khaminich, V. M. Klymova (2011) Osoblyvosti fiskalnoi detsentralizatsii v umovakh rozvytku natsionalnoho hospodarstva Ukrainy. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Serii : Ekonomika : nauk. zhurn. / Dnipropetr. nats. un-t im. Olesia Honchara*, Vyp. 5(2), p. 143–148.
17. Bell, M., Adams, C. (1999) Fiscal Decentralization Indicators: Local Democratic Governance. *Proceedings of 92 annual conference. Atlanta: National Tax Association*, P. 236–241.
18. R. A. Masgrave, P.B. Masgrave (1989) Public finance in theory and practice [5th ed]. *McGraw-Hill, Inc.*, 627 p.
19. Tiebout, C. Economic (1961) Theory of Fiscal Decentralization. *Public Finances : Sources, and Utilization.* – Princeton, New Jersey, p. 76–96.

УДК: 336.132

Танклевська Н.С., д. е. н., професор,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
ntanklevska@gmail.com

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Анотація. В статті визначена сутність понять соціальна сфера та фінансовий механізм. Виявлено базові принципи та завдання механізму фінансового забезпечення соціальної сфери. Поглиблено та обґрунтовано основні підходи до формування механізму фінансового забезпечення соціальної сфери. Доведено, що механізм фінансового забезпечення соціальної сфери доцільно розглядати як сукупність форм і методів формування і використання фінансових ресурсів, що застосовуються з метою створення сприятливих умов для розвитку соціальної сфери та її складових.

Ключові слова: соціальна сфера, механізм, фінансовий механізм, механізм фінансового забезпечення, підходи, парадигма.

JEL code classification: E60

Tanklevska N.S.
Doctor of Science in Economics, Professor,
Kherson state agrarian university

APPROACHES TO THE FORMATION OF THE MECHANISM OF FINANCIAL PROVISION OF THE SOCIAL SPHERE

Summary. Under the conditions of a market economy, the objective necessity of using effective mechanisms of financial provision of the social sphere is determined by a number of exogenous and endogenous factors, in particular, the imperfect financial policy of the development of the social sphere, the low priority of financing of this sphere, the laws of the economic cycle of attraction of financial resources, limited amounts of available financial resources, etc. The complication of the processes of economic transformation, the strengthening of their dynamism, the financial crisis and its negative effects have revealed that the existing state financial policy is incapacitated and poorly effective, unable to respond adequately and in a timely manner to such events. These processes have a negative impact on the formation of an effective financial mechanism for the development of the social sphere.

It should be noted that a number of fundamental monographs and articles of domestic and foreign economists are devoted to the definition of the essence, structure and functions of the financial mechanism. Questions of the content of this economic category reveal many scientific publications. However, the only approach among scholars has not been formed. The financial mechanism, thus, is an organic part of the economic mechanism; its research requires a systemic approach. For example, it is not possible to improve certain elements of the financial mechanism without taking into account the pricing mechanism. Changing the organizational structure of the economic mechanism inevitably leads to quantitative and qualitative changes in the financial mechanism.

Methodological approaches to the formation of the mechanism of financial provision of the social sphere should be considered in conjunction with economic schools and theories and concepts. However, it should be borne in mind that today the financial policy of social sphere development does not have a certain ideology and is situational, inconsistent and contradictory because it has not yet formed its new paradigm, which would have a modern methodological basis and take into account the dynamics and consequences of the market transformation of the economy, envisaged the construction of a holistic system of organization of internal and external financial relations and effective methods of their regulation, adapted to the existing conditions of the national economy. Proved the expediency to consider the mechanism of financial provision of social sphere as a set of forms and methods of formation and use of financial resources, which are used to create favorable conditions for the development of social sphere and its components. In this case, further research is needed on the formation of an effective paradigm for the formation of a mechanism for the financial provision of the social sphere.

Key words: social sphere, mechanism, financial mechanism, mechanism of financial support, approaches, paradigm.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки об'єктивна необхідність використання ефективних механізмів фінансового забезпечення соціальної сфери зумовлюється низкою екзогенних та ендогенних факторів, зокрема недосконалою фінансовою політикою щодо розвитку соціальної сфери, низькою пріоритетністю фінансування даної сфери, закономірностями економічного циклу залучення фінансових ресурсів, обмеженими обсягами доступних фінансових ресурсів тощо. Ускладнення процесів економічних трансформацій, посилення їх динамізму, фінансова криза та її негативні наслідки виявили, що існуюча державна фінансова політика виявилася недієздатною, низько ефективною та не в змозі адекватно і своєчасно реагувати на такі події. Дані процеси негативно впливають на формування дієвого фінансового механізму розвитку соціальної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні проблеми соціальної сфери є предметом дослідження у наукових працях таких вчених як: Р. Абубакіров, О. Амоша, В. Антонюк, В. Вакуленко, Г. Волобуєва, Д. Гелбрейт, Л. Гордієнко, С. Дорогунцов, А. Карпенко, Т. Карпова, І. Кінаш, Г. Климко, В. Козак, В. Куценко, Н. Пігуль, Г. Слезінгер, Р. Тьюлз, І. Царук, А. Чухно, та ін. Особливості фінансування соціальної сфери розкриваються в працях багатьох вчених, серед яких: У. Беверидж, І. Бентам, Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Л. Гордієнко, Н. Овчарова, А. Пігу, Д. Роулс, М. Фрідман.

Метою статті є визначення та обґрунтування методичних підходів до формування механізму фінансового забезпечення соціальної сфери.

Результати дослідження. Зауважимо, що термін «соціальна сфера» набув значного поширення у наукових доробках вчених-економістів та почав застосовуватися на практиці у 70-х роках ХХ ст. Але проблеми надання послуг в економічній науці досліджувалися ще у XVIII-XIX століттях, зокрема, у роботах Ф. Кене, А. Сміта, К. Маркса, Ж.-Б. Сея, А. Маршалла, Ф. Бастіа та ін. [1].

Ю. Лукін, вважає, що соціальна сфера – це галузь відтворення матеріальних, безпосередньо соціальних, а також духовних основ життєдіяльності людини й особистості [2]. Автор

акцентує увагу на такій важливій функції соціальної сфери, як відтворення населення. Проте у даному підході відсутнє розуміння соціальної сфери як такої, що функціонує в результаті суспільної діяльності, яка покликана забезпечувати функціонування соціальних установ, що надають соціальні послуги.

Іншим підходом до розуміння сутності поняття «соціальної сфери» є визначення соціальної сфери як сукупності галузей, які задовольняють соціальні потреби населення. Так, Н. Пігуль є прихильником другого підходу щодо трактування «соціальної сфери». На думку Н. Пігуль, соціальна сфера – це сектор економіки, в якому здійснюється виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ, а також відбувається забезпечення розширеного відтворення людського капіталу за участю держави як гаранту економічного забезпечення соціально достатнього рівня життя населення [3].

При цьому, соціальна сфера є складовою відтворювальної системи суспільства і функціонує в результаті суспільної діяльності, яка покликана забезпечувати функціонування соціальних установ. Так, Дж. Стігліц є прихильником підходу до розуміння сутності соціальної сфери як сукупності державних послуг. Він вважає, що соціальна сфера – це державний сектор економіки, в якому створюються і надаються ті товари й послуги, забезпечити якими ринковий механізм не в змозі або ж його забезпечення з соціального погляду є неефективним. До таких товарів й послуг належать послуги сфери оборони, охорони правопорядку, зв'язку, суспільного транспорту, медицини, освіти тощо [4].

К. Андреева та В. Іванова є прихильниками підходу, згідно якого соціальна сфера – це середовище існування людини, у якому в результаті взаємодії між людьми відбувається задоволення їх соціальних потреб. Ці автори зазначають, що соціальна сфера – це сукупність соціальних умов та факторів життєдіяльності суспільних груп і особистості, їх розвиток та вдосконалення [5]. У С. Мочерного під соціальною сферою розуміється одна з найважливіших сфер життя суспільства, що охоплює інтереси всіх верств населення, відносини суспільства і особи, умови праці і побуту, здоров'я, відпочинку [6].

Існуючий підхід передбачає також, що соціальна сфера є сферою діяльності, основною метою якої є задоволення соціальних потреб населення. Даний підхід підтримує Г. Слезінгер, який відзначає, що соціальна сфера – це «сукупність різних видів, функцій і організаційних форм соціальної діяльності, спільною метою яких є: охорона здоров'я і життя людей, покращання їх житлових і побутових умов; надання їм рівних прав і можливостей для отримання освіти, підходящої роботи і справедливої оплати праці; залучення до соціокультурного розвитку; матеріально забезпечена і гідна старість шляхом створення і доведення до споживачів відповідних соціальних гарантій, продуктів і послуг» [7].

Слід відзначити, що низка фундаментальних монографій і статей вітчизняних та зарубіжних економістів присвячена визначенню суті, структури та функцій фінансового механізму. Питання змісту цієї економічної категорії розкривають чимало наукових публікацій. Проте єдиного підходу серед науковців ще не сформовано. Фінансовий механізм, таким чином, є органічною частиною механізму господарського, його дослідження вимагає системного підходу. Наприклад, не можна вдосконалювати окремі елементи фінансового механізму без урахування механізму ціноутворення. Зміна організаційної структури господарського механізму неминуче зумовлює кількісні й якісні зміни у фінансовому механізмі. На макрорівні фінансовий механізм є складовою частиною єдиної фінансової системи. Отже, фінансова система, охоплює: сферу фінансів на макро- і мікрорівні (об'єкт фінансової системи); сукупність фінансових органів та інститутів (суб'єкт фінансової системи); фінансовий механізм (засіб взаємодії суб'єкта й об'єкта фінансової системи) [8].

Фінансовий механізм стимулює весь процес розвитку соціальної сфери. Він покликаний забезпечити найсприятливіші умови дії об'єктивних економічних законів. Усі елементи фінансового механізму повинні бути конкретними, дієвими, погодженими в єдиній системі. Крім того, фінансовий механізм має бути ефективним. Базуючись на дослідженнях відомих українських вчених щодо сутності дефініції фінансового механізму, зокрема таких як: В.Опарін, який визначав її як сукупність

фінансових методів і форм, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [9]; О. Василик – як сукупність форм і методів формування і використання фінансових ресурсів, що застосовуються з метою створення сприятливих умов для економічного й соціального розвитку суспільства [10]; С.Юрій, – як сукупність конкретних фінансових форм, методів і важелів, за допомогою яких забезпечується процес суспільного відтворення, тобто здійснюються розподільні й перерозподільні відносини, утворюються доходи суб'єктів господарювання і фонди грошових коштів [11]; та з урахуванням особливостей соціальної сфери доцільно вважати механізм фінансового забезпечення соціальної сфери як сукупність форм і методів формування і використання фінансових ресурсів, що застосовуються з метою створення сприятливих умов для розвитку соціальної сфери та її складових.

Система фінансового забезпечення соціальної сфери повинна виконувати такі завдання: визначення пріоритетних напрямів фінансування – на основі аналізу попиту на соціальні послуги та оптимізації пропорцій їх розподілу; з'ясування джерел фінансового забезпечення – бюджетні кошти, кошти державних соціальних фондів, кошти недержавних організацій, кошти фінансово-кредитних установ, кошти користувачів соціальних послуг, спонсорські кошти, благодійні внески, гранти; визначення форм фінансового забезпечення – бюджетне та/або позабюджетне фінансування; визначення методів фінансового забезпечення – самофінансування, бюджетні асигнування, кредитування та інвестування; визначення інструментів фінансового забезпечення – податки, збори, штрафи, пеня, пільги, грошова емісія, приватизація, концесія, зовнішній і внутрішній борг; визначення важелів впливу на процес накопичення та розподілу фінансових ресурсів – норми і нормативи, соціальні стандарти, фінансові стимули (дотації, субсидії, фінансові пільги), фінансові санкції (штрафи, пеня).

При цьому, основними функціями, які виконує фінансове забезпечення соціальної сфери є: забезпечувальна функція, яка передбачає процес прийняття рішень щодо видів та обсягів фінансових ресурсів; дієва функція,

яка передбачає застосування фінансових ресурсів для реалізації соціальних ініціатив [12, с. 3].

На думку І. Осьмірко [13], основними принципами, на яких має базуватися система фінансового забезпечення соціальної сфери є:

- стабільність законодавства та обов'язковість його дотримання всіма учасниками соціальних відносин;
- комплексність підходу до розв'язання проблем функціонування соціальної сфери;
- плановість, економічна доцільність, обґрунтованість та ефективність надання соціальних пільг, допомог і послуг;
- задоволення потреб громадян у соціальному забезпеченні й соціальних послугах;
- адекватність визначення фінансових можливостей для фінансування соціальної сфери;
- оперативність і гнучкість реагування на можливі внутрішні і зовнішні загрози фінансового забезпечення соціальної сфери;
- перманентність розробки заходів щодо підтримки належного рівня фінансового забезпечення соціальної сфери.

Життєздатність фінансової політики залежить від того, наскільки успішно чи адекватно вона реагує на «виклик історії». За недостатнього рівня підтримки фінансової політики в режимі оновлення вона може дуже близько підійти до небезпечної межі, за якою починається її розпад і руйнація. Але подібна ситуація може також стимулювати фінансову систему до різкої активізації життєздатних сил, дати імпульс внутрішнім економічним, політичним, соціальним трансформаціям, мобілізувати нові ресурси, взаємодіючі зв'язки й параметри.

Зіткнення фінансової ентропії та соціально активного історично конструктивного процесу можна розглядати як глибинний зміст фінансової діяльності суспільства, як центр його боротьби за власне існування. Проте перехід через певну межу, порядок організації системи, коли деякі локальні події втрачають свою незначущість, може привести до нового типу функціонування. У такому випадку зростання дезорганізації може відбуватися швидше й масштабніше, ніж це дозволяють історичні тенденції саморозвитку суспільства. Подібний розвиток подій обмежений небезпечним терміном, він містить у собі загрозу

фінансового колапсу. Ще не встигнувши остаточно визволитися від однієї кризової ідеології, суспільство шукає не менш кризову протилежну ідеологію, і тим самим посилює його відхід до нової більш руйнівної кризи [14].

Для побудови дієвого механізму фінансового забезпечення соціальної сфери є пізнання, об'єктивною основою якого є загальнометодологічні закономірності фінансової діяльності, які включають у себе і гносеологічні принципи (аналіз, синтез, індукція, дедукція, аналогія, абстрагування, узагальнення, історичний і логічний методи, а також моделювання).

Розвиток фінансової теорії з приводу формування механізму фінансового забезпечення соціальної сфери повинен розглядатися у взаємозв'язку з економічними школами і теоріями, концепціями. Проте, слід враховувати, що нині фінансова політика розвитку соціальної сфери не має певної ідеології і носить ситуативний, непослідовний та суперечливий характер, оскільки ще не сформувалася її нова парадигма, яка б мала сучасне методологічне підґрунтя і враховувала б динаміку та наслідки ринкової трансформації економіки, передбачала б побудову цілісної системи організації внутрішніх і зовнішніх фінансових взаємовідносин та ефективних методів їх регулювання, адаптованих до існуючих умов національної економіки.

Усвідомлення та практичне осмислення такої проблеми дозволило б науково означити нову парадигму формування механізму фінансового забезпечення соціальної сфери, яка ґрунтується на відповідному базисі, розглядаючи її через призму метафізичного та діалектичного підходів, а також спираючись на позитивістський, герменевтичний, синергетичний та інші підходи до осмислення економічного життя сучасного українського суспільства [15].

Крім цього, вважаємо, що основним методичним підходом при розробці та впровадженні дієвого механізму фінансового забезпечення соціальної сфери є системний підхід. Застосування системного підходу в процесі фінансування соціальної сфери дозволяє розкрити складний взаємозв'язок численних та різноманітних проблем життєдіяльності лю-

дини, встановити їх природу і характер суперечностей та виробити й обґрунтувати найбільш ефективну стратегію його формування. Застосування системного підходу забезпечує досконале і цілісне вивчення різних аспектів, складових, елементів єдиного об'єкта. Процес фінансування соціальної сфери має складну структуру і включає діяльність галузей, організацій та підприємств з метою безпосереднього фінансового забезпечення освіти, науки, культури, охорони здоров'я, соціального забезпечення, фізичної культури і спорту, громадського харчування, транспорту та зв'язку. Адже вони взаємопов'язані між собою і при необхідності їх можна представити як підсистеми загальної системи, що визначають спосіб і рівень життя населення [16].

Висновки. Методичні підходи до формування механізму фінансового забезпечення соціальної сфери повинні розглядатись у взаємозв'язку з економічними школами і теоріями, концепціями. Проте, слід враховувати,

що нині фінансова політика розвитку соціальної сфери не має певної ідеології і носить ситуативний, непослідовний та суперечливий характер, оскільки ще не сформувалась її нова парадигма, яка мала б сучасне методологічне підґрунтя і враховувала б динаміку та наслідки ринкової трансформації економіки, передбачала б побудову цілісної системи організації внутрішніх і зовнішніх фінансових взаємовідносин та ефективних методів їх регулювання, адаптованих до існуючих умов національної економіки. Доведено, що механізм фінансового забезпечення соціальної сфери доцільно розглядати як сукупність форм і методів формування і використання фінансових ресурсів, що застосовуються з метою створення сприятливих умов для розвитку соціальної сфери та її складових. При цьому подальшого дослідження потребують питання формування дієвої парадигми формування механізму фінансового забезпечення соціальної сфери.

Список літератури:

1. Калініченко О. Теоретичні основи функціонування організаційно-економічного механізму соціальної сфери / О. Калініченко // Людський капітал в економічній системі соціально орієнтованої держави. ЖДТУ, Житомир. – 2013. – С. 357-380.
2. Лукин Ю.Ф. Северное регионоведение в современной региологии : монография / отв. ред. Ю.Ф. Лукин. – Архангельск : Высш. школа делового администрирования ИУППК ПГУ им. М.В. Ломоносова, 2005. – 449 с.
3. Плотницька С.І. Соціальна сфера регіону як об'єкт соціальної політики / С.І. Плотницька // Економіка і регіон. – 2011. – № 4(31). – С. 169-173.
4. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Дж.Ю. Стиглиц : Пер. с англ. – М. : Изд-во МГУ : ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
5. Балабаєва З.В. Діагностика соціального розвитку регіону : наук. розробка / авт. кол.: З. В. Балабаєва, С. В. Овчаренко, І. Л. Росколотько та ін. - К. : НАДУ, 2010. - 40 с.
6. Економічний словник-довідник : за ред. С.В.Мочерного. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.
7. Слезингер Г.Э. Социальная экономика : учебник / Г.Э. Слезингер. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 368 с.
8. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України(проблеми теорії і практики): [Монографія] / О.М. Ковалюк – Л.: Лівів.нац.ун-т ім. І. Франка. 2002. – 395 с.
9. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. — К.: КНЕУ, 2004. — 864 с.
10. Василик О.Д. Теорія фінансів: [Підручник] / О.Д. Василик – К.: НІОС, 2000. – 411 с.
11. Бюджетна система. Вишкіл студії: [Навчальний посібник] / С.І. Юрій, Й.М. Бескид, В.Г. Дем'янинин та ін. — К.: КНЕУ, 2004. — 864 с.
12. Кравченко С.О. Сутність фінансового забезпечення державної регіональної політики / С.О. Кравченко, С.С. Марковський / Державне управління : теорія та практика. – 2011. – № 1. – С. 1-8 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Kravchenko.pdf>.
13. Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування / І.В. Осьмірко // Бізнес-Інформ : міжнар. наук. екон. журнал. – 2012. – № 7. – С. 47-49.
14. Танклевська Н.С. Удосконалення державної фінансової політики / Н.С. Танклевська // Науково-теоретичний економічний журнал «Продуктивні сили України». – 2009. – №1 (005). –С. 56–61.
15. Танклевська Н.С. Основні підходи щодо удосконалення фінансової політики / Н.С. Танклевська // Вісник Львівського національного аграрного університету. Економіка АПК. – 2009. – № 16 (1). – С. 40–44.
16. Гордей О. Д. Основні аспекти системного підходу в процесі фінансування соціальної сфери / О. Д. Гордей // Економічний вісник університету. - 2014. - Вип. 22(1). - С. 213-218.

Reference:

1. Kalinichenko, O. (2013) Teoretychni osnovy funktsionuvannya orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu sotsialnoi sfery. *Liudskiy kapital v ekonomichnii systemi sotsialno oriientovanoi derzhavy. ZhDTU, Zhytomyr*, p. 357-380.
2. Lukyn, Yu.F. (2005) Severnoe rehyonovedeniye v sovremennoi rehyonolohyy [monohrafiya; отв. red. Yu.F. Lukyn]. *Arkhanhe-*

Isk : Vyssh. shkola delovoho admynstryrovanyia YUPPK PHU ym. M.V. Lomonosova, 449 p.

3. Plotnytska, S.I. (2011) Sotsialna sfera rehionu yak ob'ekt sotsialnoi polityky. *Ekonomika i rehion*, № 4(31), p. 169-173.
4. Styhlyts, Dzh.lu. (1997) Ekonomyka hosudarstvennoho sektora [Per. s anhl.]. M. : Yzd-vo MHU : YNFRA-M, 720 p.
5. Balabaieva, Z.V. (2010) Diahnostyka sotsialnoho rozvytku rehionu [nauk. Rozrobka; avt. kol.: Z. V. Balabaieva, S. V. Ovcharenko, I. L. Roskolotko ta in.]. K. : NADU, 40 p.
6. Ekonomichniy slovnyk-dovidnyk (1995) [za red. S.V.Mochernoho]. K. : Femina, 368 p.
7. Slezynher, H.E. (2001) Sotsyalnaia ekonomyka [uchenyk]. M.: Yzdatelstvo «Delo y Servys», 368 p.
8. Kovaliuk, O.M. (2002) Finansovyi mekhanizm orhanizatsii ekonomiky Ukrainy(problemy teorii i praktyky): [Monohrafiia]. L.: *Liviv.nats.un-t im. I. Franka*, 395 p.
9. V. Fedosov, V. Oparin, L. Safonova ta in (2004) Biudzhetniy menedzhment [Pidruchnyk] K.: KNEU, 864 p.
10. Vasylyk, O.D. (2000) Teoriia finansiv: [Pidruchnyk], K.: NIOS, 411 p.
11. S.I. Yurii, Y.M. Beskyd, V.H. Demianyshyn ta in (2004) Biudzhetna systema. Vyshkil studii: [Navchalnyi posibnyk]. K.: KNEU, 864 p.
12. S.O. Kravchenko, S.S. Markovskiy (2011) Sutnist finansovoho zabezpechennia derzhavnoi rehionalnoi polityky. *Derzhavne upravlinnia : teoriia ta praktyka*, № 1, p. 1-8 [Online]. Retrieved from : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Kravchenko.pdf>.
13. Osmirko, I.V. (2012) Systema finansovoho zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku: poniattia, struktura ta pryntsyipy funktsionu-vannia. *Biznes-Inform : mizhnar. nauk. ekon. Zhurnal*, № 7, p 47-49.
14. Tanklevska, N.S. (2009) Udoskonalennia derzhavnoi finansovoi polityky. *Naukovo-teoretychnyi ekonomich-nyi zhurnal «Produktyvni syly Ukrainy»*, №1 (005), p. 56–61.
17. Tanklevska, N.S. (2009) Osnovni pidkhody shchodo udoskonalennia finansovoi polityky. *Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Ekonomika APK.*, № 16 (1), p. 40–44.
18. Hordei, O. D. (2014) Osnovni aspekty systemnoho pidkhodu v protsesi finansuvannia sotsialnoi sfery. *Ekonomichniy visnyk universytetu*, Vyp. 22(1), p. 213-218.

УДК 336.027

Тимошенко А. О., к. е. н., доцент
Приватний вищий навчальний заклад
«Європейський університет»

РЕЗУЛЬТАТИ УЗГОДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ З ВИМОГАМИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ

Анотація. В статті досліджено реформування фіскальної політики України в контексті вимог європейської інтеграції з набуттям чинності Угоди про асоціацію України з ЄС. Доведено, що особливістю розвитку фіскальної політики в умовах євроінтеграції є те, що в Європейському Союзі (ЄС) економічна політика крім національної координації передбачає й наднаціональну. Здійснено аналіз виконання зобов'язань України у сфері митно-тарифного регулювання, основних змін у сфері оподаткування, зокрема щодо НДС, акцизів, ЄСВ, податку на доходи фізичних осіб й ін. Виявлено основні проблеми і окреслені основні напрями подальшого реформування фіскальної сфери відповідно вимогам ЄС.

Ключові слова: фіскальна політика, євроінтеграція, митно-тарифне регулювання, оподаткування, податкова конкуренція, Угода про асоціацію України з ЄС.

JEL code classification: H21, H25, F36, F38

Tymoshenko A.O., PhD, ass. prof.
Private higher educational institution
«European University»

RESULTS COORDINATION OF NATIONAL FISCAL POLICIES WITH THE REQUIREMENTS OF THE EUROPEAN INSTITUTIONS

Summary. The article examines the reform of Ukraine's fiscal policy in the context of the requirements of European integration with the entry into force of the Association Agreement between Ukraine and the EU. It is proved that the peculiarity of the development of fiscal policy in the conditions of European integration is that in the European Union (EU), economic policy, in addition to national coordination, also involves a supranational one. The analysis of the fulfillment of Ukraine's obligations in the field of customs and tariff regulation, the main changes in the field of taxation, in particular regarding VAT, excise taxes, ECV, personal income tax, etc., was analyzed. The main problems were identified and the main directions of further reformation of the fiscal sphere in accordance with the requirements of the EU are outlined. It is argued that the agreement on the association of Ukraine with the EU envisages the reformation of fiscal legislation and fiscal policy to improve cooperation in the management of the state finances. It is stipulated that since the entry into force of the Association Agreement, Ukraine has fulfilled a number of obligations for the implementation of EU legal norms in the field of customs and tariff and fiscal regulation, harmonization of indirect taxation, medium-term planning and forecasting of fiscal policy, prevention fraud and corruption and so on. It is motivated that in the process of further reformation of fiscal policy in the context of European integration it deserves attention to ensuring favorable conditions for economic growth on the basis of innovations, which requires investment attraction, including, among other things, instruments of fiscal regulation, creation of an effective system of state assistance, involvement funds of European institutions; equalization of imbalances in the taxation of territories, types of economic activity, social groups; further improving the budget process and tax administration, preventing fraud and corruption, etc.

Key words: fiscal policy of Ukraine, eurointegration, customs tariff regulation, taxation, tax competition, agreement on association of Ukraine with the EU.

Постановка проблеми. Фіскальна політика відіграє важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку будь-якої країни й відповідно має сприяти вирішенню

таких важливих завдань, як пом'якшення циклічних коливань; структурна модернізація національної економіки на основі науково-технічного прогресу та впровадження новітніх

технологій; нівелювання галузевих і територіальних диспропорцій; стимулювання суб'єктів господарювання до інвестиційної та інноваційної активності, раціонального використання ресурсів; забезпечення зростання доходів населення, зменшення соціальної диференціації суспільства, розвитку людського капіталу й ін.

Особливістю розвитку фіскальної політики в умовах євроінтеграції є те, що в Європейському Союзі (ЄС) економічна політика крім національної координації передбачає й наднаціональну. Остання забезпечує, по-перше, перерозподіл координації та регулювання від національних урядів на користь європейських інституцій (наприклад, бюджет ЄС, структурні фонди), а, по-друге, реалізацію спільної фіскальної політики, результатом якої є впровадження і виконання загальних фіскальних правил (наприклад, Маастрихтські критерії, Пакт стабільності і зростання).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти фіскальної політики закладені в роботах таких видатних вітчизняних та зарубіжних дослідників, як А. Афонсо, Г. Бергер, Дж. Ганелі, К. Деніцер, І. Лютий, М. Обстфельд, Н. Прокопенко, А. Сміт, І. Шекель, І. Чугунов й ін. Проблема адаптації фіскальної політики України в контексті вимог Європейського Союзу присвячено роботи таких вітчизняних авторів, як А. Крисоватого, Т. Кошук, В. Мельника, В. Мірошника, В. Ільяшенко, Н. Педченко, Ю. Полагнюка, В. Швабій та ін.

Формулювання цілей статті. Проте, питання оцінки змін та їх результатів, не зважаючи на незначний період дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та функціонування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, у процесі адаптації фіскальної політики вимогам євроінтеграції України потребує подальшого дослідження. Це дозволить виявити проблеми, своєчасне вирішення яких буде сприяти більш ефективному бюджетно-податкового регулюванню господарської діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні основних змін, що відбуваються у фіскальній політиці України після набуття чинності Угоди про асоціацію, оцінці результатів і обґрунтування рекомендацій щодо подальших дій.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті довготривалої підготовки до євроінтеграції 1 листопада 2014 р. набрала чинність Угода про асоціацію між Україною та ЄС, а з 1 січня 2016 р. почала функціонувати поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. У результаті актуальною є трансформація фіскальної політики України за такими основними напрямками:

- адаптація нормативно-правового забезпечення фіскальної політики України законодавству ЄС щодо усунення розбіжностей та невідповідностей вимогам ЄС. Це зовсім не означає швидку зміну податкового законодавства України: у додатку XXVII до Угоди про асоціацію визначено перелік нормативно-правових документів ЄС, які мають бути обов'язково імplementовані в період від двох до п'яти років, всі інші директиви щодо оподаткування поступово мають бути враховані при зміні Податкового кодексу України;

- реформування механізмів фіскальної політики, зокрема митного регулювання, адміністрування податків (відшкодування ПДВ, запобігання ухиляння від оподаткування, детінізація й ін.), у тому числі відповідно нормам директив ЄС із ПДВ та специфічних акцизів (Директиви Ради 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 р.);

- гармонізація фіскальної політики України з вимогами ЄС, що передбачає узгодження базових підходів і принципів до розробки та реалізації бюджетно-податкової політики, зокрема щодо вилучення неефективних елементів бюджетно-податкової системи, при умові збереження державної фіскальної самобутності. При цьому за країною залишається право самостійно визначати структуру податків, розмір, механізм розрахунку і стягнення, не допускаючи при цьому податкової дискримінації по відношенню до іншої країни ЄС. Під гармонізацією в ЄС розуміють процес координації національної політики та стандартів різних країн [2];

- уніфікація фіскальної політики щодо впровадження єдиних норм бюджетно-податкового регулювання в країнах ЄС, що дозволить з часом реалізувати єдину фіскальну політику у рамках наднаціональної координації. Звичайно це не є пріоритетом коротко-

строкового періоду, втім, враховуючи євроінтеграційний вектор розвитку країни в контексті вступу до ЄС та відповідність бюджетно-податкового регулювання в країнах ЄС фіскальним правилам і вимогам, це також має враховуватись уже сьогодні у розбудові власної моделі фіскальної політики України;

- побудова власної моделі фіскальної політики України, яка б відповідала стану соціально-економічного розвитку [3, с. 364], інституційним особливостям національної економіки, враховувала позитивний та негативний досвід трансформації бюджетно-податкового регулювання європейських країн та відповідала сучасним тенденціям розвитку фіскальної політики ЄС. При цьому важливим є формування такої моделі, яка забезпечувала б фіскальну конкурентоспроможність щодо стабільних надходжень до зведеного бюджету країни, фінансову спроможність державної діяльності, позитивні зрушення у національній економіці, підвищення інвестиційно-інноваційної активності, розвиток людського ресурсу, зростання соціально-економічного добробуту тощо.

Аналізуючи зміни у фіскальній політиці України можна виявити ряд змін, які супроводжувались імплементацією Податкового Кодексу й інших нормативно-правових документів у рамках Угоди про асоціацію. Зокрема, до основних змін останніх років можна віднести в рамках Угоди про Асоціацію, перш за все, зміни в системі непрямого оподаткування, а саме в регулюванні акцизних зборів, які застосовуються в ЄС до алкоголю та алкогольних напоїв, тютюнових виробів, енергетичних та електроенергетичних товарів (моторне паливо та його види для опалення, такі як бензин і газолін, електроенергія, природний газ, вугілля та кокс). В цілому акциз у країнах ЄС виконує переважно фіскальну функцію і є достатньо гармонізованим на основі спільної законодавчої бази.

Уже в період до 1 листопада 2016 р., тобто протягом двох років після вступу в дію Угоди про асоціацію, Україна мала привести національне законодавство відповідно Директивам ЄС щодо визначення акцизу, загальних умов акцизного збору, переліку підакцизних товарів (Директива Ради ЄС №2008/118/ЄС від 16.12.2008 р.), визначення структури і розміру акцизного збору на тютюнові вироби

(Директива Ради ЄС № 2011/64/ЄС від 21 червня 2011 р). Протягом п'яти років Україна має узгодити термінологію і гармонізувати структуру акцизних зборів на спирт і алкогольні напої (Директива Ради ЄС №1992/83/ЄС від 19.10.1992 р.). Директива не визначає ставки акцизу, але передбачає окремі пільги (наприклад, для невеликих пивоварень), або звільнення від акцизу (виробництво спирту для медикаментів, оцту, наукових досліджень). Щодо енергетичних та електроенергетичних товарів, оподаткування в ЄС яких визначено Директивою Ради ЄС 2003/96/ЄС від 27.10.2003 р., то для України не встановлено чітких термінів імплементації, оскільки тут існує дуже багато відмінностей. В Україні не існує класифікації підакцизних товарів цієї категорії, відсутня диференційована система ставок акцизів на енергопродукти в залежності від цілей використання, не визначені обов'язкові податкові пільги, як в країнах ЄС; ставки акцизів на енергопродукти в Україні значно нижчі, а розширення кількості пільг може призвести до збільшення фіскальних зловживань. Система акцизів щодо енергопродуктів і електроенергії в країнах ЄС пов'язана з сприянням захисту навколишнього середовища, енергозбереженню і підвищенню енергоефективності, що для України потребує розробки спеціальних заходів протягом тривалого часу, а також додаткового фінансування, зокрема за бюджетні кошти.

Ставки акцизу в Україні підвищувались уже протягом тривалого часу, втім в рамках Угоди про Асоціацію були внесені зміни в Податковий Кодекс і вже в 2016 р. і в 2017 р. відбулося підвищення ставки акцизного податку на алкогольні напої та тютюнову продукцію на 40% і більше [4]. Подальші зміни пов'язані з планованим зростанням ставки акцизу на сигарети протягом восьми років – у 2018 р. на 29,7%, а в інші роки – на 20%, що дозволить довести вартість акцизу до рівня ЄС (90 євро за тисячу штук). У результаті, в 2025 р. частка акцизу у середньозваженій роздрібній ціні сигарет становитиме не менше 60% [5].

Щодо алкоголю та алкогольних напоїв, то до 1 листопада 2019 р. Україна зобов'язана уніфікувати ставки акцизного податку для

спирту й алкогольних напоїв у межах акцизних підкатегорій, а також підвищити ставку для «пива» та «спирту етилового» щонайменше до рівня мінімальних ставок у ЄС.

Оцінюючи зростання акцизів на сигарети і алкоголь, можна відзначити, що це має як позитивні, так і негативні наслідки. До перших можна віднести: зростання надходжень до бюджету (у 2018 р. очікується додатково отримати в бюджет від зростання акцизу на сигарети 10 млрд грн. [6]), приведення законодавства у відповідність до норм ЄС і виконання Угоди про Асоціацію, покращання здоров'я нації, виконання вимог рамкової конвенції Всесвітньої організації охорони здоров'я з боротьби проти паління тютюну, недопущення можливих схем мінімізації зобов'язань по акцизному збору на тютюнові вироби й ін. Серед негативних наслідків слід відзначити зниження купівельної спроможності населення, загроза зростання нелегального продажу цих товарів, зокрема за рахунок контрабанди з Росії, Білорусі, Молдови. Втім останню проблему слід вирішувати через удосконалення системи фіскального адміністрування, митного контролю тощо.

Серед новацій 2016 р. слід також відзначити введення електронних накладних з акцизного податку на нафтопродукти, що обмежило можливості ухилення від його сплати.

На думку фахівців [4], з гармонізацією акцизів на енергетичні та електроенергетичні товари не слід зволікати, оскільки в країнах ЄС – це вагоме джерело надходжень до бюджету (в Німеччині – найбільші надходження від акцизів саме від енергопродуктів) при мінімальних витратах на адміністрування (менше 1% надходжень). Ефективна система пільг, у свою чергу, сприяє розвитку нешкідливих технологій, альтернативних джерел енергії. Однак, слід визнати, що для України необхідна значна підготовча робота, зокрема щодо підвищення ефективності пільгового оподаткування, державної допомоги, адміністрування, що з одного боку забезпечить додаткові надходження в бюджет, а з іншого сприятиме охороні навколишнього середовища, енергозбереженню і підвищенню енергоефективності.

Втім слід констатувати, що на сьогодні не вдалося повною мірою і своєчасно уніфіку-

вати перелік товарів у відповідності до законодавства ЄС, споживання чи використання яких підлягає оподаткуванню акцизними зборами. Слід також зазначити, що недостатньо гармонізувати нормативно-правове забезпечення, більш важливим є розвиток правової, податкової, споживчої культури всіх учасників господарської діяльності.

З'являються й додаткові неузгодження. Так, з 2015 р. в Україні введено акцизний податок із роздрібного продажу підакцизних товарів, який зараховується до місцевих бюджетів (алкогольні напої, сигарети, паливо). Впровадження податку було спрямовано на наповнення місцевих бюджетів. Втім це, поперше, суперечить Директивам ЄС, які встановлюють вимоги до акцизного оподаткування «гармонізованих» акцизних товарів і цей податок не може відноситися до акцизів, по-друге, це є подвійним оподаткуванням, по-третє, це суперечить принципам зручності, простоти і прозорості адміністрування податків, по-четверте, це сприяє зростанню зловживань у сфері оподаткування. Так, у 2016 р. Державна фіскальна служба здійснила документальні перевірки 42 роздрібних операторів ринку нафтопродуктів та у всіх випадках встановила порушення (донараховано суми податку, штрафні санкції склали 3,1 млрд грн.). За оцінками експертів у 2016 р. не сплачувався акцизний податок із роздрібного продажу по 33-45% підакцизних товарах [7]. З 01.01.2017 р. цей податок для палива був скасований і включений до основної ставки акцизного податку, що сплачується виробниками та імпортерами. Для спиртних напоїв і тютюну податок залишили. Хоча відміна податку зовсім не позбавляє місцевих бюджетів джерела доходів – за прикладом ринку палива зібраний акциз розподіляється по місцевих бюджетах на підставі даних касових апаратів та обсягів реалізації нафтопродуктів. За розрахунками, відміна цього податку на тютюнові вироби могла б зменшити їх тіньовий роздрібний продаж на 7%.

Важливим аспектом ефективної євроінтеграції України є митно-тарифне регулювання. Загалом, з набуттям чинності Угоди про асоціацію до митного законодавства України має бути імплементовано понад 70% положень Митного кодексу ЄС, а також Конвенція про

спрощення формальностей у торгівлі товарами та Конвенції про єдиний режим транзиту (з метою подальшого приєднання), Регламенту (ЄС) №1186/2009, що встановлює систему Співтовариства для звільнення від сплати мит (розділи I і II), Регламент (ЄС) №608/2013 Європейського Парламенту та Ради про митний контроль за дотриманням прав інтелектуальної власності та Імплементативного Регламенту Комісії (ЄС) №1352/2013, яким встановлюються форми документів, передбачені Регламентом (ЄС) №608/2013 Європейського Парламенту та Ради про митний контроль за дотриманням прав інтелектуальної власності. Після завершення перехідного періоду Україна та ЄС скасують імпорتنі мита майже на 97% і 96,3% тарифних ліній, відповідно. ЄС запропонував тарифні квоти Україні на товари, що становлять 15,9% вартості українського експорту до ЄС (за референтний період), Україна – лише часткову лібералізацію на 6,1% експорту ЄС.

Розділ IV Угоди про асоціацію, спрямований на лібералізацію торгівлі між Україною та країнами ЄС. Він передбачає поступове зменшення або скасування ввізного мита на товари походженням з ЄС, включаючи вантажні та легкові автомобілі, а також деталі до них, в період до 10 років для певних товарних позицій; мають бути також узгоджені й технічні бар'єри: Україна зобов'язана привести свої технічні регламенти, стандарти метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду до вимог ЄС. ЄС має повністю лібералізувати тарифи протягом семи років, що дозволить українським підприємствам адаптуватися до нових конкурентних умов. Водночас Україні надано право тимчасово вводити кількісні обмеження на імпорт, щоби захистити ті галузі своєї промисловості, які перебувають на початкових стадіях розвитку, або ж ті галузі, що переживають серйозні труднощі, особливо якщо ці труднощі призводять до виникнення серйозних соціальних проблем (цукор, м'ясо свинини, м'ясо птиці).

За результатами оцінки імплементації митно-тарифного регулювання в Україні слід визнати, що зобов'язання у цій сфері, які стосуються спрощення митних формальностей, відбуваються надто повільно та з порушенням планів. Спрощення митного контролю

передбачає встановлення комунікації з Новою комп'ютеризованою транзитною системою ЄС (NCTS) та запровадження єдиного адміністративного документу (ЄАД), що є вимогою Конвенцій про єдиний режим транзиту та спрощення формальностей у торгівлі товарами. Незважаючи на те, що вже прийнято низку підзаконних нормативно-правових актів щодо митного регулювання, багато зобов'язань залишаються невирішеними, що стримує приєднання до зазначених Конвенцій, оскільки це можливо при умові виконання всіх зобов'язань. Крім того, Україна мала запровадити інститут уповноваженого економічного оператора (УЕО), що дозволило б спростити митні процедури, удосконалити контроль та більш ефективно організувати ресурси митної служби, але в результаті того, що необхідні норми не імplementовані у вітчизняне законодавство, впровадження цієї інновації відкладається. Це ж стосується і подальшого удосконалення системи автоматизації митного оформлення.

Звичайно, скасування та зменшення митних тарифів у торгівлі з країнами ЄС зменшує надходження до Зведеного бюджету країни, але разом із цим в результаті лібералізації, це має компенсуватися зростанням експорту українських товарів і послуг. Втім це відбувається достатньо повільно, що, на нашу думку, можна пояснити наступним:

1) євроінтеграційні процеси в Україні відбуваються в різних сферах з різною швидкістю, якістю, комплексністю, а в цілому дуже повільно. В період з 01.11.2016 р. по 01.11.2017 р. Україна мала виконати 86 зобов'язань, а повністю виконала лише 10, що становить 11% [8]. Крім того, слід розуміти, що імплементація лише в митно-тарифному регулюванні або в оподаткуванні є недостатнім заходом: вона має відбуватись і щодо технічних бар'єрів торгівлі, енергетики, транспорту, захисту споживачів, діяльності компаній, соціальної політики тощо. У ст. 4 Резолюції Європейського парламенту наголошується, що в разі недостатнього прогресу у протидії корупції, деформації конкуренції, запровадження Україною додаткових мит та інших обмежень для імпорту, неповаги до демократичних принципів, прав людини та основних свобод преференції можуть бути призупинені чи скасовані;

2) ще на початку євроінтеграції всі розуміли, що короткострокові вигоди будуть або нульовими або від'ємними і позитивних результатів для України слід очікувати в середньо- та довгостроковому періоді;

3) український експорт є сировинним (продукція, що експортується, має переважно малу додану вартість). І хоча з часом тенденція змінюється, наприклад, зростає експорт продукції машинобудування, її частка залишається незначною. Серед проблем слід відзначити недостатній рівень розвитку технологій: продукція має відповідати європейським стандартам, мати відповідну якість і маркування, а це додаткові витрати; структура національної економіки не може швидко змінюватись, особливо в умовах низької інвестиційної активності суб'єктів господарювання;

4) Україна має професійно використовувати всі можливості, які надає Угода про асоціацію. Для цього мають бути залучені професіонали. Так, наприклад, Україна може використовувати тимчасове обмеження на імпорт, однак цей механізм країна практично не використовує, застосовуючи частіше тарифні та податкові механізми. Поряд із жорсткими умовами захисту виробника в ЄС непрофесійні або несвоєчасні дії матимуть негативні наслідки. Підтвердженням цьому є ситуація з мораторієм на експорт необробленої деревини у 2015 р. При оптимальному рівні лісистості для України у 20% в 2015 р. цей показник становив 11%. Польща, Словаччина, Румунія, які мали аналогічну проблему, припинили промислове використання лісів і, більш того, пропонують фірмам, які поставляють необроблену деревину з України, дотацію у розмірі 25 євро за один кубометр, Австрія пропонує 30 євро. І це є політикою ЄС. Звичайно, в Угоді про асоціацію приховані ризики для України (лібералізація руху капіталу), нерівноцінність умов (пряма заборона субсидій на сільськогосподарські товари), втім Уряд і Верховна Рада ці ризики мають своєчасно оцінювати і запроваджувати механізми їх нівелювання;

5) для виконання зобов'язань одних змін у законодавстві недостатньо: важливим є удосконалення інститутів у сфері митно-тарифного регулювання і державних фінансів, методів, спрямованих на бюджетно-податкове планування і прогнозування, на припинення

шахрайства і корупції, запобігання цим явищам, удосконалення внутрішнього контролю та зовнішнього аудиту й ін. А це потребує додаткового фінансування, яке в сучасних соціально-політичних і фінансово-економічних умовах України є достатньо обмеженим. Звичайно, що бюджет на реформи для вступу в ЄС прискорив би вирішення ряду важливих проблем;

б) європейський досвід демонструє, що захистити національного виробника лише митно-тарифним регулюванням не можна, поряд з цим необхідна ефективна антимонопольна політика, політика захисту доброякісної конкуренції, щодо впровадження НДДКР і альтернативних джерел енергії, захисту інтелектуальної власності й ін.

На відміну від попередніх новацій, ставка податку на додану вартість (ПДВ) не змінилась, втім відбувся ряд значних змін, спрямованих на забезпечення відповідності нарахованого і сплаченого ПДВ, недопущення формування фіктивного ПДВ та його неправомірного відшкодування з бюджету. Головними завданнями змін є створення прозорої системи обліку й сплати ПДВ, гарантоване відшкодування ПДВ з бюджету, недопущення перерозподілу бюджетних коштів на користь тіньової підприємницької діяльності.

Зокрема, реалізовано наступне:

- запроваджено електронне адміністрування ПДВ, Е-відшкодування ПДВ на основі єдиного Реєстру заяв про повернення суми бюджетного відшкодування (у хронологічному порядку їх надходження), введено коди УКТ ЗЕД та Державного класифікатору продукції та послуг у податковій накладній, що в рамках Угоди про асоціацію має сприяти прозорості, безперешкодному відшкодуванню ПДВ тощо. Втім несвоєчасність впровадження підзаконних нормативних актів, непослідовність дії державних інституцій, зокрема Міністерства фінансів, Державної фіскальної служби, призводять до погіршення умов ведення бізнесу, як це було з блокуванням податкових накладних, впровадженого з 1 липня 2017 р. Результатом таких дій стало зменшення обсягу бюджетного відшкодування ПДВ, занадто високий рівень помилково автоматично зупинених Єдиним реєстром податкових накладних (вересень 2017 р.

– понад 70%), що створює додаткові проблеми суб'єктам підприємницької діяльності, обмежуючи їх оборотний капітал, створило неможливі умови своєчасного і в повній мірі виконання умов контракту перед контрагентами й ін. Втім з часом це зменшило заборгованість держави по відшкодуванню ПДВ;

- обмежено використання сільськогосподарським виробникам пільгового режиму оподаткування ПДВ за рахунок відмови від спрощеної системи оподаткування. Це відповідає європейській традиції створення рівних умов для всіх видів економічної діяльності та обмеження податкової мінімізації. Втім слід визнати, що, поряд з цим, в країнах ЄС, визнаючи роль сільського господарства як виду економічної діяльності та проблеми його функціонування і розвитку, здійснюється підтримка як з боку національного уряду, так і з боку ЄС, що поки не спостерігається в Україні;

- відновлено право на відшкодування ПДВ експортерам зернових і технічних культур. Якщо до цього вони були звільнені від сплати цього податку (за виключенням агропідприємств, які вирощували зернові і технічні культури), то з впровадженням Е-адміністрування ПДВ ця пільга стала недоцільною.

В цілому оцінюючи зміни в оподаткуванні ПДВ, слід відзначити наступне: ставка ПДВ в Україні (20%), на відмінну від країн ЄС, не вище середнього рівня базової ставки по ЄС (21,5% в 2017 р., найнижча в Люксембурзі – 17%, найвища в Угорщині – 27% (понижена – 5% і 18%) [8]), втім є достатньо високою в результаті відсутності її диференціації. Це можна пояснити тим, що цей податок є традиційно основним щодо формування доходів Зведеного бюджету України (9,9% загальних податкових надходжень у 2016 р.). У той же час, європейський досвід демонструє, що ПДВ є достатньо ефективним інструментом впливу на економічну кон'юнктуру, особливо в період нестабільності, здатний впливати на рівень диференціації рівня життя населення. В країнах ЄС використовується базова (не може бути менше 15%) та пільгова (понижена) ставка: пільгові ставки ПДВ застосовуються для товарів і послуг, що входять до мінімального споживчого кошику, а найвищі ставки – для товарів розкоші. Найнижча ставка ПДВ в ЄС не може бути менше 5%, хоча

є виключення: наприклад, 4% в Іспанії, Італії; 3% в Люксембурзі. [9] Директивами [10] визначено список товарів і послуг, стосовно яких може застосовуватися знижена ставка податку: харчові продукти, крім алкогольних напоїв; водопостачання; ліки; медичне обладнання та пристрої для інвалідів; перевезення пасажирів та їх ручного багажу; книги, газети, послуги бібліотек; театр, цирк, концерти; ярмарки, розважальні парки, музеї, зоопарки, кінотеатри; послуги телебачення і радіомовлення; надання послуг письменниками, композиторами та акторами; будівництво і ремонт житла у межах соціальної політики; товари і послуги, призначені для використання у сільськогосподарському виробництві, за винятком засобів виробництва на зразок механізмів або будівель; розміщення у готелях, кемпінгах та на стоянках житлових причепів; доступ на спортивні заходи, користування спортивними об'єктами; поставка товарів і послуг організаціями, які працюють у сфері соціального забезпечення або соціального захисту; організація похорон, поставка ритуальних товарів; надання медичної допомоги; прибирання вулиць, вивезення сміття та обробка відходів.

За європейським досвідом диференційований підхід до ПДВ забезпечує стабільність податкових надходжень, сприяє фінансовій стабільності і фіскальній справедливості, що, в свою чергу, потребує якісних прогнозів бюджетно-податкових процесів.

Зниження ставки єдиного соціального внеску (ЄСВ) майже з 40% (найвищий рівень в Європі) до рівня 22% для роботодавців (нижче середнього рівня в ЄС) та подвійне підвищення мінімальної заробітної плати. Такі дії були спрямовані на детінізацію економіки, перш за все, заробітних плат. Втім, хоча і можна констатувати позитивні результати протягом перших місяців після змін, помірне покращання платіжної дисципліни щодо ЄСВ, національна економіка не може бути детінізована лише за рахунок зменшення його ставки – існує потреба в комплексному удосконаленні господарських відносин, підвищенні ефективності правовикористання і фіскальної відповідальності, зростанні доходів населення й ін. Проблемним також є й зменшення надходжень від ЄСВ, що, зокрема, поглибило дефіцит власних коштів Пенсійного фонду

України і збільшило навантаження на державний бюджет. Крім того, слід констатувати, що ЄСВ зумовлює більший рівень навантаження на невисокі заробітні плати, а приватні підприємці сплачують 1% від мінімальної зарплати, незалежно від рівня доходу, що ще більше знижує ефективну ставку ЄСВ. Деякі економісти висловлюють думку, що з часом може відбутися збільшення ставки ЄСВ для покриття «фіскального розриву» [4, с. 12].

Встановлення єдиної ставки податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) (18% замість 15% і 20%), що разом зі зниженням ставки ЄСВ зменшило навантаження на заробітну плату. Такі зміни, крім детінізації, були спрямовані на забезпечення вибору нейтральних форм організації підприємницької діяльності. Зменшення ставки ПДФО, з одного боку, забезпечило відносно низький рівень оподаткування в Україні у порівнянні з країнами ЄС, а, з іншого, суперечить вимозі підвищення справедливості оподаткування [4, с. 11]. Для європейських країн застосовується прогресивна шкала оподаткування доходів фізичних осіб, існує нульова ставка для громадян з низьким рівнем доходу, передбачена система податкових пільг, у результаті чого податкове навантаження на доходи фізичних осіб в Україні часто є вищим, ніж в країнах ЄС, не зважаючи на відносно низьку ставку податку. В 2017 р. найбільша ставка податку на доходи громадян була у Франції – 75%, у Данії – 55,6%, в Бельгії – 55%, найнижча – в Болгарії – 10%, у Литві, Угорщині – 15%, Румунії – 16%. При цьому слід констатувати відміну частки ПДФО в структурі податкових надходжень серед європейських країн: від 9,7% в Словаччині, 13% – в Угорщині, 14,3% – в Польщі, до 58,9% в Данії [11]. В Україні частка ПДФО за результатами 2016 р. становила 5,3% податкових надходжень Зведеного бюджету [12]. І хоча в останні роки надходження від ПДФО зростають, однак це не є результатом зростання ВВП, доходів населення чи детінізації, а в основному, відбувається за рахунок фіскальних заходів, а саме – збільшення навантаження на оплату праці. В цілому низький показник демонструє нерозвиненість прямого оподаткування населення, що не є характерним для країн-лідерів ЄС, як і у випадку з ЄСВ, податковий тягар на доходи на-

селення переважно несе незаможне населення. Відзначимо, що особливістю оподаткування доходів громадян в ЄС, на відмінну від України, є те, що ПДФО в країнах ЄС переважно є місцевим податком і відповідно ставки оподаткування встановлюються місцевими органами влади; цей податок має більш широку базу оподаткування, оскільки оподатковуються всі доходи, у тому числі й ті, що отримані за кордоном; поряд із ПДФО існує податок на розкіш.

Окрім зазначеного, відбулися й інші зміни щодо реформування фіскальної політики під впливом євроінтеграції. Зменшена кількість податкових платежів з метою підвищення фіскальної конкурентоспроможності України, підвищено ставки податку на нерухомість, змінено підхід до майнового оподаткування автомобілів.

Висновки. Угода про асоціацію України з ЄС передбачає реформування бюджетно-податкового законодавства і фіскальної політики щодо удосконалення співпраці в управлінні фінансами держави, що передбачає забезпечення ефективного середньострокового бюджетного і податкового планування і прогнозування, удосконалення програмно-цільового підходу у бюджетному процесі та забезпечення ефективного виконання бюджетних програм, системи внутрішнього фінансового контролю та зовнішнього аудиту, попередження шахрайства та корупції в бюджетно-податковій сфері. Результатом цих дій має стати зростання рівня соціально-економічного добробуту України та її співпраці з країнами ЄС у сфері економіки, торгівлі, інвестицій,

З моменту набуття чинності Угоди про асоціацію Україна виконала ряд зобов'язань щодо імплементації нормативно-правових норм ЄС у сфері митно-тарифного і бюджетно-податкового регулювання, гармонізації непрямого оподаткування, середньострокового планування і прогнозування фіскальної політики, попередження шахрайства і корупції й ін. Втім слід констатувати, що не всі зобов'язання Україна виконує у повному обсязі, комплексно і своєчасно, що призводить до подальшого відставання України від країн ЄС. Зокрема, своєчасно не імплементована Директива Ради ЄС №2007/74/ЄС про звільнення від податку на додану вартість і мита на

товари, що ввозяться особами, які подорожують з третіх країн; не вдалось повністю уніфікувати відповідно до законодавства ЄС положення розділу 3 (щодо кількісних обмежень) Директиви № 2007/74/ЄС, окремі вимоги якої враховано статтями 374 та 376 Митного кодексу України.

Отже, в процесі подальшого реформування фіскальної політики в контексті євроінтеграції заслуговує на увагу забезпечення сприятливих умов для економічного зростання на основі інновацій, що потребує забезпечення інвестиційної привабливості, у тому числі ін-

струментами бюджетно-податкового регулювання, створення ефективної системи державної допомоги, залучення коштів європейських інституцій; вирівнювання диспропорцій в оподаткуванні територій, видів економічної діяльності, соціальних груп; подальше удосконалення бюджетного процесу і податкового адміністрування, попередження шахрайства і корупції тощо. Все це можливо лише при умові прискорення імплементації нормативно-правових активів та їх подальшого ефективного використання в господарській діяльності.

Список літератури:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : міжнародний документ від 27.06.2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011
2. Словник-довідник Європейського Союзу / [ред. Ю. Марченко]. — К. : К.І.С. — Київ. Інформація. Сервіс., 2004. — 1728 с.
3. Прокопенко Н. С. Податкові механізми регулювання економіки аграрного сектору : моногр. / Н. С. Прокопенко // К. : ІПК ДСЗУ, 2011. — 548 с.
4. Мельник В.В. Податкова політика України в умовах імплементації Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. / В.В. Мельник, Т. В. Кошук // Фінанси України. — 2016. — № 7. — С. 7-25.
5. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. — Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2755-17
6. Акцизи на сигарети виростуть на 30% у 2018 році. [Електронний ресурс] / Економічна правда. — 14 листопада 2017. — Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/11/14/631173/>
7. Яворський, О. Роздрібний акциз – коли добрі наміри не забезпечують результат. [Електронний ресурс] / О. Яворський // Цензор. — 10.03.2017. — Режим доступу: https://censor.net.ua/blogs/1104692/rozdrbniiy_aksiz_koli_dobr_namri_ne_zabezpechuyut_rezultat
8. Україна та Угода про асоціацію: моніторинг виконання з 1 грудня 2016 року до 1 листопада 2017 року [Електронний ресурс]. — Київ: Український центр європейської політики, 2017. — 216 с. — Режим доступу: http://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2017/12/UCEP_report_3_WEB.pdf
9. Taxation Trends in the European Union Data for the EU Member States, Iceland and Norway. — European Union, 2017 — DG Taxation and Customs Union. Retrieved December 8th, 2017, from: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2017.pdf
10. Директива Ради 2006/112/ЄС «Про спільну систему податку на додану вартість». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_928/page.
11. Швець Ю.О. Оподаткування доходів фізичних осіб: проблеми та перспективи в Україні та ЄС. / Ю.О. Швець, Я.Ю. Бахметова // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2017. — вип. 17. — С. 771-775.
12. Тренди в динаміці податку на доходи фізичних осіб у 2011-2016 роках. — Київ: Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України, 2017. — 15 с.

References:

1. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimi derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony : mizhnarodnyi dokument vid 27.06.2014 [Online]. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011
2. Slovnyk-dovidnyk Yevropeiskoho Soiuzu (2004) [red. Yu. Marchenko]. K.: K.I.S. Kyiv. Informatsiia. Servis., 1728 p.
3. Prokopenko, N. S. (2011) Podatkovi mekhanizmy rehuliuвання ekonomiky ahrarnoho sektoru : monohr. K.: IPK DSZU, 548 p.
4. V.V. Melnyk, T. V. Koshchuk (2016) Podatkova polityka Ukrainy v umovakh implementatsii Uhody pro asotsiatsiiu z Yevropeiskym Soiuzom. *Finansy Ukrainy*, № 7, p. 7-25.
5. Podatkovi Kodeks Ukrainy [2010]. Verkhovna Rada Ukrainy; Kodeks Ukrainy, Zakon, Kodeks vid 02.12.2010 № 2755-VI. [Online]. Retrieved from: zakon.rada.gov.ua/go/2755-17
6. Aktsyzy na syharety vyrostut na 30% u 2018 rotsi. *Ekonomichna pravda*. 14 lystopada 2017. [Online]. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/11/14/631173/>
7. Iavorskyi, O. Rozdribnyi aktsyz – koly dobri namiry ne zabezpechuyut rezultat. Tsenzor. 10.03.2017. [Online]. Retrieved from: https://censor.net.ua/blogs/1104692/rozdrbniiy_aksiz_koli_dobr_namri_ne_zabezpechuyut_rezultat
8. Ukraina ta Uhoda pro asotsiatsiiu: monitorynh vykonanniaz 1 hrudnia 2016 roku do 1 lystopada 2017 roku (2017). Kyiv: Ukrainyskyi tsentr yevropeiskoi polityky, 216 p. — [Online]. Retrieved from: http://ucep.org.ua/wp-content/uploads/2017/12/UCEP_report_3_WEB.pdf

content/uploads/2017/12/UCEP_report_3_WEB.pdf

9. Taxation Trends in the European Union Data for the EU Member States, Iceland and Norway. – European Union (2017). *DG Taxation and Customs Union*. [Online] Retrieved December 8th, 2017, from: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2017.pdf

10. Dyrektyva Rady 2006/112/leS «Pro spilnu systemu podatku na dodanu vartist». [Online]. Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_928/page.

11. Yu.O. Shvets, Ya.lu. Bakhmetova (2017) Opodatkuvannia dokhodiv fizychnykh osib: problemy ta perspektyvy v Ukraini ta YeS. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vyp. 17, p. 771-775.

12. Trendy v dynamitsi podatku na dokhody fizychnykh osib u 2011-2016 rokakh (2017). Kyiv: *Ofis z finansovoho ta ekonomichnoho analizu u Verkhovnij Radi Ukrainy*, 15 p.

УДК 631.16:336.221.24

Трусова Н.В., д.е.н., доцент

Карман С.В., к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

СИМПТОМАТИКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В УПРАВЛІННІ САНАЦІЙНОЮ СПРОМОЖНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто системний підхід до оцінювання симптомів втрати фінансової безпеки в управлінні санаційною спроможністю аграрних підприємств. Розроблено показник інтегрального рівня санаційної спроможності (платоспроможності) підприємств, на основі часткових складових рівня безпеки фінансового потенціалу. Доведено, що впровадження ефективних санаційних стратегій та дієвих інструментів відновлення санаційної спроможності в аграрних підприємствах дозволяє компенсувати систематичні та істотні втрати у фінансово-господарській діяльності суб'єктів господарювання галузі сільського господарства.

Ключові слова: безпека, фінанси, санація, аграрне підприємство, системний підхід

JEL code classification: E47; G17; G14; G32

Trusova N.V., Doctor of Economics, ass. prof.

Karman S.V., Ph.D., ass. prof.

Tavria state agrotechnological university

SYMPTOMATICS OF FINANCIAL SAFETY IN THE MANAGEMENT OF SANATION CAPACITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary. The systematic approach to assessing the symptoms of loss of financial security in the management of sanitation capacity of agrarian enterprises is considered. It is substantiated that the mechanism of financial security on the basis of the use of tools of tactical and strategic management of sanitation capacity creates favorable conditions for qualitative transformations in the financial and economic activity of agrarian enterprises by means of realization of a complex of interconnected multifactor levers of forecasting of the modern environment of their functioning. The indicator of integral level of sanitation capacity (solvency) of enterprises is developed on the basis of partial components of level of safety of financial potential. Estimation of the integrated level of sanitation capacity (solvency) of an agrarian enterprise on the basis of partial components (financial coefficients) is carried out using the elements of the theory of utility and the Harrington function. The transfer of various variables into a single one for all scales eliminates the complications and makes it possible to combine, in the generalized indicator, the individual indices of various dimensions. It has been determined that the sanitation capacity (solvency) of an agrarian enterprise as an opportunity to withstand a crisis is not an independent value, since it primarily relates to the stage and depth of the financial crisis (complex solvency) that a business entity can survive due to the presence of a corresponding financial potential. In this case, the sanitation capacity of an agrarian enterprise is not a constant but a function of several variables, among which the very financial crisis of the enterprise itself is its main, its depth, nature and causes of occurrence. This allows to compensate systematic and substantial losses of financial security of the entity.

Key words: safety, finance, sanitation, agrarian enterprise, system approach

Постановка проблеми. Характерною рисою сучасного етапу розвитку галузі сільського господарства є урахування світової фінансової кризи. З огляду на це, виникає необхідність постійного вдосконалення їх фінансової безпеки та виявлення загроз, які можуть вплинути на її

рівень. Фінансова безпека та використання інструментарію тактичного і стратегічного управління санаційною спроможністю сприяє створенню передумов для якісних перетворень у фінансово-господарській діяльності, шляхом формування й реалізації на практиці комплексу взаємопов'язаних

багатофакторних важелів прогнозування сучасного середовища безпечного функціонування аграрних підприємств. Водночас, зараз фінансова безпека як багатоаспектне явище у різних сферах діяльності, зокрема у сільському господарстві, має негативну симптоматику розвитку. Це пояснюється відсутністю чіткої методики оцінки санаційної спроможності підприємств для запобігання, вчасного виявлення та адекватного реагування на негативні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, які спричиняють поступову втрату здатності підтримувати їх стабільний розвиток (збитки стають систематичними, а підприємства не мають можливості розрахуватися з боргами та збільшувати вхідні фінансові потоки). У контексті цього виникає дефіцит фінансових ресурсів, загроза банкрутства та ліквідація підприємства. Тобто, систематичне зниження показників ефективності фінансово-господарської діяльності аграрних підприємств, є індикаторами, які вказують на необхідність термінового застосування відповідних санаційних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Реалізація заходів фінансової безпеки аграрних підприємств, як основи захисту їх інтересів від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища впливу в сучасних умовах невизначеності, є предметом вивчення вчених-економістів, зокрема: як стану – Т.В. Гаврилової, К.С. Горячевої, В.С. Домбровського, А.О. Єпіфанова, оцінки – О.В. Ареф'євої, Н.В. Білошкурської, Ю.Б.Кракоса, Н.П. Фокіна, механізму управління – М.П. Денисенко, Є.П. Каргузової О.А.Кириченка, **Л.О. Кошембара**, О.О.Помазуна, В.С.Сідака. Незважаючи на значну кількість публікацій, до цього часу існують наукові проблеми, пов'язані з модернізацією системного підходу до оцінювання симптомів втрати фінансової безпеки в управлінні санаційною спроможністю з урахуванням специфіки галузі сільського господарства та досліджуваного суб'єкта господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є визначення інтегрального показника санаційної спроможності (платоспроможності) на засадах модернізації

методики оцінки симптомів втрати фінансової безпеки аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні аспекти оцінки санаційної спроможності аграрних підприємств у вітчизняній діагностичній практиці залишаються недопрацьованими. По-перше, більшість моделей цієї оцінки є суто механічною спробою адаптувати зарубіжний досвід до вітчизняних реалій. По-друге – це відсутність практичних рекомендацій щодо застосування тих чи інших санаційних стратегій, які диференціюються залежно від рівня фінансового потенціалу підприємства. По-третє, більшість методик санаційного аудиту не використовуються при проведенні аналізу результатів фінансової діяльності аграрних підприємств. По-четверте, значна частина інструментарію оцінки фінансової безпеки обмежується фінансовими коефіцієнтами, залишаючи поза увагою ряд його маркетингових, інноваційних, управлінських і кадрових аспектів.

Санаційну спроможність аграрних підприємств необхідно розглядати з позиції фінансового управління санацією підприємства за рахунок виокремлення двох чинників: 1) глибини фінансової кризи, як загрози втрати платоспроможності; 2) фінансового потенціалу підприємства та його здатності подолати кризу. Це дозволяє визначати природу та ступінь погіршення фінансової рівноваги стабільного розвитку суб'єктів господарювання, проводити антикризове фінансове управління санаційною спроможністю підприємств, раціонально використовувати прийняті на його основі рішення. Зазначене має передбачати: періодичність дослідження фінансового стану підприємств; завчасне виявлення ознак кризи та чинників, які спричинили розвиток кризи; оцінка масштабів кризового стану та використання внутрішніх й зовнішніх механізмів фінансового забезпечення стабільної діяльності підприємств на основі використання системи специфічних методів та прийомів управління фінансами підприємства; вибір ефективних форм санації; забезпечення ліквідаційних процедур за умови банкрутства підприємства.

Реалізація заходів антикризового фінансового управління санаційною спроможністю аграрних підприємств регламентована Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» із змінами внесеними згідно Закону від 14.06.2016 р. № 1414-VIII, та відомостями Верховної Ради України № 32, ст. 555 від 23.03.2017 р. № 1983 [2]. Закон визначає можливість досудової санації, санації підприємства та укладання мирової угоди під час провадження справи про банкрутство. Реалізація заходів антикризового фінансового управління санаційною спроможністю аграрних підприємств регламентується також Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 р. № 6016-д [3], який розглядає комплекс заходів щодо проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємства-боржника, що знаходяться у фінансовій кризі, з метою його оздоровлення, задоволення, у повному обсязі або частково, вимог кредиторів, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури підприємства-боржника, запобігання банкрутству та його ліквідації.

Санаційну спроможність підприємства необхідно розглядати не лише як його поточну здатність до виживання, але й спроможність до ефективного розвитку у майбутньому. Тому вважаємо, що оцінка санаційної спроможності повинна

грунтуватися також і на оцінці безпеки фінансового потенціалу підприємства, тобто на визначенні можливостей та резервів для його подальшого ефективного функціонування. Для цього слід врахувати ключові елементи фінансового потенціалу підприємства, їх кількісні та якісні характеристики.

З метою спрощення процедури визначення санаційної спроможності доцільно розробляти єдиний інтегральний коефіцієнт санаційної спроможності (платоспроможності) з урахуванням специфіки діяльності аграрних підприємств, який дасть можливість мінімізувати витрати часу та створити передумови для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Для оцінки безпеки фінансового потенціалу аграрних підприємства нами застосовано методичний підхід, який ґрунтується на застосуванні рейтингової оцінки фінансових показників: фінансової незалежності (Кавт), фінансової залежності (Кзал), забезпеченості власними оборотними засобами (Ко), самофінансування (Ксамоф.), загальної ліквідності (Кзаг.лік.), швидкої ліквідності (К шв.лік.), абсолютної ліквідності (Кабс.лік.), рентабельність сукупних активів (Рсук.ак.), рентабельність власного капіталу (Рвл.кап.) та ефективність використання активів для виробництва продукції (Еак.), які дозволять розподіляти рівень фінансового потенціалу на високий, середній та низький (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтингова оцінка рівня безпеки фінансового потенціалу аграрного підприємства за фінансовими показниками

Найменування показника	Алгоритм розрахунку	Рівень фінансового потенціалу підприємства		
		низький	середній	високий
Коефіцієнт фінансової незалежності (К авт.)	Власний капітал і забезпечення (ряд. 1495+1525+1630+1690) / Підсумок балансу (ряд. 1900)	<0,3	0,3–0,5	>0,5
Коефіцієнт фінансової залежності (К зал)	Поточні зобов'язання і забезпечення (ряд. 1595) + Довгострокові зобов'язання і забезпечення (ряд. 1695) / Баланс (ряд. 1900)	>0,5	0,3–0,5	<0,3

Продовження таблиці 1

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами (К о)	Власний капітал (ряд. 1495) – Необоротні активи (ряд. 1095) / Оборотні активи (ряд. 1195)	<0,05	0,05–0,1	>0,1
Коефіцієнт самофінансування (К самоф.)	Власний капітал (ряд. 1495) / Поточні зобов'язання і забезпечення (ряд. 1595) + Довгострокові зобов'язання і забезпечення (ряд. 1695)	<0,5	0,5–1,0	>1
Коефіцієнт загальної ліквідності (К заг. лік.)	Оборотні активи (ряд. 1195) / Поточні зобов'язання і забезпечення (ряд. 1595)	<1,0	1,0–2,0	>2,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності (К шв. лік.)	Оборотні активи – запаси [(ряд. 1195 – ряд. 1100)] / Поточні зобов'язання і забезпечення (ряд. 1595)	<0,4	0,4–0,8	>0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (К абс. лік.)	Грошові кошти та їх еквіваленти (ряд. 1160 + ряд. 1165) / Поточні зобов'язання і забезпечення (ряд. 1595)	<0,1	0,1–0,2	>0,2
Рентабельність сукупних активів (Р сук. ак.)	Фінансовий результат до оподаткування Ф. № 2 ряд. 2290 (2295) / Ф. № 1 Баланс (ряд. 1900)	<0,05	0,05–0,1	>0,1
Рентабельність власного капіталу (Р вл. кап.)	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ф. № 2 ряд. 2350 / ф. № 1 Власний капітал ряд. 1495	<0,1	0,1–0,15	>0,1
Ефективність використання активів для виробництва продукції (Е ак.)	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (ф. № 2 ряд. 2000) / Баланс (ряд. 1900)	<1,0	1,0–1,6	>1,6

Джерело: складено автором за даними [16]

Отримані результати рівня безпеки фінансового потенціалу аграрного підприємства характеризують його на:

– високий рівень – свідчить, що діяльність підприємства є прибутковою, а його фінансове становище стабільним;

– середній рівень – свідчить, що діяльність підприємства є прибутковою, але фінансова стабільність багато в чому залежить від змін як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі підприємства;

– низький рівень – свідчить, що підприємство є фінансово нестабільним.

Дослідженнями було охоплено десять типових аграрних підприємств різних організаційно-правових форм Запорізької області. У 2014–2016 рр. нами проведено детальний аналіз рівня безпеки фінансового потенціалу аграрних підприємств, які було включено до обраної сукупності (табл. 2).

Аналіз даних виявив наступне: коефіцієнт

фінансової незалежності становить в середньому в 2014–2016 рр. 0,664 пункти; коефіцієнт самофінансування характеризується високим значенням – 10,493 пункти, що свідчить про високий рівень можливостей господарюючих суб'єктів здійснювати свою діяльність без залучення коштів. Виявлено, що середнє значення показника ефективності використання активів для виробництва продукції досить наближене до його високого рівня а саме 1,583.

Крім того, високим значенням відзначився показник рентабельності власного капіталу – 1,919. Тобто, вкладений власний капітал характеризувався досить високою нормою прибутку, що виступає запорукою високого фінансового потенціалу аграрних підприємств Запорізької області, які увійшли до обраної сукупності досліджуваних суб'єктів.

Таблиця 2

Показники оцінки рівня безпеки фінансового потенціалу аграрних підприємств Запорізької області, що увійшли до вибіркової сукупності

Найменування показника	2014 р.		2015 р.		2016 р.		В середньому	Відхилення	Рівень фінансового потенціалу
	значення	рівень	значення	рівень	значення	рівень			
К авт.	0,639	В	0,642	В	0,712	В	0,664	0,073	високий
К зал.	0,235	В	0,286	В	0,242	В	0,254	0,007	високий
К заб	0,559	В	0,514	В	0,446	В	0,506	-0,112	високий
К самоф.	7,455	В	7,145	В	16,878	В	10,493	9,424	високий
К заг. лік.	6,1130	В	10,053	В	12,838	В	9,668	6,7250	високий
К шв. лік.	1,546	В	2,930	В	3,767	В	2,747	2,221	високий
К абс. лік.	0,159	С	0,442	С	0,192	С	0,265	0,034	середній
Р сукуп. ак.	0,123	В	0,152	В	0,174	В	0,150	0,052	високий
Р вл. кап.	1,621	В	1,372	В	2,763	В	1,919	1,142	високий
Е ак.	0,946	В	2,339	В	1,465	В	1,583	0,519	високий

Джерело: розрахунки автора

Оцінка інтегрального рівня санаційної спроможності аграрного підприємства на основі часткових складових (фінансових коефіцієнтів) здійснюється з використанням елементів теорії корисності та функції Харінгтона. Необхідність застосування функцій теорії корисності визначається різною розмірністю змінних, які формують інтегральний показник санаційної спроможності

(платоспроможності) аграрного підприємства. Переведення у єдину для всіх оцінку шкалу знімає це ускладнення і дає можливість поєднувати в узагальненому показнику одиничні показники різної розмірності.

Найбільшого поширення в економічних дослідженнях одержала функція корисності Харінгтона, що виражається такою формулою:

$$Y = e^{-e^{-y'}}, \quad (1)$$

де y' – перетворене значення ознаки, яке визначається за формулою:

$$Y_{i'} = \frac{X_i - X \min}{X \max - X \min}, \quad (2)$$

де X_i – первинне значення масиву даних; $X \max$, $X \min$ – максимальне та мінімальне значення оцінок для верхньої та нижньої границі інтервалу за шкалою Харінгтона, що відповідає рівню «задовільно».

показників або інтегрального рівня санаційної спроможності аграрного підприємства за шкалою корисності Харінгтона має наступний вигляд:

Насамкінець, оцінка одиничних

$$Y = e^{-e^{-\frac{X_i - X \min}{X \max - X \min}}}, \quad (3)$$

Зазначимо, що у більшості досліджень верхня та нижня межа для інтервалу «задовільно» визначається на підставі нормативних значень показників, а у разі їх відсутності – методом експертних оцінок. Однак, на нашу думку, у цьому випадку не вирішується проблема суб'єктивізму оцінки та не забезпечується порівнянність оцінок. Причому, як щодо профілю діяльності (зокрема – порівнянні із більш стійкими та

платоспроможними підприємствами за галузевими аналогами аграрного спрямування), так і щодо часового горизонту, протягом якого здійснювалось оцінювання.

Зазначимо, що інтегральний показник рівня санаційної спроможності (платоспроможності) аграрного підприємства за умови оцінок на основі функції Харінгтона одержує значення в діапазоні $\{0; 1\}$ (рис.1).



Рис. 1. Графічна інтерпретація оцінки рівня санаційної спроможності (платоспроможності) аграрного підприємств на основі функції Харінгтона

Джерело: побудовано автором на основі [15]

При цьому чим ближчим значення показника буде до одиниці, тим більшим є рівень санаційної спроможності аграрного підприємства. Узагальнена оцінка

комплексного рівня санаційної спроможності (платоспроможності) за даною методикою виглядає таким чином:

$$SP = \frac{\sum Y_i}{n}, \quad (4)$$

де SP – інтегральний рівень санаційної спроможності (платоспроможності) аграрного підприємства; Y_i – оцінка окремої складової санаційної спроможності (платоспроможності) (одного з 12-ти обраних фінансових показників: абсолютна ліквідність, коефіцієнт покриття, чистий оборотний капітал у активах, рентабельність активів, фінансова автономія, оборотність

активів, коефіцієнт незалежності від позикового капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажу, маневреність власного капіталу); n – кількість складових комплексної санаційної спроможності (платоспроможності), що розглядаються при оцінці.

Значення функції Харінгтона інтерпретуються наступним чином (табл. 3).

Таблиця 3

**Оцінка комплексного рівня санаційної спроможності
(платоспроможності) аграрного підприємства за функцією Харінгтона**

№ п/п	Значення інтегрального показника платоспроможності за шкалою функції корисності	Інтерпретація рівня санаційної спроможності (платоспроможності) відповідно до функції Харінгтона
1	$SP > 0,8$	Відмінна санаційна спроможність (платоспроможність) із мінімальною імовірністю банкрутства
2	$0,63 < SP < 0,8$	Висока санаційна спроможність (платоспроможність) із незначним ризиком банкрутства
3	$0,37 < SP < 0,63$	Задовільна санаційна спроможність (платоспроможність) із ризиком банкрутства близько у 50 %
4	$0,2 < SP < 0,37$	Незадовільна санаційна спроможність (платоспроможність) із високим ризиком банкрутства
5	$SP < 0,2$	Критично низька санаційна спроможність (платоспроможність), за якої банкрутство майже неминуче

Джерело: побудовано автором на основі [15]

Санаційна спроможність аграрного підприємства, як можливість протистояти кризі, не є незалежною величиною, оскільки вона передусім пов'язана зі стадією та глибиною фінансової кризи (комплексною платоспроможністю), яку здатний пережити суб'єкт господарювання завдяки наявності у нього відповідного фінансового потенціалу. У цьому випадку санаційна спроможність

аграрного підприємства є не константою, а функцією декількох змінних, серед яких основною є сама фінансова криза підприємства – її глибина, характер і причини виникнення. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне виділити 4 типи санаційної спроможності підприємства, залежно від витоків і симптомів економічної кризи (табл. 4).

Таблиця 4

**Основні типи санаційної спроможності (платоспроможності) аграрного підприємства
відповідно до природи та рівня розвитку фінансових криз**

Тип санаційної спроможності	Природа і джерела фінансової кризи	Симптоматика, ресурси і компетенції, необхідні для подолання фінансової кризи
Перший – відновлення частково втраченої фінансової рівноваги	Внутрішня, обумовлена неоптимальною фінансовою політикою. Вплив зовнішнього середовища невідчутний або слабкий	Порушення дисбалансу між вхідними та вихідними фінансовими потоками. Погіршується ліквідність, платоспроможність, зменшується чистий оборотний капітал, зростає фінансовий цикл. Для подолання кризи потрібно ефективне фінансове управління та більш повно використовувати виробничо-технологічний й маркетинговий потенціал

Продовження таблиці 4

Другий – подолання кризи стратегічного розвитку	Внутрішня, пов'язана зі стадією життєвого циклу підприємства (перехід зі стадії зростання на стадію зрілості та стабілізації). Вагомо впливають також і зовнішні фактори	Скорочуються надходження фінансових ресурсів, знижується прибуток та рентабельність, поступово втрачається частка ринку та конкурентоспроможність. Знижується фінансова стійкість, підприємство все більше залежить від зовнішніх джерел фінансування. Виникає загроза неплатоспроможності та втрати фінансової незалежності. Подоланню кризи сприятимуть фінансовий та маркетинговий потенціал
Третій – протистояння структурній та галузевій кризі	Переважно зовнішня, пов'язана з життєвим циклом галузі, переходом на стадію зрілості та старіння	Стійкі тенденції до скорочення надходження фінансових ресурсів, системне зниження усіх показників прибутковості, зменшення інтенсивності використання ресурсів, що обумовлює стійку втрату фінансової рівноваги. Подоланню кризи сприятимуть кадрово-управлінський, виробничо-технічний та інноваційний потенціали
Четвертий – подолання системного порушення макроекономічної рівноваги	Зовнішня, обумовлена гострими порушеннями складових макроекономічної рівноваги	Проблема неплатоспроможності та втрати підприємством фінансової стійкості стає критичною. Погіршує ситуацію обмеження доступу до ресурсів, збільшення їх вартості, скорочення виробничого потенціалу для збільшення надходження фінансових ресурсів через кризу товарних ринків. Потрібна системна мобілізація усіх складових фінансового потенціалу

Джерело: складено автором [8]

Як свідчать результати оцінки окремих складових санаційної спроможності (платоспроможності) аграрних підприємств, її низький рівень обумовлений передусім збитковістю, що визначає близькі до критичних оцінки показників рентабельності. Серед інших причин її зниження доцільно також виділити значне зменшення показника «покриття виручкою поточних зобов'язань», який у 2016 р. становив 0,109, що відповідає критично низькому значенню (рис. 2).

Достатньо низькими є оцінки таких складових санаційної спроможності (платоспроможності), як абсолютна ліквідність, коефіцієнт покриття та оборотність (віддача) активів. Водночас, відносно високими є оцінки фінансової автономії, коефіцієнту незалежності від позикового капіталу або частки оборотних

активів у структурі балансу. Таким чином, проведений аналіз показав, що рівень платоспроможності в досліджуваній групі аграрних підприємств, на кінець 2016 р. є незадовільним. Це свідчить про погіршення фінансового стану окремих аграрних підприємств у результаті впливу несприятливих чинників, а показники їх платоспроможності не відповідають рівню стабільності. При цьому існує достатньо високий ризик банкрутства підприємств як у короткостроковій, так і у середньостроковій перспективі. У цьому разі механізм дії фінансової безпеки в управлінні санаційною спроможністю групи аграрних підприємств передбачає використання економетричної моделі, яка дозволяє оцінювати та прогнозувати ймовірність банкрутства підприємств.

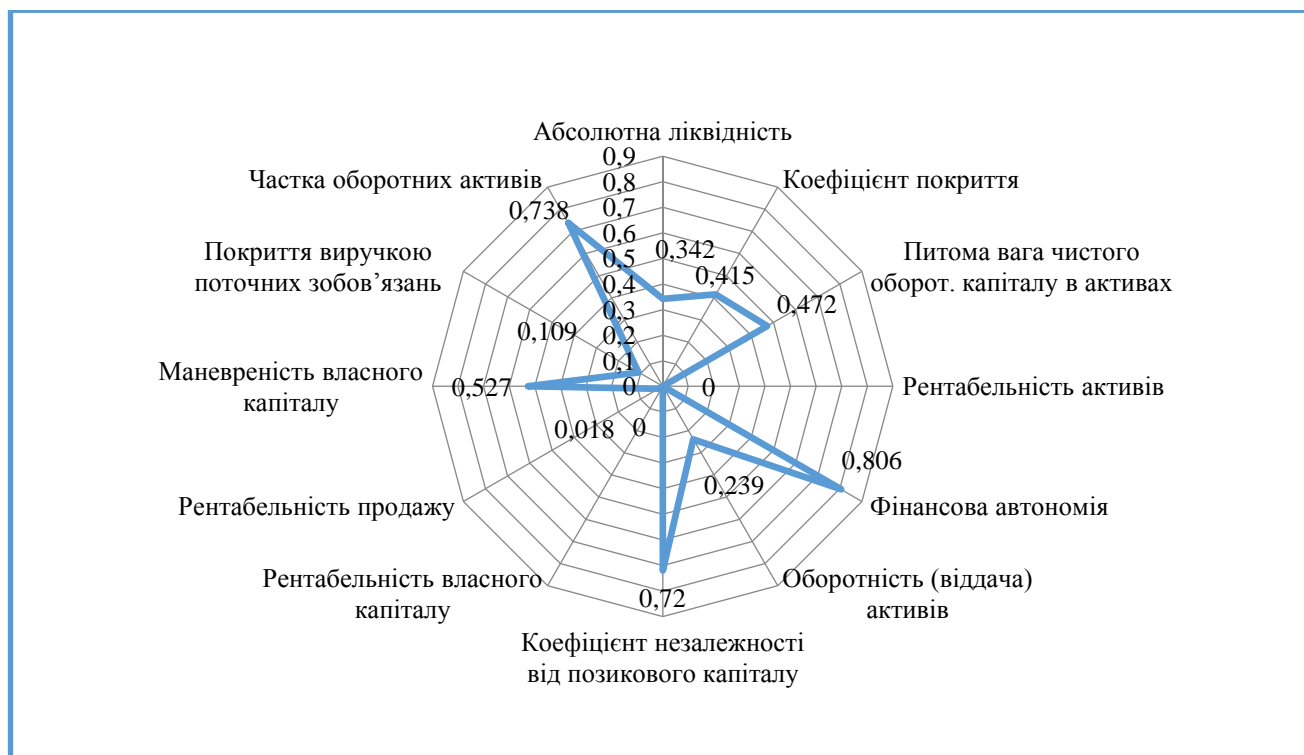


Рис 2. Комплексна оцінка санаційної спроможності (платоспроможності) аграрних підприємств Запорізької області у розрізі складових в 2016 р. (від 0–1)

Джерело: розраховано автором

При визначенні показників, які доцільно включати до економетричної моделі прогнозування рівня санаційної спроможності (платоспроможності), необхідно враховувати наступні вимоги:

– між показниками та інтегральним рівнем санаційної спроможності (платоспроможності) повинен існувати стійкий та суттєвий кореляційний зв'язок;

– показники, які впливають на інтегральний рівень платоспроможності, повинні бути незалежними між собою (відсутність мультиколінеарності між показниками впливу);

– показники мають бути репрезентативними та характеризувати фінансовий стан і результати фінансово-господарської діяльності аграрного підприємства (збалансованість структури активів; ефективність та інтенсивність використання ресурсів/активів підприємства; політика управління фінансовою структурою капіталу підприємства).

Виходячи з цих вимог, визначено наступний вид моделі прогнозування інтегрального рівня санаційної спроможності (платоспроможності):

$$SP_{(x)} = a_0 + a_1 \cdot X_1 + a_2 \cdot X_2 + a_3 \cdot X_3, \quad (5)$$

де SP – інтегральний рівень санаційної спроможності (платоспроможності) аграрного підприємства; X_1 – коефіцієнт покриття виручкою від реалізації існуючих поточних зобов'язань підприємства; X_2 – коефіцієнт незалежності підприємства від позикового капіталу; X_3 – коефіцієнт покриття активами поточних зобов'язань; a_0, a_1, a_2, a_3 – невідомі параметри регресійної моделі, які необхідно оцінити за методом найменших квадратів (МНК).

Зазначимо, що коефіцієнти санаційної спроможності (платоспроможності) при змінних функції ймовірності банкрутства $SP(x)$ є своєрідними сигнальними індикаторами, що свідчать про виникнення кризових процесів у діяльності аграрних підприємства. Відповідно, чим більшим є значення індикатору при кожній з X_i , тим, у першу чергу, погіршення даного індикатору сигналізує про зростаючу загрозу банкрутства. Відповідно до коефіцієнтів при функції ймовірності банкрутства, тобто

прогнозованому інтегральному рівні санаційної спроможності (платоспроможності) $SP(x)$, позикових джерел фінансування) та фінансовому менеджменту підприємства варто звертати увагу на зниження показника X_3 (коefficientу покриття), на зниження коефіцієнту покриття виручкою від реалізації поточних зобов'язань підприємства (табл. 5).

Таблиця 5

Дані для побудови економетричної моделі оцінки та прогнозування інтегрального рівня санаційної спроможності (платоспроможності) аграрних підприємств протягом 2012-2016 рр.

Показники	2012р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Групова оцінка рівня санаційної спроможності (платоспроможності) аграрних підприємств	0,513	0,412	0,352	0,445	0,368
Середнє значення коефіцієнту покриття виручкою поточних зобов'язань по групі	12,242	11,820	11,206	11,500	10,814
Середнє значення коефіцієнту незалежності від позикового капіталу по групі досліджуваних аграрних підприємств	1,547	1,501	1,457	1,437	1,523
Середня значення коефіцієнту покриття по групі досліджуваних аграрних підприємств	1,709	1,599	1,500	1,535	1,526

Джерело: розраховано автором

За результатами оцінок, визначених за наступну економетричну модель: методом найменших квадратів, одержано

$$SP(x) = -0,908 + 0,0844 X_1 + 0,044 X_2 + 0,1824 X_3$$

Одержана економетрична модель характеризує вплив на інтегральний рівень санаційної спроможності (платоспроможності) таких чинників як: коефіцієнт покриття виручкою від реалізації існуючих поточних зобов'язань підприємства; коефіцієнт незалежності підприємства від позикового капіталу та коефіцієнт покриття активами поточних зобов'язань. Значення коефіцієнту детермінації моделі R^2 на рівні 0,99 та F-критерію Фішера на рівні 96,84 свідчать про високу адекватність моделі статистичним даним та можливість її застосування для проведення прогнозу(табл. 6).

Проведені оцінки свідчать, що протягом 2012-2016 рр. середній ризик банкрутства у групі досліджуваних аграрних підприємств зріс з «малоймовірного» ($SP(x) = 0,224$) до «імовірного/високого», що відповідає значенню функції $SP(x)$ на рівні 0,650.

Висновки. Нові умови симптоматики фінансової безпеки в управлінні санаційною

спроможністю аграрних підприємств дозволили отримати не тільки позитивні результати діяльності, але й виявити суб'єкти господарювання, які неспроможні до відновлення фінансової рівноваги. Підгрунтям виникнення такої ситуації частіше за все стають прорахунки в стратегічних планах, у виборі конкретних тактичних заходів, які не дозволяють підприємствам аграрної галузі попереджувати і прогнозувати зміни в нестабільному фінансовому середовищі, а також диспропорції всередині підприємства та нездатність реагувати на них адекватно. Необхідно зауважити, що механізм фінансової безпеки в управлінні санаційною спроможністю аграрних підприємств України повинен увібрати в себе найкращий світовий досвід санаційного управління й бути адаптованим до реалій українського ділового середовища. Це, у свою чергу, вимагає ретельного дослідження зарубіжної практики управління санаційною спроможністю,

акцентуючи увагу на таких основних складових: нормативно-правовому забезпеченні санаційного управління, яке базується на існуючому законодавстві про банкрутство та санацію; методологічному забезпеченні санаційного управління, що дозволяє завчасно та оперативно виявляти найперші ознаки виникнення кризових явищ у діяльності підприємств, що загрожують їх санаційній спроможності; реальній практиці запровадження ефективних санаційних

стратегій та дієвих інструментів відновлення санаційної спроможності у міжнародних компаніях. У якості прикладу ефективної діагностичної методики варто назвати методичні рекомендації Комітету з узагальнення практики аудіювання (Великобританія), які містять перелік критичних показників для оцінки можливостей відновлення санаційної спроможності підприємства та прогнозування банкрутства.

Таблиця 6

Економетрична оцінка прогнозного інтегрального рівня санаційної спроможності (платоспроможності) (ймовірності банкрутства) групи аграрних підприємств протягом 2012–2016 рр.

Прогнозна оцінка інтегрального рівня санаційної спроможності (платоспроможності) аграрного підприємства	2012р	2013р	2014р	2015р	2016р	Інтерпретація оцінки ризику за 2016 р.	Середня оцінка за 2012–2016 рр.	Інтерпретація середньої оцінки ризику
№1	0,091	0,260	0,216	0,169	0,340	невисокий	0,343	невисокий
№2	0,361	0,671	0,892	0,845	0,885	критично високий	0,634	високий / ймовірний
№3	0,244	0,357	0,527	0,624	0,720	високий	0,529	ймовірний
№4	0,549	0,646	0,733	0,718	0,772	високий	0,667	високий
№5	0,898	0,928	0,865	0,521	0,585	ймовірний	0,661	високий
№6	0,554	0,466	0,497	0,551	0,524	ймовірний	0,447	ймовірний
№7	0,561	0,587	0,569	0,639	0,641	високий / ймовірний	0,580	ймовірний
№8	0,502	0,612	0,759	0,646	0,642	високий / ймовірний	0,497	ймовірний
№9	0,052	0,092	0,201	0,229	0,188	малоймовірний	0,060	малоймовірний
№10	0,447	0,615	0,706	0,641	0,715	високий	0,549	ймовірний
Середнє по групі	0,494	0,572	0,658	0,594	0,650	високий / ймовірний	0,532	ймовірний

Джерело: розраховано автором

До першого рівня показників належать критерії, несприятливі поточні оцінки, динаміка яких свідчить про можливі загрози санаційній спроможності та ймовірне банкрутство у найближчому часі. До них віднесено систематичні та істотні втрати у фінансово-господарській діяльності; перевищення певного критичного рівня простроченої кредиторської заборгованості; надмірне використання короткострокових

позикових коштів у якості джерела фінансування довгострокових вкладень підприємства; стійко низькі значення коефіцієнтів ліквідності; хронічна нестача оборотних коштів; стійке збільшення частки позикових коштів у структурі джерел фінансування, неефективна політика реінвестування прибутку, перевищення величини позикових коштів встановлених лімітів, систематичне невиконання

зобов'язань перед стейкхолдерами (інвесторами, кредиторами, акціонерами, працівниками), значна частка простроченої дебіторської заборгованості, наднормативні і залежані товарів і виробничих запасів; погіршення відносин між банками та іншими кредиторами; використання (вимушене) нових джерел фінансових ресурсів на відносно не вигідних для себе умовах; застосування у виробничому процесі обладнання з простроченим терміном експлуатації; потенційні втрати довгострокових контрактів та несприятливі зміни в портфелі замовлень.

До другого рівня показників входять критерії та показники, несприятливі значення яких не дають підстави розглядати поточний фінансовий стан як критичний. Разом з тим, вони вказують на те, що за певних умов чи не вживанні відповідних заходів ситуація може різко погіршитися. До них відносяться: втрата ключових співробітників апарату

управління; вимушені зупинки та порушення виробничо-технологічного процесу; недостатня диверсифікація діяльності підприємства, тобто надмірна залежність фінансових результатів від певного конкретного проекту, типу обладнання, виду активів та ін.; ставка на прогнозовану успішність та прибутковість нового проекту; участь підприємства в судових розглядах; втрата ключових контрагентів; недооцінка технічного та технологічного оновлення підприємства; неефективні довгострокові угоди та політичний ризик, пов'язаний із підприємством у цілому або його ключовими підрозділами.

Що стосується критичних значень цих критеріїв, то вони повинні бути деталізовані за галузями і підгалузями аграрних підприємств, а їх розробка може бути виконана після накопичення достатнього обсягу статистичних даних.

Список джерел:

1. Азаренкова Г. М. Сутність та роль санації в системі антикризового управління підприємства / Г. М. Азаренкова, А. О. Мурей // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 683. – С. 117-121.
2. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визначення його банкрутом» із змінами внесеними згідно Закону від 14.06.2016 р. № 1414-VIII, та відомостями Верховної Ради України № 32, ст. 555 від 23.03.2017 р. № 1983. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/2343-XII>
3. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 р. № 6016-д. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH4N400A.html
4. Коваленко О.В. Методи антикризового управління підприємством / О. В. Коваленко, С. В. Галь // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 8 – С. 107-114.
5. Колісник М. К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством: навчальний посібник / М. К. Колісник, П. Г. Ільчук, П. І. Віблій. – К.: Кондор, 2007. – 412 с.
6. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: навч. посіб. / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – [3-є вид., перероб. та доп.]. – К.: Каравела, 2006. – 560 с.
7. Ліпич Л. Г. Сутність та методи антикризового управління підприємства / Л. Г. Ліпич, І.О. Гадзевич // Вісник Львівської комерційної академії (Серія: економіка). – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 36. – 486 с.
8. Ліснічук О.А. Розробка моделей діагностики банкрутства українських підприємств за допомогою дискримінантного аналізу / О.А. Ліснічук // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету (економіка і менеджмент). – Одеса. Випуск 10. – 2015. – С. 251-254.
9. Хринюк, О.С. Методи антикризового управління підприємством [Текст] / О.С. Хринюк, Л.А. Москаленко // Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. – 2011. – № 5. – С. 114-117.
10. Харрінгтон Г. Управление качеством в американских корпорациях / Г. Харрінгтон. – М. – 1989. – 311 с.
11. Череп А.В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: підручник / А. В. Череп. – К.: Кондор, 2006. – 380с.

References:

1. H. M. Azarenkova, A. O. Murei (2010) Sutnist ta rol sanatsii v systemi antykrizovoho upravlinnia pidpriemstva. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, № 683, p. 117-121.
2. Zakon Ukrainy «Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka abo vyznachennia yoho bankrutom» iz zminamy vnesenymy zghidno Zakonu vid 14.06.2016 r. № 1414-VIII, ta vidomostiamy Verkhovnoi Rady Ukrainy № 32, st. 555 vid 23.03.2017 r. № 1983. [Online]. Retrieved from: <https://zakon.help/law/2343-XII>
3. Zakon Ukrainy «Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorsku diialnist» vid 21.12.2017 r. № 6016-d. [Online]. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH4N400A.html
4. O. V. Kovalenko, S. V. Hal (2014) Metody antykrizovoho upravlinnia pidpriemstvom. *Ekonomichnyi visnyk Za-porizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, № 8, p. 107-114.

5. M. K. Kolisnyk, P. H. Ilchuk, P. I. Viblyi. (2007) *Finansova sanatsiia i antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: navchalnyi posibnyk*. K.: *Kondor*, 412 p.
6. L.P. Kulakovska, Yu.V. Picha (2006) *Orhanizatsiia i metodyka audytu: navch.posib.* [3-ye vyd., pererob. ta dop.]. K.: *Karavela*, 560 p.
7. L. H. Lypych, I.O. Hadzevych (2011) *Sutnist ta metody antykryzovoho upravlinnia pidpriemstva. Visnyk Lvivskoi komertsii noi akademii (Serii: ekonomika)*. Lviv: *Vydavnytstvo Lvivskoi komertsii noi akademii*, Vyp. 36, 486 p.
8. Lisnichuk, O.A. (2015) *Rozrobka modelei diahnozyky bankrutstva ukrainskykh pidpriemstv za dopomohoiu dyskryminantnoho analizu. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu (ekonomika i menedzhment)*. Odesa, Vypusk 10, p. 251–254.
9. O.S. Khryniuk, L.A. Moskalenko (2011) *Metody antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvom [Tekst]. Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia: zbirnyk naukovykh prats molodykh vchenykh.*, № 5, p. 114-117.
10. Kharrynhton, H. (1989) *Upravlenye kachestvom v amerykanskykh korporatsiakh*. M., 311 p.
11. Cherep, A.V. (2006) *Finansova sanatsiia ta bankrutstvo subiektiv hospodariuvannia: pidruchnyk*. K.: *Kondor*, 380 p.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 338.58

Грицаєнко М.І., к. е. н., ст. викладач
Таврійський державний агротехнологічний університет
nick.gric@gmail.com

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ: СУТНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ЗВ'ЯЗОК З СОЦІАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ

Анотація. У статті на основі критичного опрацювання літературних джерел узагальнені різноманітні трактування понять «соціальний капітал» та «транзакційні витрати», сформульовані їх авторські дефініції. Підкреслено важливу роль інституційного середовища у формуванні соціального капіталу, показаний взаємозв'язок соціального капіталу та транзакційних витрат. З метою подальшого використання у розробці методики оцінки транзакційних витрат розглянуті існуючі підходи та запропоноване власне бачення їх класифікації.

Ключові слова: інституційне середовище, капітал, соціальний капітал, транзакції, транзакційні витрати, класифікація транзакційних витрат

JEL Classification: E02, O11

Grytsaenko M.I., Ph.D. in Economics, senior lecturer
Tavriya State Agrotechnological University
nick.gric@gmail.com

TRANSACTION COSTS: SATISFACTION, CLASSIFICATION AND A CONNECTION WITH SOCIAL CAPITAL

Summary. The main purpose of the article is to study the essence of transaction costs, their classification and definition of connection with social capital.

Based on the critical study of literary sources, the author's definition of social capital as a set of able to bring income of ties and socio-economic relations that arise in a particular social network based on existing norms and trust are formulated. It is concluded that the ability of social capital to generate income is manifested in the reduction of specific transaction costs.

In the article, the essence of transaction costs is considered as a set of costs that increase the price of the product without changing its consumer value arising as a result of the interaction of enterprises with other actors of the institutional environment.

Transaction cost management requires an assessment, for which a classification is required. It is proposed to consider the classification of transaction costs by micro, mezzo and macro levels. Classification of transaction costs of the enterprise (micro level) is proposed to be considered as the cost of the transaction (information search costs, negotiation and contracting costs) and costs after the transaction (costs of specification and protection of property rights, costs of counteracting opportunistic behavior). In this case, the transaction costs of the industry (mezzo level) are proposed to be determined as the sum of transaction costs of the enterprises concerned; the transaction costs of the region (mezzo level) are estimated in the same way as the transaction costs of the national economy as a whole, for assessment of which (macro level) can be limited to the transactional sector of the economy.

It is concluded that social capital allows establishing missing links, saving time for economic agents to find the right counterparties, and discussing the conditions for conducting transactions, increasing their frequency and diversity, thereby reducing specific transaction costs.

Keywords: institutional environment, capital, social capital, transactions, transaction costs, classification of transaction costs

Постановка проблеми. Розвиток господарських відносин, а також посилення глобалізації та інтеграції призводять до активізації ділових відносин суб'єктів господарювання,

що супроводжується ростом транзакційних витрат. Високий рівень національних транзакційних витрат свідчить про недосконалість

вітчизняної інституційної структури, що негативно впливає на ефективність суспільного виробництва, конкурентоспроможність суб'єктів господарювання.

Отже, на сучасному етапі особливий інтерес викликають наукові пошуки напрямів удосконалення інституційного середовища як головного фактора управління транзакційними витратами суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у розробку теоретичних та практичних засад формування та розвитку соціального капіталу внесли такі вчені: іноземні: Г. Беккер, П. Бурдье, Дж. Коулмен, Д. Норт, Р. Патнем, Ф. Фукуяма; Л. Дж. Ханіфан, Т. Шульц; вітчизняні: М. Туган-Барановський, О. Шпикуляк та багато інших.

Грунтовне дослідження різних аспектів транзакційних витрат здійснили у своїх працях іноземні та вітчизняні вчені: О. Вільямсон, Т. Еггертсон, К. Ерроу, Д. Норт, а також С. Архієреєв, О. Власенко, А. Глебова, О. Євтушенко, В. Мартинець та інші. Незважаючи на суттєві наукові розробки, спостерігається відсутність єдиного підходу до визначення сутності, класифікації та взаємозв'язку транзакційних витрат і соціального капіталу, що свідчить про актуальність обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Головною метою статті є вивчення сутності транзакційних витрат, їх класифікації та визначення зв'язку з соціальним капіталом.

Виклад основного матеріалу. Поняття «соціальний капітал» вперше було застосовано американським дослідником Л. Дж. Ханіфаном у 1916 році. Він зробив висновок про те, що соціальний капітал являє собою численні соціальні зв'язки між учасниками освітньої діяльності, місцевої громади та урядових установ [1]. Видатний вітчизняний економіст М. Туган-Барановський у тому ж році написав фундаментальну працю «Соціальні основи кооперації» [2], заклавши в ній основи майбутньої теорії соціального капіталу.

У 60-ті роки минулого сторіччя відбувалося безпосереднє формування теорії соціального капіталу, а саме, визнання науковою спільнотою праць американських економістів Т. Шульца [3] та Г. Беккера [4] по створенню концепції людського капіталу, яка розкривала

економічну роль освіти, взаємозв'язок інвестицій в людський капітал з підвищенням рівня продуктивності праці.

Глибокий аналіз соціального капіталу було проведено французьким соціологом П. Бурдье, який визначав соціальний капітал як суму ресурсів і обґрунтував можливість реалізації соціального капіталу через конвертацію його в інші форми капіталу [5]. У роботах американського економіста і соціолога Дж. Коулмена соціальний капітал – це ресурс, який сприяє розвитку економіки та вдосконаленню суспільства в цілому [6]. Американський філософ, політолог, політичний економіст і письменник японського походження Ф. Фукуяма при визначенні сутності соціального капіталу наголошував, що «це норми, неформальні норми або цінності, які роблять можливими колективні дії у групах людей» [7].

Інституційний підхід до трактування сутності поняття соціального капіталу представлений в роботах американського політолога Р. Патнема, який розкривав основні джерела його формування: мережі, норми та довіру [8], і американського економіста Д. Нортона, який розкривав соціальний капітал як елемент інституційного середовища поведінки людини [9]. На інституційний контекст соціального капіталу звертав увагу провідний український науковець О. Шпикуляк. На його переконання, «в інституційному вимірі соціальний капітал слід розглядати як сукупність матеріальних і нематеріальних активів, що констатують формування механізму соціально-економічного забезпечення» [10, с. 64].

На основі критичного опрацювання літературних джерел нами сформульовано авторське визначення соціального капіталу як сукупності здатних приносити дохід зв'язків та соціально-економічних відносин, які виникають у певній соціальній мережі на основі існуючих норм та довіри. Вважаємо, що здатність соціального капіталу приносити дохід проявляється у скороченні питомих транзакційних витрат.

При вивченні підходів науковців до визначення сутності транзакційних витрат умовно можна виділити наступні позиції:

- укладання угод;
- обмін правами власності;
- витрати економічної взаємодії;

– функціонування в ринкових умовах.

Умовність цього поділу полягає у тому, що, незважаючи на явне акцентування тієї чи іншої позиції, дефініції за своїм змістом тісно взаємопов'язані.

Так, з позицій укладання угод (контрактів) трансакційні витрати розглядають В. Бонарев [11, с. 77], О. Власенко [12, с. 5], О. Стрижак [13, с. 81], О. Шепеленко [14, с. 15] та інші дослідники. Але невід'ємною функцією ринкових відносин є саме посередницька, тобто укладання угод, тому в дефініціях цих науковців згадується ринок.

Трансакційні витрати, як витрати внаслідок обміну правами власності, визначають С. Архієреєв [15, с. 10], Т. Еггертссон [16, с. 29], О. Євтушенко [17, с. 58], Д. Норт [18, с. 45] І. Садовська й Ю. Биховець [19, с. 65] та інші науковці. У той же час, саме ринок є сукупністю економічних відносин щодо обміну правами власності між виробниками товарів (послуг) та споживачами, що зближує трактування сутності трансакційних витрат згаданих науковців з прихильниками позицій «функціонування в ринкових умовах».

Як витрати будь-якої економічної взаємодії розглядають трансакційні витрати К. Ерроу [20, с. 53], О. Прутська [21, с. 74] та інші дослідники. Але, на наш погляд, таке тлумачення поняття «трансакційні витрати» дуже загальне і не відображає специфічні особливості саме трансакцій як послідовної сукупності дій її суб'єктів по здійсненню фінансової або комерційної операції. До того ж витрати економічної системи, крім трансакційних витрат, включають трансформаційні (виробничі) витрати, що не враховано в наведених визначеннях.

Більш обґрунтованою, на наш погляд, є позиція дослідників, які розглядають сутність трансакційних витрат через призму *функціонування в ринкових умовах* (А. Глебова [22, с. 158], М. Дубініна [23, с. 63], О. Пальчук [24, с. 429, 430] та інші науковці).

Не викликає сумнівів той факт, що трансакційні витрати виникають внаслідок функціонування фірми в ринкових умовах, під час здійснення трансакції. Заслугує уваги думка про те, що кошти трансакції – це ті видатки покупців або власників підприємств, які не отримує виробник [25, с. 98]. Таким чином, на основі вивчення літературних джерел

щодо трактування сутності поняття «трансакційні витрати» можна сформулювати власну дефініцію. *Трансакційні витрати – це витрати, які збільшують ціну товару, не змінюючи його споживчої вартості, що виникають внаслідок взаємодії підприємств з іншими суб'єктами інституційного середовища.*

Управління трансакційними витратами вимагає їх оцінки, для здійснення якої необхідна класифікація, підходи до якої також неоднозначні. Так, наприклад, А. Глебова виділяє наступні види трансакційних витрат: залежно від рівня управління; за можливістю відображення в фінансових документах; щодо можливості здійснення; за періодичністю; щодо суб'єкта господарювання; за можливістю впливу на процес формування; залежно від функції [22, с. 161]. Безумовно, кожна запропонована А. Глебовою класифікаційна ознака є важливою та обґрунтованою, але, на наш погляд, запропонована класифікація має дуже загальний характер, який не наближає дослідника до визначення конкретних видів витрат, які відносяться саме до трансакційних, а також до їх оцінки.

Аналогічні претензії можна пред'явити до підходів В. Мартинець, яка при класифікації трансакційних витрат пропонує використовувати наступні ознаки: залежно від рівня управління; залежно від сфери обігу; залежно від середовища укладання трансакцій; залежно від етапу укладання трансакцій; залежно від типу контракту; за ступенем вираженості; за можливістю впливу на процес формування; за функціями; залежно від природи виникнення [26, с. 6].

Знадто абстрактними є бачення трансакційних витрат науковцями В. Марченко й І. Макалюк, які застосовують наступну класифікацію: за напрямком трансакційного впливу: вхідні та вихідні; за відкритістю: явні та неявні; за притаманністю: специфічні та універсальні [27, с. 286]. Також надмірно загальною є класифікація Т. Фурси, яка пропонує згрупувати трансакційні витрати за певними ознаками: за сутністю; за організаційною формою; за етапами виконання договору; за економічним змістом; за сферою виникнення [28, с. 96].

В залежності від власного бачення та цілей

дослідження науковці пропонують різні системи розподілення трансакційних витрат. Наприклад, А. Зелінський, аналізуючи підходи до класифікації трансакційних витрат *для цілей управління*, поділяє їх залежно від: економічного ефекту; черговості здійснення; важливості для подальшої діяльності; досягнутого результату; терміну отримання економічної вигоди; імперативних норм; цілей діяльності; місця за географічною ознакою; виміру затрачених ресурсів; вартості для підприємства [29, с. 150]. Для потреб бухгалтерського обліку Ж. Ющак розглядає трансакційні витрати як: контрольовані; неконтрольовані [30, с. 243]. Л. Демиденко, розглядаючи класифікацію трансакційних витрат у *кормовиробництві*, виділяє наступні класифікаційні ознаки: за сутністю; за етапами виконання контракту; за організаційною формою; за економічним змістом; за сферою виникнення [31, с. 94]. На наш погляд, підходи А. Зелінського, Ж. Ющак та Л. Демиденко, попри позиціонування власних пропозицій щодо класифікації трансакційних витрат як прикладних, необхідних для вирішення конкретних завдань, тем не менше мають загальний характер і не відображають специфіки відповідних сфер діяльності.

Вважаємо, що розгляд класифікаційних ознак трансакційних витрат необхідно починати з вивчення підходів до цього питання О. Вільямсоном, який розрізняє два типи трансакційних витрат: *ex ante* та *ex post*. До витрат типу *ex ante* він відносить витрати на складання проекту угоди та проведення переговорів щодо нього.

До витрат типу *ex post* О. Вільямсон пропонує включати організаційні та експлуатаційні витрати, пов'язані з використанням структури управління, в обов'язки якої входять моніторинг, а також прийняття до розгляду та розбір суперечок; витрати, що виникають через погану адаптацію, яка відбиває нездатність сторін відновлювати своє становище на контрактній кривій, що зміщується; витрати на позови, які виникають у ході пристосування контрактних відносин до непередбачених обставин (або через відсутність таких пристосувань); витрати, пов'язані з виконанням контрактних зобов'язань [32, с. 608].

О. Пальчук, розвиваючи підхід О. Вільямсона, пропонує у трансакційних витратах

виокремлювати наступні складові [24, с. 431, 432]: витрати на пошук інформації; витрати на ведення переговорів і укладання угод; витрати на вимірювання; витрати специфікації і захисту прав власності; витрати протидії опортуністичної поведінки.

Вважаємо, що класифікацію трансакційних витрат необхідно розглядати за рівнями – мікро-, мезо- та макрорівнем. Ця класифікація може стати підґрунтям для розробки методики їх оцінки. Так, класифікацію трансакційних витрат підприємства (мікрорівень) доцільно розглядати за наступними ознаками:

1) витрати до укладання угоди (*ex ante*):

– витрати на пошук інформації (витрати на маркетингові дослідження, створення баз даних про контрагентів, Інтернет-послуги, консалтингові послуги);

– витрати на ведення переговорів та укладання контрактів (представницькі витрати, юридичне супроводження процесів ведення переговорів та укладення договору);

2) витрати після укладання угоди (*ex post*):

– витрати специфікації і захисту прав власності (придбання патентів та ліцензій, витрати на врегулювання спорів у судових органах);

– витрати протидії опортуністичної поведінки (забезпечення зобов'язань, страхування ризиків).

Методика оцінки трансакційних витрат підприємства повинна враховувати запропоновані види витрат. При цьому трансакційні витрати галузі (мезорівень) можна визначати як суму трансакційних витрат відповідних підприємств.

Вважаємо, що трансакційні витрати регіону (мезорівень) повинні оцінюватись аналогічно трансакційним витратам національної економіки в цілому, для оцінки яких пропонуємо обмежитись трансакційним сектором економіки, до якого доцільно віднести оптову та роздрібну торгівлю; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів; транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність; тимчасове розміщування й організацію харчування; інформацію та телекомунікації; фінансову та страхову діяльність; операції з нерухомим майном; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; державне управління й оборону; обов'

язкове соціальне страхування. Саме їх послуги використовуються для «експлуатації економічної системи» [20, с. 53].

Висновки. Трансакційні витрати виникають внаслідок взаємодії підприємств з іншими суб'єктами інституційного середовища, що суттєво збільшує ціну товару, не змінюючи його споживчої вартості. Вважаємо, що скорочувати питомі трансакційні витрати дозволяє соціальний капітал, який вста-

новлює відсутні зв'язки, економить час економічних агентів на пошук необхідних контрагентів та обговорення умов здійснення трансакцій, збільшує їх частоту та різноманітність.

Перспективами подальших досліджень є розробка методики оцінки трансакційних витрат та пошук факторів, які впливають на ефективність функціонування трансакційного сектору економіки та, відповідно, знижують трансакційні витрати.

Список літератури

1. Hanifan L. J. The rural school community center / L. J. Hanifan // *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. – 1916. – №67. – Pp. 130–138;
2. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации. – Москва, 1916. [2-е изд. М., 1918. – 3-е доп. издание. – М., 1919. – Переиздание. – М.: Экономика, 1989. 496 с.];
3. Schultz T. W. The Economic value of education // Théodore W. Schultz. – New York and London: Columbia University Press, 1963. – 92 p.;
4. Becker G. S. Investment in Human Capital : A Theoretical Analysis / Gary S. Becker // *The Journal of Political Economy*. – 1962. – Vol. 70. – Issue 5, Part 2: Investment in Human Beings. – Pp. 9–49;
5. Бурдые П. Формы капитала [Электронный ресурс] / П. Бурдые // *Экономическая социология (электронный журнал)*. – 2002. – Том 3. – № 5. – С. 60–74. – Режим доступа : www.ecsoc.msses.ru;
6. Coleman J. S. Foundations of Social Theory / James Samuel Coleman. – Cambridge (MA), 1990. – Cambridge, Mass. : Belknap Press of Harvard University Press, 1990. – 993 p.;
7. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? Київська лекція Френсіса Фукуяма [Електронний ресурс] / Ф. Фукуяма // *День*. – 2006. – № 177. – Режим доступу: <http://day.kyiv.ua/uk/article/podrobici/shcho-take-socialniy-kapital>;
8. Putnem R. Who Killed Civic America? / R. Putnem // *Prospect*. – 1996. – March. – Pp. 66–72;
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт. Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.;
10. Шпикуляк О. Г. Інституційні засади формування соціального капіталу в механізмі розвитку сільських територій / О. Г. Шпикуляк, Г. Ф. Мазур // *Економіка АПК*. – 2014. – № 8. – С. 63–68;
11. Бонарев В. Трансакційні витрати як економічна категорія / В. Бонарев // *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. Зб. наук. праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 8(29). – Ч.2. – Луцьк, 2011. – С.65–78;
12. Власенко О. Управління трансакційними витратами в агробізнесі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. Власенко. – Житомир, 2009. – 21 с.;
13. Стрижак О. Трансакційні витрати на формування людського капіталу / О. Стрижак // *Економіка розвитку*. – 2009. – № 2. – С. 80–83;
14. Шепеленко О. Управління трансакційними витратами в економіці України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О. Шепеленко. – Донецьк, 2008. – 43 с.;
15. Архієреєв С. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / С. Архієреєв. – Харків, 2002. – 34 с.;
16. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон; [пер. с англ. М. Каждана; науч. ред. пер. А. Нестеренко] – М.: Дело, 2001. – 407 с.;
17. Євтушенко О. Сутність та зміст трансакційних витрат / О. Євтушенко // *Економіка розвитку*. – 2009. – № 1. – С. 57–58.
18. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. [пер. с англ. А. Нестеренко, ред. Б. Мильнера] – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.;
19. Садовська І. Теорія трансакційних витрат: генеза і сучасність / І. Садовська, Ю. Биховець // *Економіст*. – 2012. – № 4. – С. 64–66;
20. Эрроу К. Возможность и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // *THESIS*. – 1993. – Вып. 2. – С. 53–68;
21. Прутська О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці : монографія / О. Прутська. – К.: Логос, 2003. – 256 с.;
22. Глебова А. Трансакційні витрати: сутність, види та особливості управління / А. Глебова // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки* – 2014. – Випуск 7. Частина 2. – С. 157–161;
23. Дубініна М. Регулювання трансакційних витрат аграрного сектору економіки / М. Дубініна // *Економіст*.

– 2012. – № 2. – С. 63–64;

24. Пальчук О. Проблеми формування інформаційного забезпечення управління транзакційними витратами в системі бухгалтерського обліку / О. Пальчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – вип. 22, ч. II – С. 428–433;

25. John J. Wallis and Douglass C. North. Measuring the Transaction Sektor in the American Economy, 1870-1970, in Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, eds. Long-Term Factors in American Economic Growth (Chicago: The University of Chicago Press, 1986), pp. 95-162;

26. Мартинець В. Управління транзакційними витратами промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / В. Мартинець. – Суми, 2013. – 23 с.;

27. Марченко В. Методологічні основи оцінювання транзакційних витрат у контексті взаємовпливу суб'єктів інституціонального середовища / В. Марченко, І. Макалюк // Бізнес Інформ. – 2016. – № 2. – С. 285–292;

28. Фурса Т. Транзакційні витрати в сьогоденній системі управління підприємством / Т. Фурса // Формування інформаційного потенціалу бухгалтерського обліку, контроль, аналіз та аудит в умовах глобальних економічних змін. – 2013. – С. 95-97;

29. Зелінський А. Підходи до класифікації транзакційних витрат для цілей управління / А. Зелінський // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2016. – № 2 (74). – С. 148-153;

30. Ющак Ж. Підходи до класифікації транзакційних витрат для потреб бухгалтерського обліку / Ж. Ющак // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 2(14). – С. 235-245;

31. Демиденко Л. Класифікація транзакційних витрат і їх взаємозв'язок із логістичними витратами у кормовиробництві / Л. Демиденко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – 2011. – Випуск 2. Том 1. – С. 92-97;

32. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. Уильямсон [науч. ред. В. Катъкало; пер. с англ. Ю. Благова, В. Катъкало, Д. Славнова, Ю. Федотова, Н. Цытович]. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

References

1. Hanifan, L.J. (1916), "The rural school community center", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 67, pp. 130–138;
2. Tygan-Baranovskii, M. I. (1989), *Socialnie osnovi kooperacii* [The social basis of cooperation], 3rd ed, Ekonomika, Moskva, Sovetskii Souz;
3. Schultz, T. W. (1963), *The Economic value of education*, Columbia University Press, New York and London, USA;
4. Becker, G.S. (1962), "Investment in Human Capital : A Theoretical Analysis", *The Journal of Political Economy*, vol. 70, Issue 5, part 2: Investment in Human Beings. – pp. 9–49;
5. Burdje, P. (2002), "Forms of capital", *Ekonomicheskaja socyologhyja*, [Online], vol. 3, no. 5, pp. 60-74, available at: www.ecsoc.msses.ru (Accessed 23 August 2017);
6. Coleman, J. S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass. : Belknap Press of Harvard University Press, USA;
7. Fukujama, F. (2006), "What is social capital? Kyiv Lecture by Francis Fukuyama", *Denj*, [Online], no. 177, available at: <http://day.kyiv.ua/uk/article/podrobici/shcho-take-socialniy-kapital> (Accessed 23 August 2017);
8. Putnem, R. (1996), "Who Killed Civic America?", *Prospect*, March, pp. 66–72;
9. Nort, D. (1997), *Instityti, institycionalnie izmeneniya i funkcionirovanie ekonomiki* [Institutions, institutional changes and the functioning of the economy], Fond ekonomicheskoi knigi "Nachala", Moskva, Sovetskii Souz;
10. Shpykuljak, O. and Mazur, Gh. (2014), "Institutional Principles of the Formation of Social Capital in the Mechanism of Development of Rural Territories", *Ekonomika APK*, no. 8, pp. 63–68;
11. Bonarev, V. (2011), "Transaction costs as an economic category", *Ekonomichni nauky. Serija "Oblik i finansy"*. *Zb. nauk. pracj. Lucjkyj nacionalnyj tekhnichnyj universytet*, vol. 8(29), no.2, pp.65–78;
12. Vlasenko, O. (2009), "Managing transactional costs in agribusiness", Ph.D. Thesis, Economics and management of the national economy, Zhytomyr National Agroecological University, Zhytomyr, Ukraine;
13. Stryzhak, O. (2009), "Transaction costs for the formation of human capital", *Ekonomika rozvytku*, vol. 2, pp. 80–83;
14. Shepelenko, O. (2008), "Management of transactional costs in the economy of Ukraine", Doctor of Economics Thesis, Economics and management of the national economy, Donetsk National University, Donetsk, Ukraine;
15. Arkhijerejev, S. (2002), "Transaction costs in the conditions of market transformation", Doctor of Economics Thesis, Economic theory, Kharkiv National University, Kharkiv, Ukraine;
16. Eggertsson, T. (2001), *Ekonomicheskoe povedenie i instityti* [Economic behavior and institutions], Delo, Moskva, Rossiya;
17. Jevtushenko, O. (2009), "The essence and content of transaction costs", *Ekonomika rozvytku*, vol. 1, pp. 57–58;
18. Nort, D. (1997), *Instityti, institycionalnie izmeneniya i funkcionirovanie ekonomiki* [Institutions, institutional changes and the functioning of the economy], Fond ekonomicheskoi knigi «Nachala», Moskva, Sovetskii Souz;
19. Sadovsjka, I. and Bykhovecj, Ju. (2012), "The theory of transaction costs: the genesis and the present", *Ekonomist*, vol. 4, pp. 64–66;

20. Erroy, K. (1993), "The possibility and limits of the market as a mechanism for allocating resources", *THESIS*, no. 2, pp. 53–68;
21. Prutsjka, O. (2003), *Instytucjonalizm i problemy ekonomichnoji povedinky v perekhidnij ekonomici* [Institutionalism and problems of economic behavior in a transition economy], Loghos, Kyiv, Ukraine;
22. Ghljebova, A. (2014), "Transaction costs: the nature, types and features of management", *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu. Serija Ekonomichni nauky*, vol. 7, no. 2, pp. 157–161;
23. Dubinina, M. (2012), "Regulation of transaction costs of the agrarian sector of the economy", *Ekonomist*, vol. 2, pp. 63–64;
24. Paljchuk, O. (2012), "Problems of formation of information support for management of transaction costs in the accounting system", *Naukovi praci Kirovohradsjkogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 22, no. II, pp. 428–433;
25. Wallis, J.J. and North, D.C. (1986), "Measuring the Transaction Sektor in the American Economy, 1870-1970", in Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, eds. *Long-Term Factors in American Economic Growth* (Chicago: The University of Chicago Press), pp. 95-162;
26. Martynecj, V. (2013), "Management of transactional expenses of industrial enterprise", Ph.D. Thesis, Economics and enterprise management, Sumy State University, Sumy, Ukraine;
27. Marchenko, V. and Makaljuk, I. (2016), "Methodological basis for assessing transaction costs in the context of interaction of the institutional environment subjects", *Biznes Inform*, vol. 2, pp. 285–292;
28. Fursa, T. (2013), "Transaction costs in the current enterprise management system", *Formuvannja informacijnogho potencialu bukhghaltersjkogho obliku, kontrolj, analiz ta audyt v umovakh globaljnykh ekonomichnykh zmin*, vol. 1, pp. 95-97;
29. Zelinsjkyj, A. (2016), "Approaches to the classification of transaction costs for management purposes", *Naukovyj visnyk Poltavsjkogho universytetu ekonomiky i torghivli*, vol. 2, no. 74, pp. 148-153;
30. Jushhak, Zh. (2009), "Approaches to the classification of transaction costs for accounting purposes", *Problemy teoriji ta metodologhiji bukhghaltersjkogho obliku, kontrolju i analizu. Mizhnarodnyj zbirnyk naukovykh pracj*, vol. 2, no. 14, pp. 235-245;
31. Demydenko, L. (2011), "Classification of transaction costs and their interrelation with logistics costs in fodder production", *Naukovi praci Poltavsjkoji derzhavnoji aghrarnoji akademiji. Serija: Ekonomichni nauky*, vol. 2, no. 1, pp. 92-97;
32. Yilyamson, O. (1996), *Ekonomicheskie instytyti kapitalizma: firmi, rinky, "otnoshencheskaya" kontraktaciya* [Economic institutions of capitalism: firms, markets, "relative" contracting], Lenizdat; CEV Press, Sankt-Peterbyrg, Rossiya.

УДК 657

*Демчук О.М. к.е.н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет
Демчук Н.І. д.е.н., професор,
Ткаченко О.С. к.е.н., викладач,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Анотація. У статті обґрунтовано значення бухгалтерського обліку в управлінні сільськогосподарськими підприємствами через дослідження функцій: регулювання, планування, аналіз, контроль, облік. Досліджено взаємозв'язок інформації фінансового обліку, управлінського обліку та обліку податкових розрахунків. Висвітлено особливості формування облікової інформації щодо господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова бухгалтерський облік, сільськогосподарські підприємства, управління, облікова інформація, функції, управлінський облік.

JEL code classification: M4, M41, 48

*Demchuk Elena, Ph.D., ass. prof.
Department of Accounting and Taxation
Tavriya State Agrotechnological University*

*Demchuk Natalia, doctor of sciences, professor
Department of Finance and Banking
Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University*

*Tkachenko Alexander, Ph.D., lecturer
Dnepropetrovsk State Agrarian and Economic University*

ACCOUNTING IN ACCOUNTING AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary.

Problem: Agricultural enterprises operating under difficult economic conditions require a flexible system of measures aimed at improving and ensuring the management of economic activities. The main source of information for management of agricultural enterprises is the accounting data. Accounting provides the necessary information for the implementation of all management functions. An important element in the management of financial and economic activity of agricultural enterprises is accounting, the rational organization of which is a prerequisite for effective management of agricultural enterprises.

In the accounting system information about the economic activity of agricultural enterprises is formed. Therefore, the study of accounting in the management of agricultural enterprises is relevant.

The main research material. Agricultural companies established in accordance with Ukrainian legislation are required to keep records and submit financial statements, regardless of their organizational and legal forms and forms of ownership. In the accounting system, accounting information is generated. According to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", accounting is a process of identifying, measuring, registering, accumulation, generalization, storage and transfer of information about the activities of an enterprise to external and internal users for decision-making. This Law provides an interpretation of managerial accounting, which is understood as the system of processing and preparation of information about the activities of the enterprise for internal users in the process of enterprise management.

Accounting is an independent information system, the formation of which is determined by new needs in terms of increasing its role in the management of economic processes in society. As the information system of accounting operates data that provide information for decision-making.

When organizing the accounting process, it is imperative to provide for the implementation of the functions of accounting and management and the way of their interaction. In addition to functions, accounting in the enterprise management system is also characterized by tasks, principles, requirements, components of which are divided in terms of

managerial functions.

Agricultural enterprises can successfully manage in a modern business environment, provided that an efficient management mechanism is in place, which needs proper information support. As you know, in modern terms, information is the driving force for any business. It helps you to properly assess the business environment, understand and shape the goals and objectives of future activities and, on this basis, adopt effective managerial decisions. Between financial and managerial accounting is a feedback for the exchange of relevant information. To complete the relevant tax returns, information is obtained from financial and managerial accounting.

The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" granted the right to independently determine the accounting policy, to choose the form of accounting, to approve the rules of document circulation. However, the independence of enterprises in the selection and implementation of certain elements of accounting policy should be combined with strict compliance with regulations. The accounting system should take into account the specifics of the economic activity of the enterprise, its financial status and prospects of development. To construct an accounting system, it is necessary to determine the purpose and objectives of accounting in the management of the enterprise. The purpose of accounting is to ensure the management of accurate, reliable and objective information for the determination of income and expenditure, the valuation of assets and liabilities. The objective of accounting is to enable objectively disclose and reflect the existing financial risks of enterprises for the adoption of appropriate management decisions.

Conclusions. *Summarizing all of the foregoing, it can be argued that agricultural enterprises, taking into account the peculiarities of functioning, should carry out accounting in such a way that they fully provide management information for making managerial decisions. Agricultural enterprises are accounting since the establishment of the entity.*

The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" provides an interpretation of the concepts of accounting and management accounting.

The accounting information undergoes certain conversion steps. Beginning on the basis of primary documents, it is grouped in intermediate documents (registers) and summarized in the reporting.

Improvement of the management system can be achieved through the construction and organization of an efficient accounting system that contains a subsystem of financial, managerial and tax accounting.

Key words: *accounting, agricultural enterprises, management, accounting information, functions, management accounting.*

Постановка проблеми. Сільськогосподарські підприємства, які функціонують в складних економічних умовах потребують гнучкої системи заходів, спрямованої на вдосконалення та забезпечення управління господарською діяльністю. Основним джерелом інформації для управління сільськогосподарськими підприємствами є дані бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік забезпечує отримання потрібної інформації для реалізації всіх функцій управління. Важливим елементом управління фінансово-господарською діяльністю сільськогосподарських підприємств є бухгалтерський облік, раціональна організація якого є передумовою ефективного управління сільськогосподарськими підприємствами.

В системі бухгалтерського обліку формується інформація про господарську діяльність сільськогосподарських підприємств. Тому визначення місця бухгалтерського обліку в системі управління сільськогосподарських підприємств є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна система бухгалтерського обліку зорієнтована на задоволення економічною інформацією потреб зовнішніх та внутрішніх користувачів щодо господарської діяльності підприємств. Широке коло питань, пов'язаних з

бухгалтерським обліком в управлінні сільськогосподарськими підприємствами, знайшло відображення в працях таких відомих вітчизняних і зарубіжних учених, як Бутинець Ф., Вінер, Н., Голов С., Задорожний З., Кірейцев Г., Огічук М., Палий В., Саблук В., Сопко В., Жук В. та інші. Проте, питанням ефективного використання бухгалтерського обліку для управління сільськогосподарськими підприємствами, не приділяється належної уваги.

Формулювання цілей статті. Основною метою написання статті є обґрунтування необхідності ведення бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах, значимості завдань, принципів, функцій обліку та вимог, які пред'являються до нього для управління суб'єктом господарювання.

Виклад основного матеріалу. Сільськогосподарські підприємства, створені відповідно до законодавства України, зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності. В системі бухгалтерського обліку формується облікова інформація. Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації,

накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. У цьому Законі наведено трактування управлінського обліку, під яким розуміють систему обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [6].

В.В. Сопко та В.В. Сопко відзначають, що бухгалтерський облік в управлінні підприємством необхідно будувати за ознаками потреб фінансового, податкового та внутрішньогосподарського обліку. Бухгалтерський фінансовий облік визначається як комплексний системний облік усіх засобів та процесів господарської (економічної) діяльності відповідно до вимог чинного законодавства. Бухгалтерський податковий облік визначається як облік для задоволення інформаційних потреб керівництва даного підприємства (фірми) та податкових органів для одержання вірогідної інформації про господарські факти-явища та процеси, які пов'язані з податковими розрахунками. Бухгалтерський внутрішньогосподарський облік визначається як облік для задоволення інформаційних потреб керівництва певного підприємства (фірми) та його підрозділів [12].

Бутинець Ф.Ф. зазначає, що нині ми маємо нагоду, впроваджуючи в Україні складний і необхідний для життя ринковий механізм, проводити зважену політику становлення й функціонування бухгалтерського обліку, який заснований на єдиній теоретико-методологічній основі. Адже облік дійсно є джерелом справжньої насолоди для тих, хто уважно вивчає його справжнє вживання і хто з любов'ю досліджує його історію [2].

Палій В.Ф. підкреслює, що «система бухгалтерського обліку є найважливішим джерелом інформації для управління економікою підприємства та посідає провідне місце в системі економічної інформації підприємства». Наведена системність і стрункність бухгалтерського обліку виділяє його серед інших видів економічної інформації [10].

Бухгалтерський облік є самостійною інформаційною системою, формування якої визначається новими потребами в умовах підвищення його ролі в управлінні економічними

процесами в суспільстві. Як інформаційна система облік оперує даними, які забезпечують інформацію прийняття рішень.

Голов С.Ф. зазначає «для нормального виконання розглянутих функцій управління необхідна інформація. Таку інформацію має надавати, насамперед, система бухгалтерського обліку, яка виявляє і систематизує дані про господарську діяльність підприємства» [4].

Бухгалтерський облік – це сполучна ланка між господарською діяльністю і людьми, які приймають рішення. Він забезпечує:

- виявлення економічної сутності, вимірювання господарських операцій, їх реєстрацію (запис) в облікових регістрах з метою підготовки для подальшого використання;
- обробку облікових даних, забезпечення їх зберігання до визначеного моменту, а потім переробку (узагальнення) в необхідну корисну інформацію (внутрішню та зовнішню);
- передачу цієї інформації у формі звітів тим, кому вона необхідна для прийняття рішень [9].

Через це при організації облікового процесу необхідно в обов'язковому порядку передбачити реалізацію функцій обліку й управління та спосіб їх взаємодії [3].

Крім функцій, бухгалтерський облік в системі управління підприємством характеризується також завданнями, принципами, вимогами, складові яких поділяються в розрізі управлінських функцій (рис. 1).

Сільськогосподарські підприємства можуть успішно господарювати в сучасному бізнес-середовищі за умови побудови ефективного механізму управління, який потребує належного інформаційного забезпечення. Як відомо, в сучасних умовах інформація виступає рушієм будь-якого бізнесу. Вона допомагає правильно оцінити умови бізнес-середовища, усвідомити та сформулювати цілі та завдання майбутньої діяльності та на цій основі ухвалити ефективні управлінські рішення. Інформація є визначальним чинником, що характеризує рівень безпеки і аграрного бізнесу. Висока поінформованість керівників та менеджерів про бізнес-процеси та загрози дозволяє мінімізувати ризики та забезпечити конкурентні переваги. В інформаційній системі сільськогосподарського підприємства значна частка припадає саме на обліково-аналітичну інформацію [14].

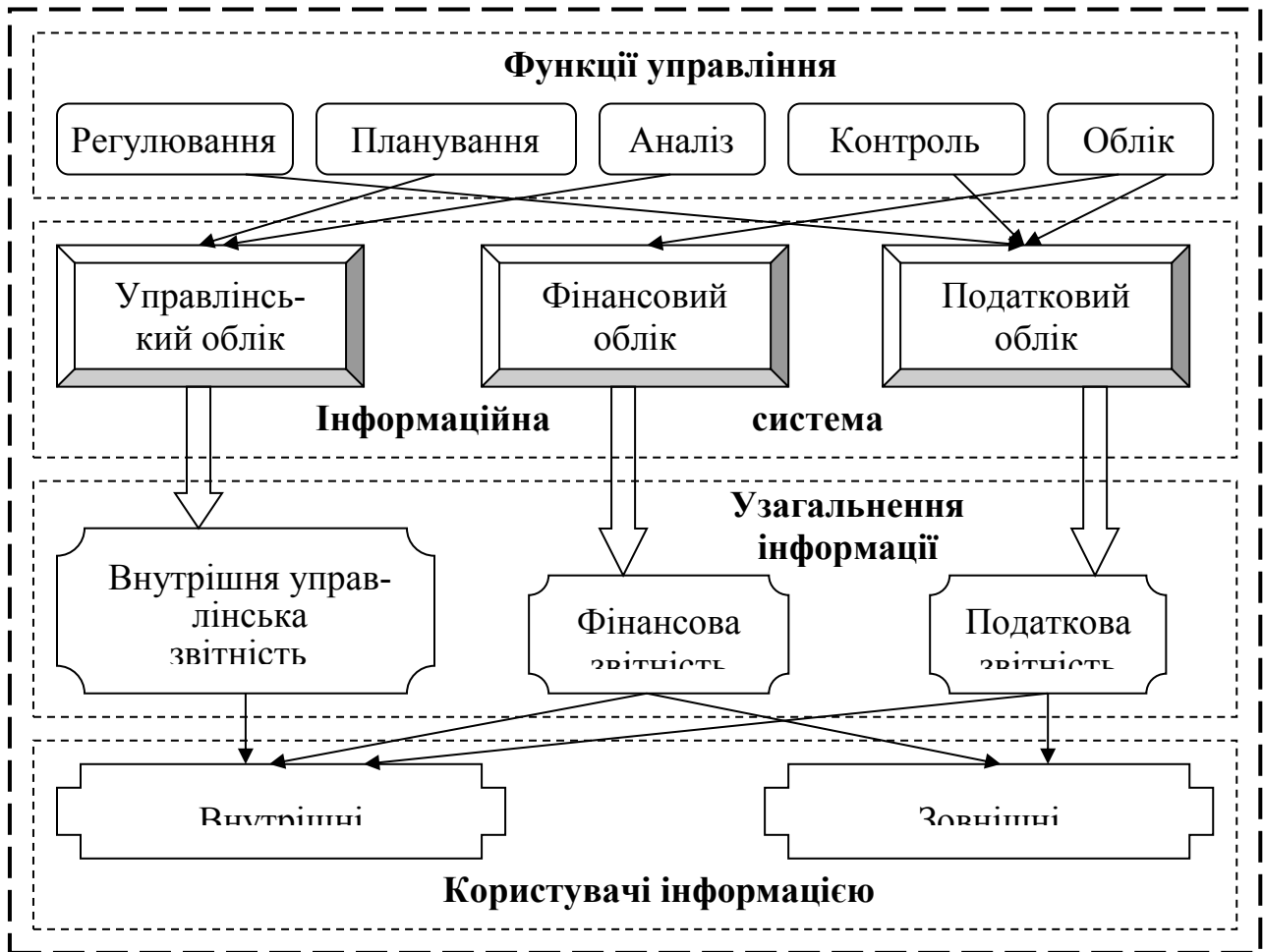


Рис. 1. Бухгалтерський облік в системі управління сільськогосподарськими підприємствами

Між фінансовим та управлінським обліком є зворотній зв'язок щодо обміну відповідною інформацією. Для заповнення відповідних податкових декларацій отримують інформацію від фінансового та управлінського обліку [5]. Рух інформації в системі обліку відображено на рисунку 2.

Облікова інформація проходить певні етапи перетворення. Формуючись на основі первинних документів, вона групується у

проміжних документах (регістрах) та узагальнюється у звітності. Враховуючи це, на нашу думку, облікова інформація, яка пройшла обробку і узагальнена у звітних формах, повинна відповідати, окрім якісних характеристик, вимогам, наведеним у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8].

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємствам надано право самостійно визначати облікову політику,

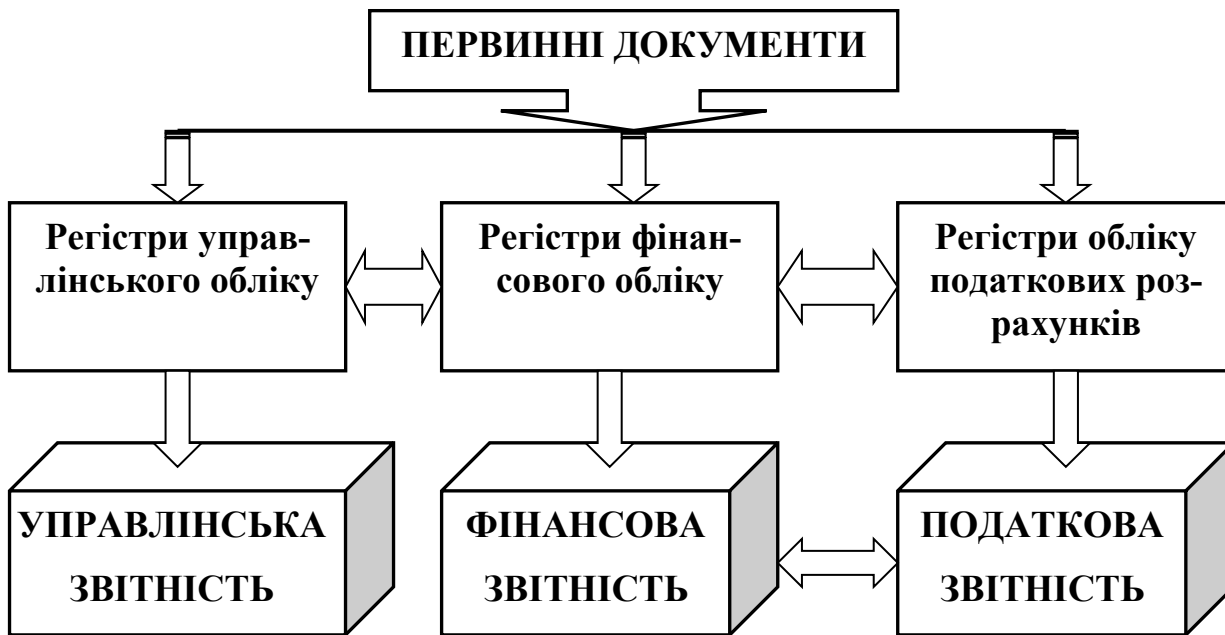


Рис. 2. Взаємозв'язок інформації фінансового обліку, управлінського обліку та обліку податкових розрахунків

обираючи форму бухгалтерського обліку, за-тверджувати правила документообігу. Проте самостійність підприємств у виборі й втіленні окремих елементів облікової політики необхідно поєднувати з суворим дотриманням нормативних актів. Система обліку має враховувати специфіку господарської діяльності підприємства, його фінансовий стан і перспективи розвитку. Для побудови облікової системи необхідно визначити мету та завдання обліку в управлінні діяльністю підприємства. Метою ведення обліку є забезпечення управління точною, достовірною й об'єктивною інформацією для визначення доходів і витрат, оцінки активів та зобов'язань. Завданням обліку є надання можливості об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики підприємства для ухвалення відповідних управлінських рішень.

Кірейцев Г., розглядаючи питання організації обліково-аналітичної системи сільськогосподарських підприємств в умовах антикризового управління, зазначає, що крім зовнішніх факторів, які впливають на їх діяльність, суттєву роль у спроможності суб'єктів господарювання адаптуватися до кризових умов відіграє також підготовленість управлінського персоналу, особливо працівників інформаційної системи, на основі даних якої приймаються рішення. Він стверджує, що сучасна система обліку й бухгалтерська інформація

не відповідають основним вимогам і завданням управління [7].

Н. Правдюк, розглядаючи особливості організації фінансового обліку в сільськогосподарських підприємствах, зазначає, що його інфраструктура тепер згортається і це впливає на якість інформаційно-правового поля. На думку автора, потрібен новий науковий підхід до визначення основних напрямів змін у його структурі відповідно до класу власників і користувачів бухгалтерської інформації [11].

На недосконалість сучасних облікових процесів у сільському господарстві наголошує Уланчук В. Особливу увагу науковець звертає на їх невідповідність рівню соціально-економічного розвитку суспільства та відсутність єдиного координаційного центру управління [13].

Кірейцев Г. відзначає, що недоліки в організації обліково-аналітичної системи зумовлені порушенням принципу своєчасності, відставанням обліку від реальних економічних процесів, що відбуваються на підприємстві. Трапляються запізнення звітних даних. Наявність розривів у часі між моментом одержання інформації і моментом її використання для прийняття рішень знижує ефективність діяльності підприємства в цілому [7].

Схожої думки дотримуються Бандура Д. та Вейкрута Л.. Розглядаючи функціональну роль обліку в управлінні підприємством, вони

також звертають увагу на недоліки існуючої системи облікової інформації:

– запізніле надходження та надання інформації, що призводить до затримки в ухваленні рішень і впливає на оперативність управлінських дій;

– дублювання інформаційних потоків на різних рівнях управління і водночас нестача окремих видів інформації; відсутність комплексного подання необхідної та достатньої інформації [1].

У системі управління сільськогосподарськими підприємствами кожен з елементів бухгалтерського обліку забезпечує максимальну обробку та використання оперативних і звітних облікових даних.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна стверджувати, що сільськогосподарські підприємства з огляду на особливості їх функціонування повинні здійснювати бухгалтерський облік таким чином, щоби повною

мірою забезпечувати менеджмент інформацією для прийняття управлінських рішень. Сільськогосподарські підприємства ведуть бухгалтерський облік від початку створення суб'єкта господарювання.

В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» наведені трактування понять бухгалтерський і управлінський облік.

Облікова інформація проходить певні етапи перетворення. Формуючись на основі первинних документів, вона групується у проміжних документах (регістрах) та узагальнюється у звітності.

Поліпшення системи управління можна досягти шляхом побудови і організації дієвої облікової системи, яка містить підсистеми фінансового, управлінського та податкового обліку

Список літератури:

1. Бандура Д. Функціональна роль обліку в управлінні підприємством / Д. Бандура, Л. Вейкрута // Вісник Львів. ун-ту. Сер. економіки. – 2009. – Вип. 41. – С. 80–83
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік: проблеми визначення / Ф.Ф. Бутинець // Вісн. ЖПТ. Серія: економічні науки. - Житомир: ЖГП, 2001. – № 17. – С. 3-14
3. Глушаченко А. І. Організація обліку в системі управління підприємств А. І. Глушаченко. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KP8K_2013/Ecopot^7_135146Яoc.Mt
4. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С.Ф. Голов. – К.: "СКАРБИ", 1998. – 384с.
5. Задорожний З.В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві: [монографія] / З.В. Задорожний. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 336 с..
6. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
7. Кірейцев Г. Обліково-аналітична система сільськогосподарського підприємства в умовах антикризового управління / Г. Кірейцев, В. Нехай // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_ark/2009_3/3_Kireyts.pdf.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
9. Осмятченко В. О. Функції бухгалтерського обліку в умовах застосування інформаційних технологій / В. О. Осмятченко. - Вісник ЖДТУ - 2010. - № 2. - С. 163-166. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ven.ztu.edu.ua/issue/view/4135>
10. Палий В.Ф. Бухгалтерский учёт в системе экономической информации. – М.: Финансы, 1975. – 158 с.
11. Правдюк Н. Особливості організації фінансового обліку в сільськогосподарських підприємствах / Н. Правдюк // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 12. – С. 115–121
12. Сопко В.В. Бухгалтерський облік – базовий інструмент державної регульовальної політики забезпечення фінансово-економічної стабільності та економічного розвитку / В.В. Сопко, В.В. Сопко // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2012. – Т. 133. – С. 115–125.
13. Уланчук В. Удосконалення первинного обліку в аграрних підприємствах – вимога сьогодення / В. Уланчук, Н. Оляднічук // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 1. – С. 120–124.
14. Царук В.Ю. Бухгалтерський облік у системі стратегічного управління аграрним підприємством / В. Ю. Царук // Економічний аналіз: зб. наук. – Тернопіль. – 2017. – Том 27. – № 1. – С. 280-285.

References

1. Bandura, D. and Vejkruta, L. (2009), "Funktsional'na rol' obliku v upravlinni pidprijemstvom", *Visnyk L'viv. un-tu. Ser. Ekonomiky*, vol. 41, pp. 80–83.
2. Butynets', F.F. (2001), "Bukhhalters'kyj oblik: problemy vyznachennia", *Visn. ZhPT. Seria: ekonomichni nauky*, vol. 17, pp.

3-14.

3. Hlushachenko, A. I. "Orhanizatsiia obliku v systemi upravlinnia pidpriemstv", available at: http://www.rusnauka.com/12_KP8K_2013/Econot^7_135146Яoc.Mт (Accessed 2 December 2017)
4. Holov, S.F. (1998), *Upravlencheskij buhgalterskij uchet* [Management accounting], SKARBY, Kyiv, Ukraine.
5. Zadorozhnyj, Z.V. (2006), *Vnutrishn'ohospodars'kyj oblik u budivnytstvi* [Internal accounting in construction], Ternopil, Ukraine.
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "Pro bukhhaltens'kyj oblik ta finansovu zvitnist' v Ukraini", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Accessed 1 December 2017)
7. Kirejtsev, H. and Nekhaj, V. (2009), "Accounting and analytical system of the agricultural enterprise in the conditions of crisis management", *Oblik i finansy APK*, [Online], vol. 3, available at: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_3/3_Kireyt.pdf. (Accessed 2 December 2017)
8. Ministry of Finance of Ukraine (2013), National Accounting Standard (Standard) 1 "General Requirements for Financial Statements", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (Accessed 1 December 2017)
9. Osmiatchenko, V. O. (2010), "Accounting functions in the use of information technologies", *Visnyk ZhDTU*, [Online], vol. 2, available at: <http://ven.ztu.edu.ua/issue/view/4135> (Accessed 1 December 2017)
10. Palij, V.F. (1975), "Buhgalterskij uchjot v sisteme jekonomicheskoy informacii" [Accounting in the system of economic information], Finance, Moskva, SSSR.
11. Pravdiuk, N. (2005) "Features of the organization of financial accounting in agricultural enterprises", *Oblik i finansy APK*, vol. 12, pp. 115–121
12. Sopko, V.V. and Sopko, V.V. (2012) "Accounting - a basic instrument of the state regulatory policy for ensuring financial and economic stability and economic development", *Naukovi zapysky NaUKMA. Ekonomichni nauky*. vol. 133, pp. 115–125.
13. Ulanchuk, V. and Oliadnichuk, N. (2006) "Improvement of primary accounting in agrarian enterprises is a requirement of the present", *Oblik i finansy APK*, vol. 1, pp. 120–124.
14. Tsaruk, V.Yu. (2017) "Accounting in the system of strategic management of agrarian enterprises" *Ekonomichnyj analiz: zb. Nauk*, vol. 1, pp. 280-285

УДК 330.35.01

Синяєва Л.В., д.е.н., професор
Кондратюк О.В., Микульський В.С., магістранти
Таврійський державний агротехнологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА АУДИТУ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Стаття присвячена виявленню особливостей екологічного бухгалтерського обліку та аудиту в сучасних умовах. Розглянуті питання уточнення і розвитку концептуальних підходів до розкриття сутності екологічного аудиту. З метою інтеграції обліково-аналітичного забезпечення в умовах екологічної кризи до інформаційної системи бухгалтерського екологічного обліку управління аграрними підприємствами, запропоновано доповнити систему бухгалтерського обліку відповідними рахунками та субрахунками, які б відображали даний напрямок у діяльності економічного суб'єкта.

Ключові слова: екологічний облік, бухгалтерський облік, аудит, екологічна звітність, інноваційні процеси

JEL code classification: M40, M49

Synayeva L.V., Doctor of Economic Sciences, Professor
Kondratiuk O. V., Mykul'skyi V. S., master students degree
Tavria state agrotechnological university

PECULIARITIES OF THE ENVIRONMENTAL ACCOUNTING AND AUDIT IN UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Abstract. The article is devoted to revealing features of ecological accounting and auditing in modern conditions. The questions of refinement and development of conceptual approaches to the disclosure of the essence of environmental audit are considered, since the level of theoretical studies of accounting and auditing in Ukraine in modern conditions is far behind the existing needs in the agrarian sector of the economy. The features of accounting require additional study, necessary argumentation of a qualitatively new approach to obtaining accounting information that is used to manage the efficiency of the industry. According to this, there are tasks that require the formation of accounting and analytical support for environmental management, improving the efficiency of the operation of production systems. The current state of accounting and analytical support does not meet the requirements of the market and needs to be improved through the introduction of environmental accounting. Accounting and analytical systems are an indicator that allows you to control: rationality of management; fair redistribution of natural resources; economic measurement of natural resources; production of environmentally friendly products; identification of environmental risks; investment in the agrarian sector; negative impact on the environment. In order to integrate accounting and analytical support in the conditions of the ecological crisis into the information system of the ecological accounting of agrarian enterprises management, we are proposing to supplement the accounting system with relevant accounts and subaccounts that reflect this direction in the activities of the economic entity.

Keywords: ecological accounting, audit, environmental reporting, innovation processes, accounting information

Постановка проблеми. Стабільний розвиток країни передбачає можливості економічного зростання об'єктів промислового виробництва, підвищення життєвого рівня людей при одночасному збереженні і якісному поліпшенні середовища існування. В наш час розвиток інноваційних технологій не стоїть на місці, що призводить до появи нових та вдосконалення існуючих технологічних но-

винок. Кожна з них у певній мірі, як позитивно так і негативно, впливає на навколишнє середовище. Саме останній фактор – негативний – здатний спричинити шкоду не лише навколишньому середовищу, а й людям, що, у свою чергу, потребує певного контролю, який дозволить спостерігати та певним чином впливати на негативні наслідки господарської діяльності. Такий вид діяльності вимагає

відображення у фінансовій звітності усіх екологічних аспектів діяльності суб'єкта господарювання. Саме з такою метою у господарському обліку, з поміж усіх інших видів обліку, а саме: бухгалтерського, податкового, оперативного, управлінського та фінансового, спостерігається поява нового, екологічного бухгалтерського обліку.

Входження України до світового економічного простору вимагає адаптації сільського господарства до певних правил і принципів поведінки, вироблених міжнародним співтовариством. Зростання сільськогосподарського виробництва повинно відбуватися на якісно новому рівні – на основі екологічно безпечних технологій. Можливості бухгалтерського обліку вимагають додаткового вивчення, необхідної аргументації якісно нового підходу до отримання бухгалтерської інформації, яка використовується для управління ефективністю галузі. У зв'язку з цим постають задачі, які вимагають формування обліково-аналітичного забезпечення управління екологічною діяльністю, підвищення ефективності функціонування виробничих систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання формування теоретико-методологічних основ екологічного аудиту розглянуті в роботах таких вітчизняних вчених як Т.П. Галушкіної, Н.В. Гончаренко, Л.І. Максиміва, У.П. Новак, О.Ф. Савченко, Г.Г. Шматкова, В.А. Фостоловича, О.О. Яковенчука, Я.О. Яковенчука та ін. Проблемам розвитку екологічного аудиту систем навколишнього природного середовища приділяли увагу С.В. Макаров, Ю.М. Сахно, В.Л. Сидорчук, П.М. Скрипчук, В.Я. Шевчук [14]. Однак, незважаючи на велику кількість наукових робіт, проблема впровадження екологічного аудиту у систему управління природними ресурсами залишається актуальною і потребує подальших досліджень. Дискусійним залишається питання уточнення і розвитку концептуальних підходів до розкриття сутності екологічного аудиту. Рівень теоретичних досліджень проблем обліку та аудиту в Україні в сучасних умовах значно відстає від існуючих потреб в аграрному секторі економіки. До цього часу не розроблено методологічного інструментарію для урахування особливостей екологічного бухгалтерського обліку та аудиту

виробництва екологічно чистої продукції на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах

Метою даної статті є аналіз теоретичних та методичних питань з виявлення особливостей екологічного бухгалтерського обліку та розробка пропозицій щодо його організації з метою підвищення ефективності управління виробництвом.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи зміни, які відбулися в методології бухгалтерського обліку сільськогосподарської діяльності в зв'язку з впровадженням П(С)БО 30 «Біологічні активи», важливим його завданням є достовірна оцінка та відображення у звітності біологічних активів, сільськогосподарської продукції та витрат на біологічні перетворення [3].

Екологічним обліком називають процес розпізнавання, оцінювання, обробки та передачі екологічної інформації, який дає можливість як внутрішнім так і зовнішнім користувачам подібної інформації приймати компетентні та ефективні управлінські рішення [11]. Однак, на жаль, розроблені показники та системи обліку не дозволяють у повній мірі відобразити усі нюанси взаємодії економіки та навколишнього середовища. Саме екологічний облік може бути рушійним методом обліку витрат на охорону навколишнього середовища та визначення такого підходу до явищ господарської діяльності підприємств, розгляду всіх засобів і процесів у безпосередньому їх русі й розвитку, єдності, взаємозв'язку та взаємоузгодженні.

Однак активному впровадженню екологічного бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах перешкоджає низка факторів, до яких можна віднести наступні:

- досить трудомісткий процес виокремлення витрат на здійснення екологічних заходів з поміж усіх інших витрат;
- незначна кількість рекомендацій з надання інформації про природоохоронну діяльність суб'єкта господарювання;
- виокремлення витрат на екологічний облік із загального прибутку, зменшує його (прибуток) на певну величину, призводячи до додаткових видатків та інше [11].

Тим не менше, екологічний облік стає дедалі більш актуальним, а використання його на підприємстві має певні переваги. Правова

та нормативна база екологічного обліку та аудиту тільки починає формуватись.

Будь-яке сучасне підприємство, яке націлене на підвищення не тільки ефективності своєї діяльності, а й прибутковості, а отже й залучення іноземних інвесторів, повинно слідкувати за тим, як воно впливає на стан навколишнього середовища. Адже сучасний політичний та економічний напрям розвитку України, націлений на євроінтеграцію, вимагає беззаперечного впровадження та використання підприємствами екологічного бухгалтерського обліку, що у свою чергу, потребує надання достовірної інформації щодо впливу господарської діяльності на навколишнє середовище.

На сьогодні екологічна звітність має бути значним елементом, який сприятиме сталому розвитку підприємства, що одночасно є не лише механізмом демонстрації населенню своєї готовності до вирішення природоохоронних питань, а й результатом самих дій. Це є не лише золотою жилою, яка здатна забезпечити прибутковий бізнес, але й джерелом інформації для проведення аудиту. Таким чином інформація, яка повинна бути надана у екологічному звіті, повинна містити:

- дані про найбільш відомі та потенційні екологічні проблеми;
- відомості про заходи з охорони довкілля, які були виконані і чи виконуються вони на даний момент;
- показники екологічної діяльності суб'єкта господарювання (чи шкідлива його діяльність, яка саме шкода наноситься навколишньому середовищу, які заходи для запобігання шкоди здійснюються);
- потенційно можливі екологічні проблеми суб'єкта господарювання;
- офіційна, документально підтверджена політика діяльності підприємства у вказаному напрямі;
- фінансові та оперативні наслідки заходів з охорони навколишнього природного середовища для капіталовкладень і чистої виручки підприємства в поточному періоді та будь-які конкретні наслідки для майбутніх періодів [1].

Виходячи з зазначеного, екологічна бухгалтерська звітність за своїм характером повинна містити наступні складові:

- здійснення обліку витрат на екологічну складову;
- складання звітності, до якої включено показники по здійсненню природоохоронної діяльності;
- здійснення обліку екологічних зобов'язань;
- проведення аудиту відповідної значущої звітної інформації [2].

Екологічне аудіювання здатне зіграти важливу роль у вирішенні екологічних проблем, особливо в умовах виходу України з соціально-економічної кризи. Так, завдяки цьому виду діяльності у відносно короткий період можна досягти наступних результатів:

- підвищити ефективність використання сировинних і енергетичних ресурсів, зменшуючи тим самим негативний вплив діючого виробництва на навколишнє середовище там, де це сьогодні можливо, головним чином, за рахунок уже існуючих методів і засобів, а також за рахунок методів і засобів, що не вимагають значних додаткових витрат;
- обґрунтувати необхідність і можливість концентрації зусиль і засобів на найбільш пріоритетних і результативних у даний час напрямках екологічної діяльності, у тому числі пов'язаних з приватизацією та інвестиціями в економіку країни;
- зменшити економічні ризики і запобігти розвитку надзвичайних ситуацій [1].

Метою екологічного аудіювання є оцінка впливу і прогнозування екологічних наслідків діяльності хазяйнуючого суб'єкта на навколишнє середовище, установлення відповідності його діяльності вимогам діючого природоохоронного законодавства, екологічних нормативних актів, стандартів, правил, постанов і розпоряджень державних і природоохоронних органів, визначення основних напрямків забезпечення екологічної безпеки виробництва, підвищення ефективності природоохоронної діяльності.

Досить цікавим є трактуванням екологічного аудиту як звичайного виду підприємницької діяльності, адже якщо звернутись до визначення даного поняття у Міжнародній Торговій палаті, то побачимо, що екологічний аудит, як інструмент управління, передбачає систематичну, зареєстровану, періодичну та об'єктивну оцінку того, як ефективно органі-

зоване підприємство виконує функцію захисту навколишнього середовища, а саме:

1) посилення управління та контролю над діями, спрямованими на навколишнє середовище;

2) оподаткування відповідно до вимог;

3) оцінка діяльності підприємств (компаній) відповідно до нормативів та вимог[6].

Екологічний аудит є ринковим інструментом екологічного менеджменту, застосування якого є особливо актуальним при переході до формування сталого ведення сільського господарства. У той же час екологічний аудит є функціонально відособленим напрямком еколого-економічної діяльності на підприємстві, який пов'язаний з реалізацією контрольно-консалтингових функцій екологічного менеджменту для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень. Інакше кажучи, екологічний аудит сільськогосподарського виробництва є, з нашої точки зору, організаційно-економічною системою незалежного контролю та контролінгу виробничо-екологічної діяльності, фінансово-економічного стану підприємств незалежно від форм господарювання у взаємозв'язку з рівнем регулювання використання природних ресурсів.

На наш погляд, механізм екологічного аудиту господарюючого суб'єкта повинен мати наступні складові елементи: організаційне, інформаційне, нормативно-правове та методичне забезпечення й економічні важелі екологічного аудиту сільськогосподарського виробництва, які функціонують у динамічному взаємозв'язку з кінцевими фінансово-економічними результатами виробництва, що є передумовою впровадження систем екологічної сертифікації та екологічного маркетингу, основою формування екологічного рейтингу та екологічного консалтингу у площині збалансованого сільськогосподарського виробництва [10].

Ігнорування екологічних зобов'язань у бухгалтерському обліку і, як наслідок, відсутність їх у звітності є небезпечним з багатьох причин.

По-перше, акціонери можуть наполягати на врахуванні оцінки зобов'язань в ціні акцій.

По-друге, відсутність певної політики щодо екологічних зобов'язань може зумовити

те, що управлінський персонал не буде своєчасно звертати увагу вищої керівної ланки на екологічні проблеми.

По-третє, за організацією може утвердитися репутація безвідповідального суб'єкта.

І нарешті, акціонери можуть спробувати порушити позови проти організації, яка не надає відповідної інформації[11].

Достовірність перспективної оцінки фінансових зобов'язань підприємства в галузі охорони навколишнього природного середовища, яка насамперед залежить від прямих витрат майбутніх періодів екологічного характеру, в українських реаліях є доволі низькою.

Оцінка витрат майбутніх періодів підприємства повинна характеризувати її екологічні зобов'язання у грошовому вираженні: на період очікуваної стабільності і прогнозованості законодавчих та правових актів у галузі охорони природи й відповідного оподаткування; за етапами та проектами розвитку компанії згідно з умовами інвестиційних, кредитних і інших угод.

Екологічні витрати майбутніх періодів, як і будь-які потенційні витрати, є наслідком подій попередніх періодів та очікуваних подій, наслідки яких мають забезпечити зниження фінансових показників діяльності підприємства. Ці витрати визначаються з огляду на вимоги природоохоронного законодавства з урахуванням ступеня готовності підприємства задовольнити ці вимоги або сплатити штрафні санкції, а також поточних та планових витрат на здійснення природоохоронних заходів компенсаційного і превентивного характеру [7].

Розкриття інформації про природоохоронну діяльність підприємства у річному бухгалтерському звіті допомагає власникам оцінювати діяльність керівництва, забезпечувати широкий суспільний контроль, крім цього, сприяє формуванню позитивного іміджу організації. Для цього щоквартально складається і надається Податкова декларація екологічного податку, до якої додаються сім додатків, що є її невід'ємною частиною. У разі відсутності у платника відповідних об'єктів оподаткування додатки не додаються, а рядки декларації прокреслюються. Недостатня увага до проблеми істотно збільшує ризик

спотворення картини фінансового стану підприємства, що формується в бухгалтерському обліку та звітності. Як наслідок, питання, пов'язані з екологічною діяльністю, впливають на аудит бухгалтерської звітності, особливо на стадіях укладення договору, планування, здійснення аудиторських процедур.

Згідно з діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій для обліку екологічного податку використовується рахунок 64 «Розрахунки за податками і платежами» і, відповідно, субрахунок 6415 – екологічний податок. За креди-

том даного субрахунку відображають нарахування екологічного податку, а перерахування його до бюджету – за кредитом.

Аналітичний облік ведуть за видами платежів (основний платіж, штрафи, пені) з виділенням аналітичних рахунків згідно з переліком екологічних платежів: податок за розміщення відходів у навколишньому природному середовищі; податок за викиди в атмосферу забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення [13]. У бухгалтерському обліку нарахування екологічного податку відображається згідно кореспонденції рахунків, наведених у таблиці 1.

Таблиця 1

Відображення в обліку операцій з нарахування екологічного податку

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
Нараховано екологічний податок: - за розміщення і зберігання відходів - за забруднення атмосферного повітря	92 «Адміністративні витрати»	6415 «Розрахунки з екологічного податку»
Сплачений екологічний податок до бюджету	6415 «Розрахунки з екологічного податку»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»

Джерело: розроблено на основі [5]

Первинними документами з обліку екологічного податку є Розрахунок податкового зобов'язання з екологічного податку, який справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення та Розрахунок податкового зобов'язання з екологічного податку, що справляється за розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, на підставі яких складається Податкова декларація екологічного податку [12].

Об'єкт та база оподаткування екологічним податком включають:

- обсяги та види забруднюючих речовин, що викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;
- обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти;
- обсяги та види (класи) розміщених відходів, крім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на

власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання;

– обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлені особливими умовами ліцензії строк;

– обсяги електричної енергії, виробленої організаціями, які експлуатують ядерні установки (атомні електростанції) [8].

Екологічна діяльність підприємства пов'язана з відповідними витратами, які прямо чи опосередковано впливають на економічні показники його діяльності. Сума таких витрат у більшості підприємств значна, але на сьогодні бухгалтерський облік екологічних витрат ведеться безсистемно, вони не виокремлюються із загальної сукупності витрат. При існуючій організації бухгалтерського обліку це не дає можливості одержати достовірні дані про розміри, напрями та види природоохоронних витрат підприємств.

Саме тому ми рекомендуємо внести до

Плану рахунків додаткові рахунки, які дозволили б більш ефективно відобразити суть екологічного бухгалтерського обліку, покращити його розуміння та важливість управлінським персоналом. Рахунки повинні відображати наступне:

- виручку суб'єкта господарювання від продажу наявних відходів;
- витрати на придбання та обробку екологічно чистої сировини [4];
- заробітну плату та премії за позитивну діяльність у сфері охорони навколишнього середовища;
- амортизаційні відрахування природоохоронного устаткування;
- інші витрати на охорону навколишнього середовища [7].

Але для того, щоби обліково-аналітичне забезпечення в умовах екологічної кризи інтегрувалось до інформаційної системи бухгалтерського екологічного обліку управління аграрними підприємствами, необхідно доповнити систему бухгалтерського обліку відповідними субрахунками, які б відображали даний напрямок у діяльності економічного суб'єкта, а саме:

- повне та часткове відтворення родючості земель сільськогосподарського призначення відносити на рахунки поточних витрат в розрізі культур;

– до собівартості продукції, робіт, послуг включати вартість витрат пов'язаних з отриманням сертифікатів якості продукції, патентів, які регулюють екологічну діяльність [9].

Висновки. Сучасний стан обліково-аналітичного забезпечення не відповідає вимогам ринку і потребує удосконалення за допомогою впровадження екологічного обліку. Аналітичність даних бухгалтерського обліку є нічим іншим як деталізацією даних, які містяться у ньому, та їх групування за важливими екологічними ознаками. Обліково-аналітична система є індикатором: раціональності господарювання; справедливого перерозподілу природних ресурсів; економічного вимірювання природних ресурсів; виробництва екологічно чистої продукції; виявлення проблем екологічного ризику; надходження інвестицій в аграрний сектор; контролю негативного впливу на навколишнє середовище. З метою інтеграції обліково-аналітичного забезпечення в умовах екологічної кризи до інформаційної системи бухгалтерського екологічного обліку управління аграрними підприємствами, необхідно доповнити систему бухгалтерського обліку відповідними рахунками та субрахунками, які б відображали даний напрямок у діяльності економічного суб'єкта.

Список літератури:

1. Закон України «Про екологічний аудит» від 18.11.2012р.
2. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 18.12.2017р.
3. Положення стандарт бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», 1999 рік Головбух № 4 (483) від 24 січня 2007р. – С. 118-122
4. Положення стандарт бухгалтерського обліку 16 «Витрати», 1999 рік Головбух № 4 (483) від 24 січня 2007р. – С. 63-683.
5. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік. / Ф.Ф. Бутинець [та ін.].- Житомир: ЖІТІ, – Житомир., 2002. - 480 с.
6. Власов В.І. Деякі тенденції світового виробництва продовольчих ресурсів.// Економіка АПК, 2006. №4. С.143-147.
7. Голов С. Класифікація витрат і методи калькулювання собівартості в управлінському обліку// Податкове планування. – 2006.- №2. – с.25.
8. Лысенко Ю.В. Эколого-экономические основы устойчивого развития земледелия / Ю.В.Лысенко - М.: 2002. – 245 с.
9. Нелеп В.М. Наша земля і майбутнє України /В.М. Нелеп //Формування ринкової економіки: Зб. наук. Праць КНЕУ. Київ 2009. –с. 76-83
10. Облік сільськогосподарської діяльності.// Облік і фінанси АПК. Випуск 3-4. Навч. Посіб. – К., ТОВ «ЮР-Агро_Веста», 2007. -368 с.
11. Пелинь Л.М. Місце екологічного обліку в сучасній системі бухгалтерського обліку та його важливе значення в сфері охорони довкілля / Л.М. Пелинь // Науковий вісник НЛТУ України. - 2008. - Вип. 18.2. - С. 70-75.
12. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 423 с.
13. Пархоменко О.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття рішень в системі науково-технічної інформації: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02 „Економіка та управління науково-технічним прогресом" / О.В. Пархоменко. – Київ, 2006. - 24 с.

14. Скрипчук П. Екологічна сертифікація як інструмент виробництва та споживання екологічно чистої продукції// Економіка України. – 2006. - №3. с. 55-63.

References:

1. The Law of Ukraine "On Environmental Auditing" of 18.11.2012.
2. The Law of Ukraine "On Environmental Protection" of 18.12.2017.
3. Ukrainian Accounting Standards 30 "Biological Assets", 1999 (2007) *Golovbukh* № 4 (483) of January 24, P. 118-122
4. Ukrainian Accounting Standards 16 "Expenses", 1999 (2007) *Golovbukh* 4, No. 4 (483) dated January 24, P. 63-683.
5. Butinets, F.F. and others. (2002) Management accounting. Zhytomyr: *LIFE*, 480 p.
6. Vlasov, V.I. (2006) Some tendencies of world production of food resources. *Economy of agroindustrial complex*, №4, P.143-147.
7. Golov, S. (2006) Classification of costs and methods for calculating the cost of management accounting. *Tax planning*, №2. - p.25.
8. Lysenko, Y.V. (2002) Ecological and economic bases of sustainable development of agriculture. Moscow, 245 p.
9. Nelep, V.M. (2009) Our land and the future of Ukraine. Formation of a market economy: Coll. sciences *The works of KNEU*. Kyiv, p. 76-83
10. Accounting for agricultural activity (2007) *Accounting and finance of agroindustrial complex*. Issue 3-4. Teaching Means. K., LLC "Yur-AgroVest", 368 p.
11. Pelinje, L.M. (2008) The place of environmental accounting in the modern accounting system and its importance in the field of environmental protection. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, Vip. 18.2, P. 70-75.
12. Pushkar, M.S. (1999) Trends and regularities of accounting development in Ukraine (theoretical and methodological aspects): monograph. *Ternopil: Economic Thought*, 423 pp.
13. Parkhomenko, O.V. (2006) Information-analytical support of the decision-making process in the system of scientific and technical information: author's abstract. dis for the degree of Candidate of Sciences econ Sciences: special 08.02.02 "Economics and management of scientific and technological progress". Kyiv, 24 p.
14. Skrypchuk, P. (2006) Environmental certification as an instrument of production and consumption of environmentally friendly products. *Economy of Ukraine*, №3. with. 55-63.

УДК: 657.1:330.34:631.95

Сокіл О.Г.

кандидат економічних наук, доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
e-mail: sokil.oleg@ukr.net

ФУНКЦІЇ, ПРИНЦИПИ ТА СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті узагальнено основні функції та принципи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств. Визначено склад обліково-аналітичної системи для сільськогосподарського підприємства, що складається з чотирьох взаємопов'язаних технічних макросистем: облікової, аналітичної (аналізу), аудиторської (контролю) та бюджетної (інформаційної), блокчейн яких характеризується методикою, технологією, організаційною структурою та управлінськими процедурами.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, сталий розвиток, сільськогосподарське підприємство, функції, принципи, система.

Код JEL Classification: M41, Q56, Q01

Sokil O.G., PhD, ass. prof.
Tavria state agrotechnological university
e-mail: sokil.oleg@ukr.net

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT SYSTEM'S FUNCTIONS, PRINCIPLES AND COMPONENTS FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES' SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract: Problem definition. The purpose of the article is to form accounting and analytical support system's functions, principles and components for agricultural enterprises' sustainable development.

Research results. The main functions and principles of accounting and analytical support for the agricultural enterprises sustainable development management is summarized in this article. The composition of the accounting and analytical system for the agricultural enterprise is determined. It consists of four interacted technical macrosystems: accounting, analytical (analysis), audit (control) and budget (informational), whose blockchain is characterized by methodology, technology, organizational structure and management procedures.

Conclusions. An important achievement of the study is the provision that the technical and informative macrosystem of accounting and analytical support has four functional blocks that cover accounting, analytical, audit, budgetary support and integrates accounting, out of accounting, analytical, audit, budget data and their carriers for collection, storage, processing, output and dissemination of information using information technology, hardware and software in the information flow. As a result of the research, we obtained a material that allows us to formulate the definition of a technical and information macro-system for accounting and analytical support of agricultural enterprises aimed at sustainable development as a combination of accounting, analysis, planning and audit systems combined with information flows for managing economic, social and environmental processes in the implementation directions of sustainable development and options for their financing.

Key words: accounting and analytical support, sustainable development, agricultural enterprise, functions, principles, system.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки організація обліку і аналізу є об'єктивною необхідністю, оскільки дозволяє реєструвати й аналізувати показники підпри-

ємства, використовувати інструменти планування і прогнозування, відстежувати і усувати відхилення, проводити пошук найбільш оптимальних рішень.

Найважливішими завданнями сучасної практики обліку, аналізу та управління є розроблення і виконання рішень, спрямованих на

досягнення сталого розвитку та ефективності функціонування організації. В рамках цієї мети актуальною стає проблема формування функцій, принципів та складових системи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком, які притаманні сільськогосподарським підприємствам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед вчених, що вивчали та досліджували функції, принципи та складові системи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком, слід виділити: Т.М. Безродна, М.Д. Білик, О.В. Будько, Л.О. Волощук, Н.І. Дорош, З.Б. Живко, М.І. Кутер, Н.С. Марушко, Б.А. Райзберг, В.М. Рожелюк, Я.В. Соколов, І.О. Ушакова, Е.С. Хендриксен, А.Д. Шеремет та інші.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування функцій, принципів та складових системи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. В управлінській діяльності підприємств важливу роль відіграє облік сталого розвитку. Його значення підвищується при реформуванні відповідно до міжнародних стандартів фінансової і не фінансової звітності. У ринковій економіці бухгалтер є не тільки рахівником, фіксує події господарського життя, а фахівцем, здатним не тільки зрозуміти і оцінити економічні явища, а й передбачити вплив соціальних і екологічних умов, запропонувати шляхи розвитку подій. Для цього в організаціях необхідно створити і реалізувати обліково-аналітичну систему управління сталим розвитком. Бухгалтерський облік, аналіз, аудит і бюджетування об'єднуються в єдину систему загальної цільової спрямованості для формування функцій, принципів та системи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств.

Т.М. Безродна вважає, що «метою обліково-аналітичного забезпечення має стати поєднання процедур бухгалтерського обліку і економічного аналізу формування інформації

такого характеру: історичного, що узагальнює результати діяльності; аналітичного, що передуює прийняттю обґрунтованого управлінського рішення» [1, с. 59].

На наш погляд, метою обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства є створення оптимально комфортних умов моделювання і функціонування процесу управління аграрного підприємства з одночасним підвищенням якості внутрішнього та зовнішнього еколого-соціального середовища.

Досягнення поставленої мети вимагає вирішення принципово важливих наступних завдань:

- формування інформації про результати фінансово-господарської діяльності аграрного підприємства відповідно до цілей управління;

- дослідження (виявлення) особливостей функціонування сучасних сільськогосподарських підприємств шляхом спостереження, збору, ідентифікації, реєстрації, узагальнення, обробки, аналізу та оцінки, контролю й перевірки всіх видів інформації;

- розроблення принципів організації обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства;

- вибір основних напрямів, способів і методик обліку, аналізу, контролю, бюджетування, аудиту діяльності підприємства для пошуку резервів підвищення ефективності його конкурентоспроможності.

Полеміка фахівців в царині обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку є досить жвавою та активною. Але вчені погоджуються, що досягнення поставлених цілей і завдань обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств можливе за умови реалізації його специфічних функцій. Шляхом систематизації думки О. Будько [3; 5] та В.М. Рожелюка [12] узагальнено основні функції обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Функції обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільсько-господарських підприємств*

Функція	Характеристика функції
Інформаційна	Надання обліково-аналітичної інформації для оперативного-технічного і статистичного обліку, для планування, прогнозування та управління аграрним підприємством. Обліково-аналітична інформація повинна бути об'єктивною, достовірною, своєчасною, оперативною та систематизованою
Облікова	Розроблення або використання готових (стандартних) форм і методів обліку показників економічної, соціальної та екологічної діяльності аграрного підприємства
Аналітична	Надання обліково-аналітичної інформації для аналізу фінансової, господарської, соціальної й екологічної діяльності підприємства та його підрозділів, аналіз виконання планів, визначення факторів, що впливають на діяльність підприємства, виявлення резервів та аналіз тенденцій розвитку
Контрольна (Контролююча)	Здійснення контролю за збереженням, наявністю та рухом соціально-екологічних активів і пасивів підприємства, за правильністю та своєчасністю розрахунків. Розрізняють попередній, поточний і наступний контроль
Функція зворотного зв'язку	Обліково-аналітична система формує і передає інформацію про фактичні параметри сталого розвитку об'єкта управління: як введення — неупорядковані дані, процесу — обробка даних, виведення — упорядкована інформація
Організаційна	Розроблення організаційної структури та комплексу нормативних документів з організації бухгалтерського обліку сталого розвитку та формування його звітності

* Складено по: [3; 5; 12]

В аспекті вирішення проблеми нашого дослідження привертають увагу роботи О.В. Будько [4], З.Б. Живко [8] І. Кутера [9], Я.В. Соколова [13], Е.С. Хендриксена [15] й інших вчених, теоретичний аналіз яких дозволяє нам систематизувати основоположні принципи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства з орієнтацією на перспективу (табл. 2).

Розглянемо систему обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського підприємства з позиції її змісту. На нашу думку, обліково-аналітична система підприємства складається з чотирьох взаємопов'язаних технічних макросистем: інформаційної (бюджетної), облікової, аналітичної (аналізу), аудиторської (контролю). Базовою в системі обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського підприємства є облікова макросистема

на чолі з обліком сталого розвитку, і, відповідно, саме на його основі будується аналітична макросистема та аудит.

Облікова макросистема забезпечує безперервне формування, накопичення, класифікацію і узагальнення необхідної інформації. Ці процедури виконуються відповідно до розробленої методології та технології обліку сталого розвитку, який є реципієнтом інформації наступних видів обліку: управлінського обліку, що охоплює ті види внутрішньої (в основному немонетарної) інформації; фінансового обліку, що визначається як процес формування фінансового обліку сталого розвитку в цілях надання достовірної інформації (в основному монетарної) про підприємство усім зацікавленим користувачам; податкового обліку, що має на меті використання інформації для правильного розрахунку податкових, соціальних та екологічних платежів і податкового планування.

Сфера досліджень системи бухгалтерського обліку достатньо різноманітна й отримала своє висвітлення в низці наукових напрямів, які можна звести до основного аспекту – організаційно-технічного, з позицій якого, система бухгалтерського обліку — це комплекс реєстрів за обраною формою обліку, групування аналітичних реєстрів обліку

первинних документів [11]. Ми погоджуємося з цим усталеним положенням, але вважаємо, що слід більш широко, з ґрунтовним осмисленням концептуалізувати «облікову макросистему» як елемент «системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського підприємства».

Таблиця 2

Принципи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств*

Системність	Розгляд (сприйняття) об'єкта й суб'єкта обліково-аналітичного забезпечення як цілісного утворення, а саме облік як внутрішніх взаємозв'язків і взаємозалежностей, так і зовнішніх чинників соціального та екологічного середовища
Цілепокладання (цілеспрямування, цілевизначення)	Якісне визначення мети з обов'язковою конкретизацією для подальшої передачі функціональних елементів системи обліково-аналітичного забезпечення. Даний принцип дозволяє визначити напрям розвитку аграрного підприємства у стратегічному фокусі
Комплексність	Можливість аналізу всіх складових діяльності сільськогосподарського підприємства; спроможності підприємства до впровадження концепції господарської діяльності за моделлю сталого розвитку (зростання випуску продукції, здатність до інвестування, підтримка науково-технічного потенціалу залежно від зовнішніх умов та фінансової стійкості)
Компетентність	Здатність до охоплення обліково-аналітичного забезпечення всіх сфер діяльності керованого об'єкта, тобто реалізації управлінських функцій і всіх стадій життєвого циклу продукції, що випускається керованим об'єктом
Ієрархічність	Багаторівневість організаційної структури обліково-аналітичного забезпечення з делегуванням певних повноважень відповідним структурним підрозділам підприємства
Послідовність	Можливість вибору першочергових завдань — «кортежу переваг», що зумовлюється обмеженістю ресурсів та впливає на ефективність розвитку
Організація	Порядок досягнення цілей у певному плановому періоді. Обмеженість ресурсів підвищує роль застосування такого підходу. Цілі «другої» та «третьої» черги не виключаються з розгляду, переносяться на наступний період. «Кортеж переваг» — закріплюється у відповідному документі, що створює умови для контролю
Безперервність	Спостереження за станом підприємства з урахуванням тенденцій розвитку його потенціалу, загального розвитку економіки, соціуму, екології, а також дії інших загальносистемних факторів
Своєчасність	Можливість організації постійного надходження інформації в точно встановлені терміни до керуючої системи про стан керованого об'єкта

* Складено по: [4; 8; 9; 13; 15]

На нашу думку, мету облікової макросистеми можна визначити як інформаційне моделювання процесу економічного, соціального й екологічного управління підприємством,

що зумовлюється специфікою обліку сталого розвитку — охопленням процесів виробництва, обігу й розподілу суспільного продукту з

формуванням інформації про кругообіг ресурсів і результати їх використання. Критерієм вибору того чи іншого показника в якості елемента структури облікової макросистеми має бути його цінність для задоволення інформаційних потреб осіб, які приймають управлінські рішення.

Визначення обліково-аналітичної системи, на думку Т.М. Безродної, полягає в об'єднанні облікових і аналітичних операцій в єдиний процес, проведенні оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності цього процесу й використанні його результатів при розробленні рекомендацій для прийняття управлінських рішень. При цьому загальна методологія й нормативні положення обліку і аналізу для раціонального використання в єдиній обліково-аналітичній системі безперервно удосконалюються [1, с. 61].

Можна погодитися з думками Л.О. Волощука [6], А.Д. Шеремета [16] та інших авторів, які вважають, що аналітична система забезпечує кількісну і якісну оцінку змін, що відбуваються в керованому об'єкті зі своєчасним передбаченням тенденцій розвитку, як небажаних, так і прогресивних зрушень. Аналітична система є основою для прийняття оптимальних управлінських рішень з метою управління сталим розвитком.

Облікова й аналітична інформація забезпечує реалізацію основних функцій управління, в тому числі бюджетування і контролю. Погоджуємося з думками фахівців в області аудиту Н.І. Дорош [7], М.Д. Білик [2], А.Д. Шеремета [16], та інших у тому, що система аудиту дозволяє здійснювати контроль реалізації (впровадження) управлінських рішень, створює гарантію їх виконання та підвищує ефективність управлінського процесу. За допомогою аудиту проводиться перевірка відповідності діяльності підприємства правилам і вимогам, встановленим законодавчими та нормативними актами, вищими органами влади, здійснюється консультування підприємства з питань управління.

Техніко-інформаційні макросистеми обліково-аналітичного забезпечення характеризуються сукупністю методів, засобів і заходів,

необхідних для її нормального функціонування. Узагальнення й систематизація точок зору фахівців у галузі інформатизації дозволила виділити наступні характеристики техніко-інформаційної макросистеми обліково-аналітичного забезпечення [10; 14]:

1. Технічна — комплекс технічних засобів збору, реєстрації, передачі, розміщення, копіювання інформації;

2. Програмна — загальне забезпечення контролю роботи й взаємодії апаратних засобів, та функціональне забезпечення, що включає комплекс програм виконання функцій конкретного користувача;

3. Інформаційна — склад показників та форма подання, довідкові дані, класифікатори та кодифікатори інформації, системи документації та звітності;

4. Математична — сукупність моделей й алгоритмів обробки економічної, соціальної й екологічної інформації;

5. Організаційна — перелік інструкцій, методичних вказівок щодо розподілу функцій між користувачами, за схемами взаємодії керуючих служб;

6. Лінгвістична включає спеціальні мови програмування;

7. Ергономічна — комплекс рішень по створенню комфортних умов для роботи користувачів.

У результаті дослідження отримано матеріал, який дозволяє сформулювати визначення техніко-інформаційної макросистеми обліково-аналітичного забезпечення сільськогосподарських підприємств, цілеорієнтованих на сталий розвиток, як єдність систем обліку, аналізу, планування і аудиту, об'єднаних інформаційними потоками для управління економічними, соціальними й екологічними процесами при реалізації напрямів сталого розвитку та варіантів їх фінансування.

Укрупнена модель техніко-інформаційної макросистеми обліково-аналітичного забезпечення сільськогосподарського підприємства представлена на рисунку 1.

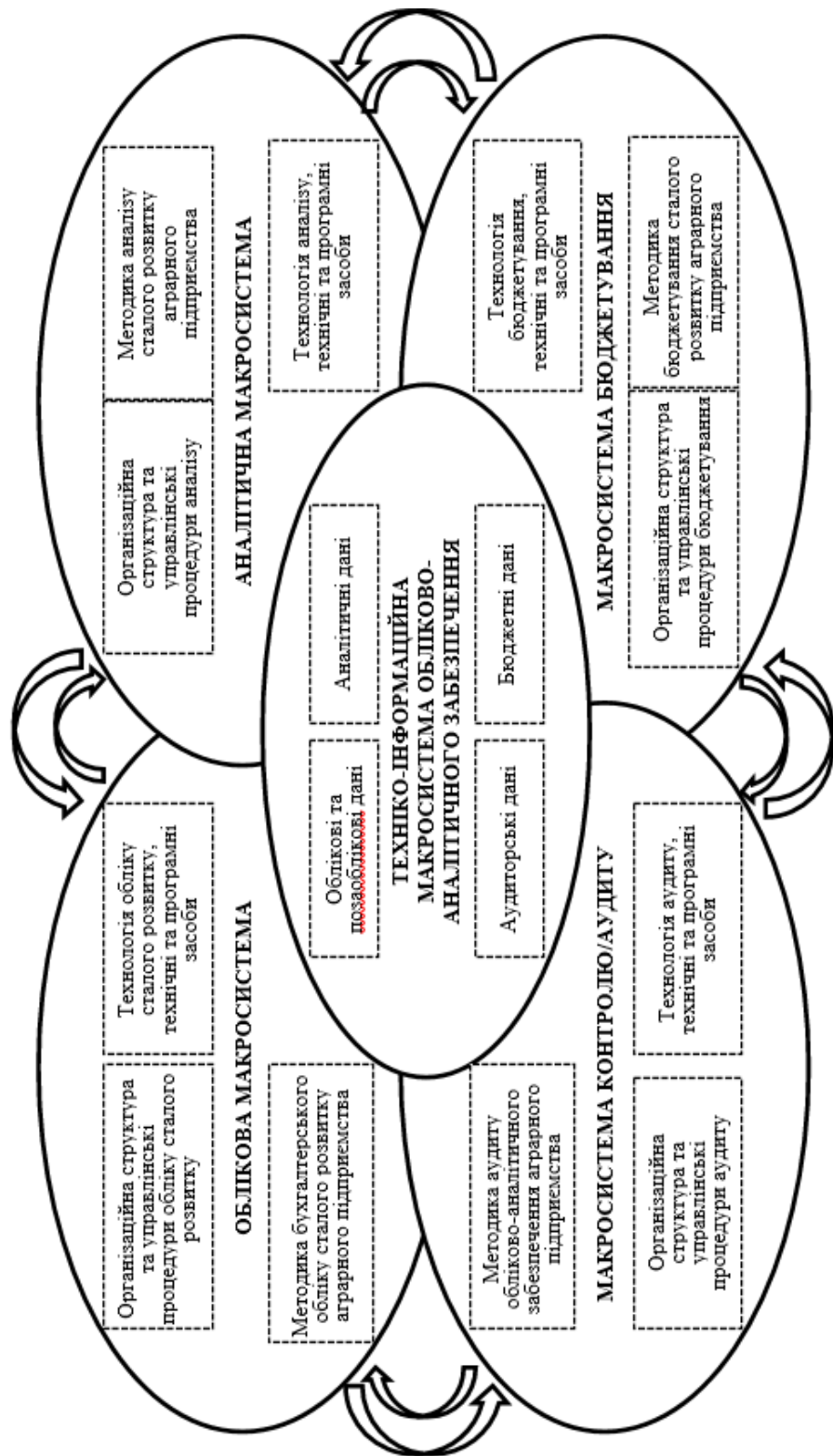


Рис. 1. Укрупнена модель техніко-інформаційної макросистеми обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського підприємства

За нашим переконанням, включення до складу системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського підприємства макросистеми інформаційного забезпечення є цілком виправданим, оскільки саме цей складник створює необхідні умови функціонування системи управління підприємством, забезпечує засоби отримання, пошуку, зберігання, накопичення, передачі, обробки інформації, організацію банків облікових і позаоблікових даних.

Кожна макросистема системи обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського підприємства складається з трьох ідентичних блоків, що відображають специфічні особливості конкретного виду забезпечення:

1. Блок «Методика». Облікове забезпечення ґрунтується на спеціальних методиках ведення фінансового, управлінського й податкового обліку, цілеорієнтованих на сталий розвиток підприємства. Вони враховують специфіку його бізнес-процесів, що дозволяє сформувати зрозумілий раціональний, прозорий обліковий простір, підвищити оперативність і якість інформації для прийняття управлінських рішень, трансформуючись в облік сталого розвитку.

Аналітичне забезпечення застосовує комплексні методики аналізу та оцінки сталого розвитку підприємства з можливістю діагностики його фінансово-господарського стану та маркетингової діяльності, контролю (представлення, оприлюднення) результатів управління його процесами, переорієнтації ресурсів для досягнення стабільно високих показників сталого розвитку та розроблення оптимальної стратегії розвитку з урахуванням тенденцій соціального та екологічного середовища.

Аудиторське забезпечення базується на методиках, які дозволяють провести комплексну перевірку й поточний моніторинг обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства, для прийняття та впровадження у практику найбільш ефективних управлінських рішень з точки зору стратегічного і тактичного розвитку підприємства.

Бюджетне забезпечення знаходиться у прямій залежності від ефективності і резуль-

тативності господарської діяльності аграрного підприємства. Однією з головних проблем бюджетного процесу є його збалансованість. Бухгалтерський облік сталого розвитку є не тільки системою реєстрації фактів діяльності, але й порівняння з бюджетними нормативами, які визначають дозволені межі впливу на соціальне й екологічне середовище, з одночасним задоволенням власних економічних потреб.

2. Блок «Організаційна структура та управлінські процедури». Організаційні структури обліку, аналізу, аудиту й бюджетування є упорядкуванням сукупності спеціалізованих функціональних підрозділів та відносин між ними у процесі розроблення, обґрунтування, прийняття та реалізації управлінських рішень, що дозволяють гнучко та оперативно (швидко) реагувати на виклики зовнішнього й внутрішнього середовища та відповідають вимогам забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського підприємства. Управлінські процедури обліку, аналізу, аудиту й бюджетування передбачають постановку цілей, завдань, визначення складу та місця в ієрархії відповідних підрозділів, їх ресурсне забезпечення, охоплюють складання та оформлення документів, положень, що закріплюють і регулюють форми, методи, процеси, які відбуваються в організаційній системі управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства.

3. Блок «Технологія». Технологія обліку, аналізу, аудиту й бюджетування, технічні та програмні засоби, що відповідають вимогам забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства, є сукупністю сучасних засобів, способів, інструментів, форм, прийомів, регламенту виконання, порядку ведення та контролю, за допомогою яких здійснюється кожен із зазначених процесів, та регламентується спеціально розробленими нормативно-методичними документами.

Висновки. У статті узагальнено основні функції та принципи обліково-аналітичного забезпечення управління сталим розвитком сільськогосподарських підприємств, які забезпечують моделювання процесу економічного, соціального й екологічного управління сільськогосподарським підприємством. Ре-

зультати дослідження дозволили сформулювати визначення техніко-інформаційної макросистеми обліково-аналітичного забезпечення сільськогосподарських підприємств, цілеорієнтованих на сталий розвиток, як єдність систем обліку, аналізу, планування і аудиту, об'єднаних інформаційними потоками для управління економічними, соціальними й екологічними процесами при реалізації напрямів сталого розвитку та варіантів їх фінансування, яке знайшло своє відображення у графічній укрупненій моделі.

Важливим досягненням дослідження є положення про те, що техніко-інформаційна макросистема обліково-аналітичного забезпечення має у складі чотири функціональних блоки, які охоплюють облікове, аналітичне, аудиторське, бюджетне забезпечення та інтегрує облікові, позаоблікові, аналітичні, аудиторські, бюджетні дані та їх носії для забезпечення збору, зберігання, обробки, висновку й поширення інформації за допомогою інформаційних технологій, технічних і програмних засобів у інформаційному потоці.

Список літератури:

1. Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття / Т. М. Безродна // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – Луганськ, 2008. – № 10, ч. 2. – С. 58-62.
2. Білик М.Д. Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств : підручник / М.Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2004. – 628 с.
3. Будько О.В. Формування цілісної обліково-аналітичної системи суб'єктів господарювання. / О.В.Будько // Економічний аналіз. - 2013 - В. 12. Ч. 4. - с. 192-196.
4. Будько О.В. Класифікація обліково-аналітичної інформації з метою інформаційного забезпечення управління сталим розвитком підприємства / О.В. Будько // Інноваційна економіка. — 2015 — № 1(56). — с. 207-212.
5. Будько О.В. Облік в системі інформаційного забезпечення управління стало розвитку підприємства. / О.В. Будько // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. . - 2015 - В. 10. Ч. 2. - с. 165-170.
6. Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л. О. Волощук // Праці Одеського політехнічного університету. Економіка. Управління. – 2011. – Вип. 2 (36). – С. 329–338.
7. Дорош Н.І. Аудит : теорія і практика / Н. І. Дорош. – К., 2006. – 495 с.
8. Живко З.Б. Прийняття управлінських рішень та інформаційні технології: системний підхід [Електронний ресурс] / З. Б. Живко. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_25/zhivko.htm (Дата звернення 15.06.2017р.)
9. Кутер М.І. Теорія бухгалтерського учета: учебник для вузов/М.И. Кутер.-М.: Финансы и статистика, 2004. - 592 с.
10. Марушко Н.С. Інформаційні системи ведення обліку: сучасний стан і тенденції розвитку. Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.3. — с. 370-377.
11. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. - 2-е изд., испр. - М. : ИНФРА-М, 1999. — 479 с.
12. Рожельюк В.М. Концептуальні основи обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства / В. М. Рожельюк, П. Н. Денчук // Сталій розвиток економіки. - 2013. - № 1. - с. 270-274.
13. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2000, - 496 с.
14. Ушакова І.О. Інформаційні системи та технології на підприємстві/ І. О. Ушакова, Г. О. Плеханова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 128 с.
15. Хендриксен Е.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда. - М., Финансы и статистика, 2002. - 574с.
16. Шеремет А.Д. Аудит: учеб. для вузов /А.Д. Шеремет, В.П. Суйц. - М.: ИНФРА-М, 2004.-410 с.

References:

1. Bezrodna, T.M. (2008). Accounting and analytical support for enterprise management: the definition of the essence of the concept. Bulletin of the East-Ukrainian National University named after. V. Dal. No. 10, Part 2. 58-62.
2. Bilyk, M.D. (2004). Organization and methodology of audit of agricultural enterprises: textbook. Kyiv: KNEU.
3. Budko, O.V. (2013). Formation of a holistic accounting and analytical system of management subjects. Economic analysis. No.12. Part 4. 192-196.
4. Budko, O.V. (2015). Classification of accounting and analytical information for the purpose of information management of enterprise sustainable development. Innovative economy. No. 1 (56). 207-212.
5. Budko, O.V. (2015). Accounting in the system of information management of enterprise sustainable development. Scientific Bulletin of the Kherson State University. Series of Economic Sciences. No. 10. Ch. 2. 165-170.
6. Voloshchuk, L.O. (2011). Accounting and analytical support for the management of enterprise innovative development. Proceedings of the Odessa Polytechnic University. Economy. Management. Vol. 2 (36). 329-338.
7. Dorosh, N.I. (2006). Audit: Theory and Practice Kyiv.
8. Zhivko, Z.B. (2009). Adoption of managerial decisions and information technologies: systematic approach [Electronic resource] / Retrieved from: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_25/zhivko.htm
9. Kuter, M.I. (2004). Accounting Theory: A Textbook for High Schools. Moscow: Finance and Statistics.
10. Marushko, N.S. (2015). Information systems of accounting: current state and development trends. Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. Vol. 25.3. 370-377.

11. Rayzberg, B.A., Lozovsky, L.Sh., Starodubtseva, E.B. (1999). Modern Economic Dictionary. 2nd ed. Moscow: INFRA-M.
12. Rozhelyuk, V.M. (2013). Conceptual bases of accounting and analytical support of the enterprise management system. Sustainable development of the economy. No. 1. 270-274.
13. Sokolov, Ya.V. (2000). Fundamentals of Accounting Theory. Moscow: Finances and Statistics.
14. Ushakova, I.O., Plekhanova, G.O. (2009). Information systems and technologies at the enterprise. Kharkiv: View. KhNEU.
15. Hendricksen, E.S. (2002). Accounting Theory. Moscow: Finances and Statistics.
16. Sheremet, A.D., Soyuz, V.P. (2004). Audit: study. for higher educational institutions. Moscow: INFRA-M.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.26.

*Власюк Ю.О., к.е.н., доцент,
Педченко Г.П., к.е.н., доцент,
Таврійський державний агротехнологічний університет*

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ У ДОСЛІДЖЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

***Анотація.** В статті доведено, що наявність розвинутої методики оцінки конкурентного середовища підприємства підвищує здатність зацікавлених сторін комплексно та якісно аналізувати ринкову ситуацію і визначати перспективи розвитку досліджуваного підприємства. Крім цього, розглянуто основні властивості категорії “конкурентоспроможність підприємства”, наведено етапи її аналізу. Обґрунтовано доцільність та узагальнено особливості застосування економіко-математичних методів у дослідженні конкурентоспроможності підприємства.*

***Ключові слова:** конкурентоспроможність підприємства, фактори конкурентоспроможності, система показників, економіко-математичні методи, математичне моделювання.*

JEL code classification: O22, C02, C65

*Vlasiuk Y., PhD, ass. prof.
Pedchenko G., PhD, ass. prof
Tavria state agrotechnological university*

THE APPLICATION OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL METHODS IN ASSESSING OF ENTERPRISES COMPETITIVENESS

***Summary.** Under competitive environment, any entity should assess its own level of competitiveness for the effective functioning and assessment of prospects for the future. Decision-making on choosing the ways of enterprise development is based on the information that obtained as a result of its internal and external setting assessment. The purpose of the article is to systematize economic and mathematical methods that can be used to assessing the level of enterprise competitiveness.*

Currently, entity for the effective functioning and evaluation of its future prospects should analyze and facilitate the enhancement of competitiveness. Taking into account the scale of analysis, the existence of a large number of specific methods for researching of enterprises competitiveness, problems arising during the collection and processing of initial information, we consider that it is appropriate to apply at certain stages of the study mathematical methods and models. According to the results of the analysis of recent studies and publications, the main economic and mathematical methods that can be applied in the research of the competitiveness of enterprises have been summarized. Their main advantages and disadvantages have been given. The tasks being able to be performed using the above mentioned methods has been considered.

It can be concluded, that the use of statistical and economical-mathematical methods in assessing the competitiveness of the enterprise and in shaping its strategy allows to analyze economic objects and processes, to forecast the development of economic processes, support the adoption of managerial decisions at all levels of the economic management hierarchy. The symbiosis of special and mathematical research methods can increase the accuracy and efficiency of the use of the former, and the development of information technology, the emergence and widespread use of applications greatly simplify the use of the latter.

***Key words:** enterprise competitiveness, competitiveness factors, indicators system, economic and mathematical methods, modeling.*

Постановка проблеми. Прийняття рішень щодо вибору шляхів розвитку підприємства здійснюється на основі інформації, отриманої в результаті оцінки його внутрішнього та зовнішнього середовища. Аналіз конкурентоспроможності вимагає детальної обробки значних масивів даних, оцінки значної кількості параметрів, урахування груп факторів, що впливають на поточний та майбутній стан підприємства. Результати, отримані на всіх стадіях дослідження, знаходяться у прямій залежності від повноти доступної інформації та методів дослідження. Наявність розвиненої методики оцінки конкурентного середовища підприємства підвищує здатність аналітиків, керівників підприємств, інших зацікавлених сторін комплексно та якісно аналізувати ринкову ситуацію та визначати перспективи досліджуваного підприємства.

Враховуючи масштабність дослідження, існування значної кількості специфічних методів аналізу конкурентоспроможності підприємств, проблем, які виникають під час збору та обробки вихідної інформації, вважаємо доцільним застосування математичних методів і моделей на окремих етапах дослідження. Математичне моделювання широко використовується для порівняння ефективності економічних гіпотез та їх подальшого уточнення. Математичні методи оцінювання дозволяють прискорювати проведення економічного аналізу, враховувати часову оцінку грошових потоків, вимірювати доходи від реалізації альтернативних проектів, проводити класифікацію і обробку даних статистичними методами, оцінювати вплив невизначеності на спосіб оцінки, сприяти більш повному урахуванню впливу чинників на результати діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії конкурентоспроможності та методології її оцінювання зробили такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як П. Друкер, М. Портер [13], І. Ансофф, Й. Шумпетер, С. Кваша, С. Савчук, А. Захаров, Р. Фатхутдинов [8], А. Мазаракі, С. Нечаєв, Ю. Іванов, М. Ткаченко та ін. Разом з тим, окремі аспекти застосування економіко-математичних методів при оцінці конкурентоспроможності підприємств потребують подальшого опрацювання.

Метою статті є узагальнення методичних

підходів до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, зокрема систематизація економіко-математичних методів її аналізу.

Виклад основного матеріалу. Оцінка конкурентоспроможності підприємства є багатокomпонентним дослідженням, який складається з декількох етапів:

- визначення цілей проведення досліджень;
- формування інформаційної бази;
- обґрунтування системи оціночних показників;
- вибір методів дослідження;
- здійснення розрахунків;
- використання отриманих результатів для прийняття управлінських рішень.

Значимість цілей дослідження обумовлюється багатьма чинниками, які обумовлюють функціонування об'єкта дослідження. Саме визначення цілей та адаптація до них дій та забезпечення надходження ресурсів, необхідних для їх досягнення, є основою стратегії підприємства [11]. Таким чином, цілями дослідження конкурентоспроможності є не лише оцінка внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, а й визначення шляхів зміцнення існуючих та створення нових конкурентних переваг.

При проведенні досліджень часто виникає проблема інформаційного забезпечення, оскільки повнота, достовірність та актуальність інформації та вміння її використовувати відіграє визначальну роль у розвитку всіх економічних процесів. Недоступність або невідповідність інформації, яка використовується для аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, може призвести до одержання некоректних результатів та прийняття хибних рішень.

Для оптимальної оцінки рівня конкурентоздатності підприємств необхідним є усвідомлення структури даного поняття. Це дає ключ до правильного розуміння складу та напрямку причинно-наслідкових взаємозв'язків у системі «конкурентоспроможність – фактори», обґрунтованого відбору основних факторів, що визначають величину даної економічної категорії, успішного пошуку відповідної статистичної інформації.

Поняття конкурентоспроможності містить комплекс економічних, правових та інших ха-

рактеристик, що визначають положення підприємства на галузевому, регіональному або світовому ринку. Цей комплекс може включати характеристики товару, обумовлені сферою виробництва, а також фактори, які формують у цілому економічні умови виробництва і збуту продукції. [5]

Різні аспекти конкурентоспроможності досліджують починаючи з 60-х років ХХ століття. Для оцінки рівня конкурентоспроможності економісти вкладають у пояснення цієї категорії свій зміст та наводять власну систему показників. Узагальнюючи результати попередніх досліджень, нами виділено основні властивості категорії «конкурентоспроможність підприємства», а саме:

– порівнянність: конкурентоспроможність підприємства визначається та досліджується у порівнянні з ідеальним еталонним підприємством або з конкурентами, які виготовляють аналогічну продукцію чи товари-замінники, функціонують на цьому ж або подібному за характеристиками ринку;

– просторовість: конкурентоспроможність підприємства визначається у межах певного конкретного ринку, оскільки за рівних умов підприємство може ідентифікуватись як конкурентоспроможне на одному ринку та неконкурентоспроможне на іншому;

– динамічність: поняття конкурентоспроможності є обмеженим у часі, адже підприємство може бути конкурентоспроможним у одному періоді, і втратити ці позиції в іншому;

– предметність: передбачає виокремлення переліку та сукупності параметрів, які формують конкурентоспроможність підприємства, а саме: якість та ціни на продукцію, техніка та технологія, кваліфікація кадрів, імідж підприємства, маркетингові комунікації та канали просування, наявність фінансових можливостей для розвитку, наявність власних площ, будівель, споруд та інших основних фондів, наявність патентів на унікальні винаходи, використання прогресивних управлінських технологій та ін.;

– атрибутивність: виокремлення унікальної характеристики, яка перш за все, формує конкурентну перевагу підприємства;

– інтегральність: оцінювання конкурентоспроможності підприємства не може здійснюватись за одним критерієм, а обов'язково

базується на використанні інтегрального показника, який акумулює найбільш репрезентативні індикатори;

– врахування внутрішніх та зовнішніх умов функціонування;

– релевантність: означає, що конкурентна позиція підприємства може бути визначена лише в межах відповідного середовища функціонування;

– системність: передбачає врахування усієї сукупності параметрів та умов, що формують конкурентоспроможність підприємства, а також взаємозв'язки між ними. [6]

На сьогодні існує значна кількість методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності різних рівнів економічної системи. Єдиної універсальної методики не розроблено, оскільки кожна галузь, кожен вид діяльності мають свої специфічні особливості, які необхідно враховувати для повної характеристики об'єкта дослідження. Класичний підхід передбачає наступну класифікацію методів:

– за способом відображення кінцевих результатів: графічні, математичні та логістичні методи.

– за можливістю розроблення управлінських рішень: одномоментні, стратегічні.

– за способом оцінки: індикаторні, матричні.

Крім того, в науковій літературі широко розповсюджені і детально розглянуті методи оцінки конкурентоспроможності підприємства, засновані на комплексних, інтегральних показниках.

Використання комплексних показників є цілком доречним, адже фактори конкурентоспроможності підприємства, що пропонуються численними авторами, здебільшого представляють собою групові чинники, які агрегують дію первинних факторів конкурентоздатності. Кожен з таких чинників, як економічний потенціал, рівень управління або технологічний рівень підприємства практично неможливо визначити одним-єдиним показником. Групові фактори конкурентоспроможності підприємства, в свою чергу, потребують відповідного визначення на основі експертних або математико-статистичних методів оцінювання [5].

Застосування статистичних та економіко-математичних методів у оцінюванні конку-

рентоспроможності підприємства та у формуванні його стратегії дозволяє:

- проводити аналіз економічних об'єктів і процесів;
- будувати прогнози розвитку економічних процесів;
- здійснювати підтримку прийняття управлінських рішень на всіх рівнях господарської ієрархії управління.

У своїх працях Столяров І.А. називає математику саме тим апаратом, який дозволяє вивчати, аналізувати складні економічні системи. Він зазначав, що економічні явища є одними з найбільш складних для дослідження, зокрема, окреме підприємство є складною динамічною системою з багатьма рухомими зв'язками між різними його підрозділами. І без застосування точних методів неможливо встановити ефективні, оптимальні режими функціонування такої системи [7, с. 8].

Застосування математичних методів має і певні недоліки. Зокрема, М.М. Шигун [10] наводить три групи проблем та обмежень: складності застосування з математичної точки зору, з позиції характеру економічних явищ і процесів, у сфері прийняття економічних рі-

шень. Аналітики часто стикаються із складністю формалізації окремих явищ або процесів, що обумовлено стохастичним характером економіки; наявністю факторів, вплив яких важко передбачити. Економічні системи зазвичай є слабо структурованими системами, що значно ускладнює процес моделювання. Специфіка діяльності окремих підприємств вимагає побудови унікальних моделей, що значно підвищує трудомісткість їх застосування. Складність окремих математичних методів пред'являє додаткові вимоги до кваліфікації аналітиків, і далеко не на кожному підприємстві є відповідні фахівці. Крім того, неточності, що можуть виникнути у процесі моделювання, можуть зумовити значні збитки. Однак, стрімкий розвиток інформаційних технологій, поява та широке розповсюдження прикладних програм значно спрощують застосування економіко-математичних методів.

Спираючись на літературні джерела [1, 2, 3, 9, 10, 12, 14] та міцний економіко-математичний інструментарій, нами узагальнені основні економіко-математичні методи, які можуть бути застосовані під час досліджень конкурентоспроможності підприємств (табл.1).

Таблиця 1

Економіко-математичні методи дослідження конкурентоспроможності підприємства

Метод	Короткий опис методу	Завдання в межах дослідження конкурентоспроможності підприємства
Кореляційно-регресійний аналіз	Дозволяє виявити фактори впливу на результативну ознаку, встановити силу впливу та характер зв'язку між досліджуваними явищами.	- визначення впливу окремих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на результати виробничих процесів та діяльність підприємства; - побудова ресурсних моделей; - побудова структурної моделі формування потенціалу підприємства.
Дисперсійний аналіз	Дозволяє здійснити перевірку статистичних гіпотез відносно середніх у кількох генеральних сукупностях, які мають нормальний розподіл.	- оцінка розходжень результатів впровадження нових технологій на різних ділянках; - оцінка розходжень впливу компетенцій на ефективність виконання виробничих завдань.
Рангова кореляція	Спосіб вимірювання взаємо-зв'язку між ознаками, які можна ранжувати на основі бальних оцінок.	- визначення залежності продуктивності праці від рівня механізації виробничих процесів; - оцінка схильності до ризику; - визначення моменту зміни тренду у торговельній стратегії.

Продовження таблиці 1

Методи екстраполяції	Дозволяє поширювати кількісні висновки щодо існуючих тенденцій, одержаних у результаті вивчення впливу минулих подій на майбутні періоди.	- прогнозування первинних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, які мають кількісне вираження.
Адитивні моделі	Застосовуються при моделюванні детермінованих функціональних зв'язків у випадках, коли результативний показник є алгебраїчною сумою декількох факторних ознак.	побудова моделей та факторний аналіз: - балансу товарної продукції; - зведених витрат на виробництво за сумою елементів цих витрат, - балансу робочого часу робітника.
Мультиплікативні моделі	Будуються з метою відображення функціонального зв'язку, якщо результативний показник є добутком декількох факторів	- побудова двофакторних моделей результуючих показників
Кратні моделі	Характеризують залежність результативного показника від факторів, якщо результативний показник отримується діленням одного факторного показника на інший.	- побудова двофакторних моделей показників ефективності.
Метод аналізу ієрархій	Зміст методу полягає у побудові дерева цілей або ієрархії цілей. Передбачає проведення суб'єктивних парних порівнянь.	- підтримка прийняття рішень при виборі постачальників; - порівняння конкурентоспроможності підприємств; - визначення пріоритетності стратегій підприємства.
Моделі мережевого планування і управління	Сутність моделі полягає у створенні логічних діаграм послідовності виконання проектних робіт - сіткових графіків - і визначенні тривалості цих робіт та проекту в цілому з метою подальшого контролю.	- визначення і наочне представлення повного обсягу робіт у вигляді графіка; - оцінка бюджету проекту; - контроль за ходом здійснення проекту і передбачення подальшого перебігу подій; - ефективний розподіл відповідальності за проектні роботи між членами команди; - зменшення ризиків і невизначеності.
Оптимізаційні моделі	Суть полягає у знаходженні найкращого (з точки зору певного критерію) варіанту виконання сформульованих обмежуючих умов.	- визначення оптимального плану виробництва; - розподіл виробничих потужностей; - складання плану перевезень; - оптимізація використання ресурсів; - розподіл капіталовкладень тощо.
Динамічне програмування	Підтримка багатоетапних процесів прийняття рішень з метою отримання оптимального результату, що залежить від дій на всіх етапах процесу. Дозволяє шляхом поетапної багатокрокової оптимізації отримати результуючий оптимум.	- оптимізація управління запасами; - планування заміни основних засобів виробництва; - оптимізація управління інвестиційним портфелем; - календарне планування процесу виробництва; - складання динамічних моделей міжгалузевого балансу.
Теорія ігор	Розглядаються питання знаходження оптимальної поведінки учасників конфліктної ситуації.	- визначення оптимальних стратегій поведінки гравців.
Теорії масового обслуговування	Застосовується для побудови математичних моделей і оптимізації об'єктів з врахуванням їх стохастичної природи, впливу на них імовірнісних факторів.	- оптимізація роботи технічних пристроїв і електрообладнання, автоматичних ліній тощо; - обґрунтування структури системи обслуговування та процесу обслуговування.

Джерело: складено авторами за [1, 2, 3, 9, 10, 12, 14]

Застосування математичних методів у жодному разі не виключає застосування спеціальних методів досліджень у кожній прикладній сфері. Такий симбіоз дозволяє підвищити точність та ефективність їх використання.

Висновки. Застосування економіко-математичних методів у дослідженні конкурентоспроможності підприємств є доцільним та безперечно корисним:

- при проведенні аналізу сучасного стану підприємства зазначені методи є вагомим важелем у забезпеченні точності отриманих результатів;
- при дослідженні макросередовища, а

саме, використання моделей, орієнтованих на вивчення економічних аспектів проблем стійкого розвитку окремих галузей, регіонів, країн; передбачення розвитку окремих економічних систем;

- при розробці стратегії, спрямованих за утримання конкурентних позицій та здобуття нових конкурентних переваг, у тому числі, застосування моделей оптимального використання виробничих потужностей, оперативного календарного планування, управління запасами, вибору технології, управління інвестиційним портфелем тощо.

Список літератури:

1. Барабаш Ю.О. Застосування економіко-математичних моделей при підтримці прийняття управлінських рішень / Ю.О. Барабаш // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3, Т. 1. – С. 153-155.
2. Бідник Н.Б. Використання математичних методів і моделей в економіці, фінансах / Н.Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.6. – С. 258-262.
3. Економіко-математичне моделювання : Навч. посібник / За заг. ред. В. В. Вітлінського. — К.: КНЕУ, 2008. — 536 с.
4. Качмарик Я.Д., Куцик П.О., Лупак Р.Л., Качмарик І.Я. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : [монографія] / Я.Д. Качмарик, П.О. Куцик, Р.Л. Лупак., І.Я. Качмарик. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.
5. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013.– 470 с.
6. Кузьмін О.Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : /Монографія/ О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, О.П. Романко; за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О.Є. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. – 180 с.
7. Столяров І.А. Математика и кибернетика в управлени. – М.:«Экономика», 1973. – 79 с.
8. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
9. Толбатов Ю.А., Тобатов Є.Ю. Математичне програмування: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.– Тернопіль: Підручники і посібники, 2008. – 432 с.
10. Шигун М.М. Застосування математичних методів в економіці : специфіка, проблеми, перспективи / М.М. Шигун// Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2007. – № 1 (39). – С. 425-433
11. Chandler A. Strategy and structure : Chapters in History of the Industrial Enterprises / A. Chandler. – MIT Press; Cfmbridhe. – Mass, 1962.
12. Handbook of Input-Output Table Compilation and Analysys. United States, New York. – 1999.
13. Porter M. E. Competitive Strategy : Techniques for Analyzing Industries and Competitors [Text] / M. E. Porter. – N.-Y., 1980.
14. Saaty T. L. Decision making with the analytic hierarchy process. Int. J. Services Sciences, Vol. 1, No. 1, 2008. – P.83-98

References

1. Barabaš Ju.O. Zastosuvannja ekonomiko-matematyčnyx modelej pry pidtrymci pryjnattja upravlins'kyj rišen' / Ju.O. Barabaš // Visnyk Xmel'nyc'koho nacional'noho universytetu. – 2009. – # 3, T. 1. – S. 153-155.
2. Bidnyk N.B. Vykorystannja matematyčnyx metodiv i modelej v ekonomici, finansax / N.B. Bidnyk // Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. – 2008. – # 18.6. – S. 258-262.
3. Ekonomiko-matematyčne modeljuvannja : Navč. posibnyk / Za zah. red. V. V. Vitlins'koho. — K.: KNEU, 2008. — 536 s.
4. Kačmaryk Ja.D., Kucyk P.O., Lupak R.L., Kačmaryk I.Ja. Ekonomičnyj mexanizm zabezpečennja konkurentospromožnosti torhovel'noho pidpryjemstva : [monohrafija] / Ja.D. Kačmaryk, P.O. Kucyk, R.L. Lupak., I.Ja. Kačmaryk. – L'viv : Literaturna ahencija «Piramida», 2012. – 208 s.
5. Konkurentospromožnist' pidpryjemstva : ocinka rivnja ta naprjamy pidvyščennja : [monohrafija / za zah. red. O. H. Jankovoho]. – Odesa : Atlant, 2013.– 470 s.
6. Kuz'min O.Je. Konkurentospromožnist' pidpryjemstva: planuvannja ta diahnostryka : /Monohrafija/ O.Je. Kuz'min, O.H. Mel'nyk, O.P. Romanko; za zah. red. d.e.n., prof. Kuz'mina O.Je. – Ivano-Frankivs'k : IFNTUNH, 2011. – 180 s.
7. Stolyarov I.A. Matematika i kibernetika v upravlenii. – M.:«Экономика», 1973. – 79 s.
8. Fathutdinov R. A. Konkurentosposobnost: ekonomika, strategiya, upravlenie / R.A. Fathutdinov. – M. : INFRA-M, 2000. – 312 s.
9. Tolbatov Ju.A., Togatov Je.Ju. Matematyčne prohramuвання: Pidručnyk dlja studentiv ekonomičnyx special'nostej vyščyx navčal'nyx zakladiv.– Ternopil': Pidručnyky i posibnyky, 2008. – 432 s.
10. Šyhun M.M. Zastosuvannja matematyčnyx metodiv v ekonomici : specyfika, problemy, perspektyvy / M.M. Šyhun// Visnyk

Žytomyrs'koho deržavnoho texnolohičnoho universytetu. Serija : Ekonomični nauky. – 2007. – # 1 (39). – S. 425-433

11. Chandler A. Strategy and structure : Chapters in History of the Industrial Enterprises / A. Chandler. – MIT Press; Cfmbridhe. – Mass, 1962.
12. Handbook of Input-Output Table Compilation and Analysys. United States, New York. – 1999.
13. Porter M. E. Competitive Strategy : Techniques for Analyzing Industries and Competitors [Text] / M. E. Porter. – N.-Y., 1980.
14. Saaty T. L. Decision making with the analytic hierarchy process. Int. J. Services Sciences, Vol. 1, No. 1, 2008. – P.83-98

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.564:631.11:631.576.3

Чернявський І.Ю., аспірант,
Український науково-дослідний інститут
продуктивності агропромислового комплексу

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАСІННЄВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Проаналізовано методичні засади оцінки експортного потенціалу та розроблені методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу насіннєвих підприємств. На структуру експортного потенціалу насіннєвих підприємств суттєво впливає специфіка зернової галузі. В аграрному секторі існують певні особливості формування та розвитку організаційної і ресурсної складових експортного потенціалу. Дослідженнями доведено, що існує два методичних підходи до визначення експортного потенціалу підприємств. Перший підхід базується на застосуванні економіко-математичних методів, другий – передбачає застосування методу експертних оцінок. Встановлено, що обидва підходи є актуальними, тому доцільність їх застосування, або їх поєднання, залежить, насамперед, від доступності інформації та інших факторів.

Ключові слова: методичні засади, експортний потенціал, зовнішньоекономічна діяльність, зернова галузь, аграрний сектор, насіннєві підприємства

JEL code classification: Q17

Ivan Cherniavskiy, post-graduate student
Ukrainian research institute of productivity of agro-industrial complex

METHODOLOGICAL ASPECTS OF APPRAISAL OF EXPORT POTENTIAL OF SEAMLESS ENTERPRISES.

Summary. Having analyzed a number of methodological approaches, we came to the conclusion that, despite a large number of scientific works and studies on the assessment of foreign economic activity and the use of export potential, there is practically no scientific works on research in this area in relation to grain enterprises, including seed enterprises.

The main objective of the article is to analyze the methodological aspects of assessing export potential and develop methodological approaches for assessing the export potential of seed enterprises.

In the process of conducting scientific research, the theoretical positions and indicators of assessing export potential were adapted by us to the realities of practical activity of enterprises, which made it possible to develop a system of indicators that should be used in determining the indicator of assessing the export potential of seed enterprises (Table 1).

It should be noted that the export potential of the enterprises of the grain industry, in general, and seed enterprises, in particular, is systemic and complex. So, you need to analyze the relationships between all its elements. In fig. 1, we have identified 5 components of the export potential of grain enterprises: production, economic, marketing, managerial and human resources. We consider it expedient to divide the identified elements of export potential into two blocks: a block of resources (production and economic potential) and a unit of competencies (quality of the management system, organizational structure, microclimate in the team, relationship with partners, level of development of marketing activities of the seed enterprise).

The grain export industry has a significant impact on the export potential of seed enterprises. It should be noted that in the agricultural sector of the economy there are certain features of the formation and development of the organizational and resource components of export potential.

The research has established that there are two main methodological approaches to determining the export potential of grain enterprises. The first approach is based on the application of economic and mathematical methods, and the second involves the use of the expert estimation method. In our opinion, both the first and second approaches are rather relevant, therefore the expediency of using these approaches, or their combination, depends primarily on the availability of information and a range of other factors.

Key words: methodical aspects, export potential, foreign economic activity, grain industry, agrarian sector, seed enterprises.

Постановка проблеми. Існує значна кількість методичних підходів до оцінювання експортного потенціалу підприємства. Ми вважаємо за доцільне класифікувати методики оцінювання експортного потенціалу насінневих підприємств на основі застосовуваних параметрів оцінки на дві групи: змістовні (базуються на оцінюванні елементів експортного потенціалу або певних його факторів) та порівняльні (оцінювання експортного потенціалу здійснюється за допомогою порівняння продукції або результатів діяльності підприємства з аналогічними показниками конкурента).

Існуючі кількісні методики оцінки експортного потенціалу є одними з найпростіших і найбільш поширених методичних підходів, які базуються на розрахунку і аналізу певних показників, що у повній мірі дозволяють оцінити експорт. Безперечно, існують більш ґрунтовні методики, які дозволяють оцінити структуру експорту і визначити його спеціалізацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок до дослідження категорії «експортний потенціал» та розробку його теоретико-методологічних основ зробили такі провідні вчені як Портер М., Байрак В.М.,

Бестужева С.В., Діброва Л.В., Зацепило А.І., Пирог О.В., Фомишин С.В., Дорогунцова С.І., Філіпенко А.С., Бабан Т.О., Зінов'єв Ф.В., Капіцин В.М., Клименко Н.А., Сейфуллаєва М.Є., Серова Л.П., Клименко Н.А., Якушев О.О., Бегма В.М., Вірван Н.В., Івашук С.П., Крушніцька Г.Б., Олексюк О.І., Пирець Н.М., Тюріна Н.М., Шелест Є.О та багато інших.

$$a = \sqrt[n]{a_1 \times a_2 \times a_n}, \quad (1)$$

де a_n – значення часткового показника;
 n – кількість показників.

Необхідно зауважити, що при несуттєвому значенні будь-якого з часткових показників експортного потенціалу, або ж коли один з них дорівнює

нулю, формулу 1 застосовувати недоцільно, оскільки за таких умов узагальнений показник експортного потенціалу буде дорівнювати нулю або наближатися до нуля..

За умови, що за всіма іншими частковими

Проаналізувавши існуючі методичні підходи, ми прийшли до висновку, що незважаючи на значну кількість наукових праць і досліджень оцінки зовнішньоекономічної діяльності та використання експортного потенціалу, практично відсутні праці по дослідженню підприємств зернової галузі, у тому числі й насінневих підприємств.

Мета статті. Головною метою статті є аналіз методичних засад оцінки експортного потенціалу та розроблення методичних підходів до оцінювання експортного потенціалу насінневих підприємств.

Виклад основного матеріалу. У процесі проведення наукових досліджень теоретичні положення і показники оцінювання експортного потенціалу були адаптовані нами до реалій практичної діяльності підприємств, що дозволило розробити систему показників, яку доцільно застосовувати при визначенні показника оцінки експортного потенціалу насінневих підприємств (табл. 1).

Варто зазначити, що у процесі дослідження, у зв'язку з існуванням ряду показників, перед нами постало завдання щодо виокремлення математичної методики визначення узагальненого показника оцінювання експортного потенціалу підприємства, яка б дозволила найточніше визначити суть об'єкта дослідження.

Ми вважаємо, що для розрахунку узагальненої характеристики об'єкта дослідження (експортного потенціалу насінневого підприємства) доцільно використати формулу для визначення середнього геометричного значення:

показниками експортний потенціал має позитивні значення, недоцільно визначати узагальнений показник, тому що суттєву роль при розрахунку може відігравати один з параметрів, який з економічної точки зору є не дуже значимим.

Для того, щоб у повній мірі врахувати різний вплив показників на експортний потенціал насінневого підприємства, формулу 1 досить складно удосконалити. При від'ємних значеннях часткових показників експортного потенціалу формулу 1 також

недоцільно застосовувати, тому що корінь з від'ємного числа не визначається.

Наведену формулу неможливо застосувати у тому випадку, коли потрібно врахувати вплив усіх критеріїв (навіть за умови використання коефіцієнтів вагомості, які не зможуть відобразити вплив певного показника на узагальнене значення експортного потенціалу), а часткові

показники експортного потенціалу є нерівноцінними.

Отже, у таких випадках нами пропонується застосовувати формулу для розрахунку середнього арифметичного значення узагальненого показника експортного потенціалу:

Таблиця 1

Система показників оцінки експортного потенціалу насінневих підприємств

№ з.п.	Показник	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
1	2	3	4
.	Ефективність виробництва експортної продукції	$E_{\text{веп}} = \frac{Ц_{\text{ен}}}{C_{\text{ен}}},$ Ц _{ен} – вартість експортної продукції у внутрішніх цінах; С _{ен} – собівартість експортної продукції	Характеризує ефективність виробництва продукції для підприємства-експортера; чим вище значення E _{веп} , тим більш доцільним є виробництво даної продукції
.	Питома вага прибутку від експорту продукції у загальному обсязі прибутку підприємства-експортера	$ПВ_{\text{неп}} = \frac{П_{\text{ен}}}{П_3},$ де П _{ен} – прибуток від експорту продукції; П ₃ – загальний обсяг прибутку підприємства-експортера	Відображає частку прибутку від експорту продукції у загальній сумі прибутку від реалізації продукції підприємства-експортера; чим вище ПВ _{неп} , тим вище значимість експорту даного виду продукції для підприємства
.	Рентабельність продажів експортної продукції	$P_{\text{неп}} = \frac{П_{\text{ен}}}{B_{\text{ен}}},$ де П _{ен} – прибуток від експорту продукції; В _{ен} – виручка від реалізації продукції на експорт	Даний показник відображає прибутковість експорту продукції; чим вище значення R _{неп} , тим вигіднішим є експорт даного виду продукції для підприємства-експортера
.	Питома вага експорту у загальному обсязі реалізації продукції підприємства-експортера	$П_{\text{ве}} = \frac{O_{\text{ен}}}{O_{\text{зрп}}},$ де O _{ен} – обсяг експорту продукції; O _{зрп} – загальний обсяг реалізації продукції	Характеризує експортну орієнтованість виробництва насінневого підприємства; чим вище даний показник, тим більш важливим є експортний напрям діяльності для підприємства

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
	Конкурентоспроможність насінневого підприємства	$K_n = \frac{B_e}{(B_e + B_3)},$ де B_e – виручка від реалізації продукції на експорт; B_e – витрати всередині країни на виробництво експортної продукції; B_3 – витрати реалізацію експортної продукції на зовнішньому ринку	За умови, що значення коефіцієнта конкурентоспроможності більше одиниці – експорт є прибутковим для підприємства; чим більше значення даного показника, тим більш міцні конкурентні позиції має підприємство
	Частка продукції сертифікованої на відповідність міжнародним стандартам	$\text{ЧП}_{\text{сертиф.}} = \frac{П_{\text{сертиф.}}}{П_{\text{заг.}}},$ де $П_{\text{сертиф.}}$ – кількість сертифікованої продукції; $П_{\text{заг.}}$ – загальна кількість виробленої продукції	Суттєво впливає на експортні можливості насінневого підприємства, оскільки постачання насінневої продукції до багатьох країн світу може здійснюватись тільки за умови наявності відповідних міжнародних сертифікатів
	Частка інноваційної продукції (нових сортів та гібридів кукурудзи)	$\text{ЧП}_{\text{ін.}} = \frac{П_{\text{ін.}}}{П_{\text{заг.}}},$ де $П_{\text{ін.}}$ – кількість інноваційної продукції; $П_{\text{заг.}}$ – загальна кількість виробленої продукції	Визначає співвідношення інноваційної продукції до загальної кількості насінневої продукції
	Частка продукції, яка постачається на експорт до країн далекого зарубіжжя		Даний показник відображає співвідношення продукції, яка постачається на експорт до загальної кількості реалізованої продукції; чим вище значення даного показника, тим більш важливим є експортний напрям діяльності для насінневого підприємства

Джерело: узагальнено автором на основі [11, с. 33]

$$a = \frac{a_1 + a_2 + a_n}{n}, \quad (2)$$

де a_n – значення часткового показника експортного потенціалу,

n – кількість показників.

Навіть за умови від’ємних значень параметрів $a_1 \dots a_n$ формула 2 є актуальною. Проте, у такому випадку застосування цієї формули також є недоцільним, тому що при ненульових значеннях вихідних величин можливе перетворення результату у нуль, що може негативно вплинути на тлумачення результатів.

Ми вважаємо, що у формулах 1 і 2 можна

$$a = \sqrt{(1-a_1)^2 + (1-a_2)^2 + (1-a_n)^2} \quad , \quad (3)$$

де a_n – значення часткового показника експортного потенціалу;

n – кількість показників.

Проаналізувавши формули 1, 2 та 3 ми вважаємо, що найбільш доцільною для розрахунку узагальненого показника експортного потенціалу насінневого підприємства є формула 4, яка дозволяє поєднати математичні розрахунки з методом експертних оцінок.

$$a = \sqrt{k_1(1-a_1)^2 + k_2(1-a_2)^2 + k_n(1-a_n)^2}$$

$$a = k_1(1-a_1)^2 + k_2(1-a_2)^2 + k_n(1-a_n)^2, \quad (4)$$

де a_n – значення часткового показника експортного потенціалу;

n – кількість показників.

k – коефіцієнт вагомості показника n .

Однак, застосування зазначених формул не завжди є виправданим. У кожному окремому випадку варто обирати саме ті формули, які дозволять максимально точно відобразити відповідний аспект дослідження експортного потенціалу.

На нашу думку, процес оцінки здійснення зовнішньоекономічних операцій доцільно застосовувати для розроблення ефективного інструменту моніторингу розміру та структури експортного потенціалу підприємства. Виокремлюють три основні підходи до управління цим процесом:

було б врахувати різний ступінь впливу факторів на узагальнений показник експортного потенціалу, якщо поставити коефіцієнти вагомості k_n перед показниками. У такому випадку відбувається поєднання методу експертних оцінок з математичними розрахунками.

Отже, на нашу думку у зазначених випадках найбільш доцільним є застосування формул, результат розрахунку яких прямує до нуля лише у тому випадку, коли всі аргументи дорівнюють нулю, наприклад:

стратегічна ефективність управління насінневим підприємством на зовнішніх ринках, оцінка тактичних підходів до впровадження комплексу заходів у конкретному географічному сегменті та оцінка ефективності реалізації відповідних заходів на поточному рівні управління. З метою максимізації альтернативних доходів і мінімізації альтернативних витрат підприємство має прагнути досягти максимально можливого значення показника експортного потенціалу.

Дослідженнями доведено, що існують 4 основні підходи до методичного забезпечення оцінки експортного потенціалу насінневого підприємства, які наведено у таблиці 2. Ми розглянули різні методи оцінювання експортного потенціалу насінневого підприємства.

Результати дослідження підтверджують припущення, що для ефективної діяльності насінневого підприємства на зовнішніх ринках доцільно застосовувати комплексний підхід до оцінювання його експортного потенціалу на оперативному, тактичному та стратегічному рівнях діяльності підприємства.

Основні методичні підходи до оцінки експортного потенціалу насіннєвого підприємства

Група методів оцінки	Ринковий	Дохідний	Ринковий	Дохідний
Критерій оцінки	Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства	Ефект від конкретної операції на зовнішньому ринку	Комплексна динамічна оцінка стратегії розвитку підприємства на зовнішньому ринку	Добуток від конкретної операції
Представники	Ю. Лясова, В. Коломієць, А. Демянченко, І. Дишко	Я. Довгенко, М. Шкарпетіна, Н. Пирець, П. Стичішин, М. Ковальчук та ін.	Ю. Каракай, О. Дерев'яно	Г. Коблянська, Н. Філіпова
Результуючий показник	Відносна величина – рентабельність зовнішньоекономічної діяльності підприємства	Абсолютний показник – прибуток	Вектор розвитку генеральних напрямів	Рентабельність операції
Рівень оцінки експортного потенціалу	Ефективність стратегії на зовнішніх ринках	Успішність оперативного управління	Потенційна реалізація стратегії на міжнародних ринках	Успішність оперативного управління

Джерело: сформовано автором на основі [1, с. 10].

Нам імпонує методичний підхід до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності запропонований українським вченим-економістом Ю.С. Кириловим. У своїй монографії «Зовнішньоекономічна діяльність на ринку зерна» він зазначає, що стосовно сільського господарства економічну ефективність зовнішньоекономічної діяльності можна охарактеризувати системою показників рентабельності аграрного виробництва і

торгового сальдо від ЗЕД підприємства. Однак показники рентабельності відображають лише один бік досягнутої ефективності. Для визначення економічного ефекту необхідно знати собівартість виробництва зерна та ціни на внутрішньому і зовнішньому ринках з урахуванням транспортних витрат. Тобто, економічну ефективність зовнішньоекономічної діяльності (E_e) можна визначити як різницю [8, с. 38]:

$$E_e = (C_0 + T_1 * П + B_n) * M_e - (B_p + T_2) * M_i \quad (5)$$

де C_0 – собівартість виробництва зернових; T_1 – транспортні витрати при імпорті зерна і продукції зернового господарства; T_2 – транспортні витрати при експорті зерна і продукції зернового господарства; $П$ – сума

податків, що сплачується на всіх стадіях виробництва і реалізації зернових; B_n – вартість праці (фонд заробітної плати); M_e – експортне мито (інші умови при експорті зерна); B_p – ціна придбання зерна і продукції

зернового господарства; M_i – імпордне мито (інші умови при імпорті зерна).

Варто зауважити, що стосовно оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності на ринку зернових існують різні підходи. Найбільш слушними нам видаються економіко-математичні моделі, які базуються на врахуванні обмежень по платіжному балансу і використовують у якості регуляторів платіжного балансу та економіки використовують реальну заробітну плату, а також експорт споживчих товарів. При

$$IM = A_0 + A_1 + NMP + A_2 * PX + A_3 * PM + A_4 * TB + A_5 * ED, \quad (6)$$

де NMP – сукупний суспільний продукт; PX , PM – відповідно ціни імпорту у попередньому році; TB – відношення експорту й імпорту у попередньому році; ED

застосованні означених моделей також доцільно враховувати обмінний курс, співвідношення цін між товарами, які надходять на зовнішній ринок і використовуються всередині країни.

На основі зазначеного нами запропоновано таку модель зовнішньої торгівлі, згідно якої пропонується застосовувати три основні рівняння: імпорту, експорту й цін на експортну продукцію.

Рівняння імпорту має наступний вигляд:

– співвідношення оціночних попиту та пропозиції споживчих товарів у попередньому році [8, с. 38].

Експорт розраховується як функція аналогічних імпорту показників:

$$EX = B_0 + B_1 * NMP + B_2 * PX + B_3 * PM + B_4 * TB + B_5 * ED \quad (7)$$

Рівняння ціни експортної продукції має наступний вигляд:

$$PX = C_0 + C_1 * EX + C_2 * WT + C_3 * PW, \quad (8)$$

де WT – зважена середня обсягів імпорту на ринках зернових; PW – зважена середня ціна експортної продукції на ринках зернових [8, с. 39].

Показники імпорту й експорту згідно рівнянь 6 та 7 формуються під впливом таких факторів: сукупний суспільний продукт; ціни; рівень економічної активності; платіжний баланс; співвідношення експорту й імпорту та надлишковий попит.

Проаналізувавши різні методичні підходи, для оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі нами запропоновано застосовувати удосконалену методику, яка висвітлена у монографії Л.С. Головкової [3], та наукових працях А.В. Воронкова [2] і Т.В. Кулінеску [7].

Згідно цієї методики, яка нами удосконалена та адаптована до специфіки функціонування зернової галузі, експортний потенціал насінневого підприємства необхідно визначати на основі системи показників. При цьому зводити окремі показники

оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі до загального не обов'язково. Методика оцінювання експортного потенціалу підприємств зернової галузі представлена на рисунку 1.

Зазначені вчені вважають, що розрахований на основі певних підходів загальний показник оцінки та відповідних його елементів не може у повній мірі відображати усі аспекти експортного потенціалу підприємства. Однак, ми не поділяємо дану думку та вважаємо що доцільно визначати коефіцієнти вагомості для кожної групи показників експортного потенціалу та визначити комплексний (узагальнений) показник експортного потенціалу підприємства зернової галузі.

Варто зазначити, що експортний потенціал підприємств зернової галузі, загалом, і насінневих підприємств, зокрема, має системний та комплексний характер. Отже, потрібно проаналізувати зв'язки між усіма його елементами.



Рис. 1. Методика оцінки експортного потенціалу підприємств зернової галузі

Джерело: розроблено автором на основі [3, 4, 7]

На рисунку 1 нами виділено 5 складових елементів експортного потенціалу підприємств зернової галузі: виробничий, економічний, маркетинговий, управлінський та кадровий потенціали. Ми вважаємо за доцільне поділити зазначені елементи експортного потенціалу на два блоки: блок ресурсів (виробничий та економічний потенціали) та блок компетенцій (якість системи менеджменту, організаційна

структура, мікроклімат у колективі, взаємовідносини з партнерами, рівень розвитку маркетингової діяльності насінневого підприємства).

На нашу думку, на структуру експортного потенціалу насінневих підприємств суттєво впливає специфіка зернової галузі. Необхідно зауважити, що в аграрному секторі економіки існують певні особливості формування та розвитку організаційної і ресурсної

складових експортного потенціалу.

Висновки. На нашу думку, найбільш прийнятним методом для визначення рівня виробничого, економічного, маркетингового, управлінського та кадрового потенціалів є метод експертних оцінок. В основному при визначенні експертних оцінок застосовується анкетування. При колективному обговоренні (на протипагу анкетуванню), важливе значення для опитуваних має думка лідерів, до яких, як правило, у процесі дослідження дослуховуються інші фахівці, при цьому не оприлюднюючи власну думку.

Дослідженнями встановлено, що існує два основних методичних підходи до визначення експортного потенціалу підприємств зернової галузі. Перший підхід базується на застосуванні економіко-математичних методів, а другий передбачає використання методу експертних оцінок. На нашу думку, як перший так і другий підхід є актуальними, тому доцільність використання даних підходів, або ж їх поєднання залежить, насамперед, від доступності інформації та цілого спектру інших факторів.

Список літератури:

1. Волошина К.П. Оцінка експортного потенціалу підприємства / К.П. Волошина, Н.І. Возненко // Управління розвитком. – 2011. – № 12 (152). – С. 9-11.
2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: [монография] / А.Э. Воронкова. – Луганск : ВУНУ, 2000. – 315 с.
3. Головка Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: [монографія] / Л.С. Головка. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 340 с.
4. Гудзь Ю.Ф. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК / Ю.Ф. Гудзь // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – №15 – С. 52-57, С. 54.
5. Дишко І.Ю. Новітні принципи стратегічного управління інноваційним потенціалом на підприємствах лісогосподарського комплексу / І.Ю. Дишко // Наук.-практ. конф. «Формування механізму інноваційного розвитку сучасних соціально-економічних систем: теорія, методи, практика» – Донецьк: ДУЕП, 2007. – С. 68–69.
6. Ілясова Ю.В. Експортний потенціал виноробних підприємств / Ю.В. Ілясова // Тези доповідей учасників 14 міжвуз. наук. конференції «Модифікація сучасного управління як основа потенціалу розвитку держави», (Запоріжжя, 11–18 травня 2006 р.); Міністерство освіти та науки України, Гуманітарний університет «ЗІДМУ». – Запоріжжя : ГУ «ЗІДМУ», 2004. – Т. 1. – С. 47–48.
7. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: [монографія] / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2007. – 272 с.
8. Кирилов Ю.Є. Зовнішньоекономічна діяльність на ринку зерна: монографія / Ю.Є. Кирилов. – Херсон: Айлант, 2006. – 160 с.
9. Коломієць В.В. Економічні механізми стимулювання розвитку експорту Черкаського регіону / В.В. Коломієць // Економіка: проблеми теорії та практики: Міжвуз. зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2004. – Вип. 194. – Т. 2. – С. 578–588.
10. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. М. Мельник // Міжнародна економічна політика. - 2008. - Вип. 1-2. - С. 241-271. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2008_1-2_11
11. Фоменок Д. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д. Фоменок, С. Дубков, С. Дадалко // Банковский вестник. – 2011. – № 10. – С. 29-35.

References:

1. Voloshyna, K.P. (2011) Otsinka eksportnoho potentsialu pidpriemstva. Upravlinnia rozvytkom, № 12 (152), p. 9-11.
2. Voronkova, A.E. (2000) Stratehicheskoe upravlenye konkurentosposobnym potentsyalom predpriyatiya: dyahnostyka y orhany-zatsyia: [monohrafyia] Luhansk: VUNU, 315 p.
3. Holovkova, L.S. (2009) Sukupnyi ekonomichnyi potentsial korporatsii: formuvannia ta rozvytok: [monohrafiia]. Zaporizhzhia: KPU, 340 p.
4. Hudz, Yu.F (2016) Metodychni pidkhody do otsinky ekonomichnoho potentsialu pererobnykh pidpriemstv APK. Nauko-vyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu, №15, pp 52-57, p. 54.
5. Dyshko, I.Iu. (2017) Novitni pryntsyipy stratehichnoho upravlinnia innovatsiinym potentsialom na pidpriemstvakh lisohospodarskoho kompleksu. Nauk.-prakt. konf. «Formuvannia mekhanizmu innovatsiinoho rozvytku suchasnykh sotsialno-ekonomichnykh system: teoriia, metody, praktyka» – Donetsk: DUEP, p. 68–69.
6. Iliasova Yu.V. (2004) Eksportnyi potentsial vynorobnykh pidpriemstv. Tezy dopovidei uchasnykiv 14 mizhvuz. nauk. konferentsii «Modyfikatsiia suchasnoho upravlinnia yak osnova potentsialu rozvytku derzhavy», (Zaporizhzhia, 11–18 travnia 2006 r.); Ministerstvo osvity ta nauky Ukrainy, Humanitarnyi universytet «ZIDMU», Zaporizhzhia : HU «ZIDMU», T. 1, p. 47–48.
7. Kalinesku T.V. (2007) Stratehichni potentsial pidpriemstva: formuvannia ta rozvytok: [monohrafiia]. Skhidnoukr. nats. un-t im. V. Dalia. Luhansk, 272 p.
8. Kyrylov, Yu.Ie. (2006) Zovnishnoekonomichna diialnist na rynku zerna: monohrafiia. Kherson: Ailant, 160 p.

9. Kolomiets, V.V. (2004) Ekonomichni mekhanizmy stymulivannia rozvytku eksportu Cherkaskoho rehionu. *Eko-nomika: problemy teorii ta praktyky: Mizhvuz. zb. nauk. pr. Dnipropetrovsk : Nauka i osvita*, Vyp. 194, T. 2., p. 578–588.
10. Melnyk, T. M. (2008) Eksportnyi potentsial Ukrainy: metodolohiia otsinky ta analiz. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, Vyp. 1-2, p. 241-271. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Мер_2008_1-2_11
11. Fomenok, D. (2011) Formyrovanye y otsenka eksportnoho potentsyala promyshlennykh predpriyatiy. *Bankovskiy vesnyk*, № 10, p. 29-35.

УДК. 331.1

*Васильченко О. О., ст. викладач,
Таврійський державний агротехнологічний університет
Баєва .О І., к.е.н, доцент,
Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Стаття присвячена проблемі розвитку трудового потенціалу підприємства. Наголошено на існуванні відсутності єдиного підходу до виміру та оцінювання трудового потенціалу підприємства. Зроблено акцент на методику оцінки вартості кадрового потенціалу аналізованого підприємства. Доведено, що важливим елементом трудового потенціалу підприємства є індивідуальний трудовий потенціал працівника.

Ключові слова: трудовий потенціал, розвиток, вартість, якість, гудвіл кадрового потенціалу, інтегральна величина трудового потенціалу.

JEL code classification: J08

*Vasylichenko Olena, Senior Lecturer,
Tavria State Agrotechnological University
Baeva Olga, Associate Professor,
National Pharmaceutical University, Kharkiv*

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY OF ESTIMATION OF LABOR POTENTIAL OF MODERN ENTERPRISE

Summary. The problem of the development of labor potential is constantly in the focus of the leading scientists of the country and leaders of modern enterprises. In the course of the research, it was discovered that modern scientists have not identified a unified approach to measuring and evaluating the labor potential of the enterprise. The most difficult is the definition of a qualitative component of labor potential. It is revealed that the development of labor potential involves demographic, psycho-physiological, intellectual, cultural development of the population for the formation of its economic activity.

It is determined that due to different potentials of labor collectives, each enterprise has its own characteristics in the sources and the nature of their formation.

The possibility of applying two methods of estimating the labor potential of the enterprise is considered. The first is to determine the real market value of an employee as a specific person. The second - helps assess the worker by the experts of the same company. The basis of the first methodology is the calculation of the coefficient "Goodwill personnel potential of the employee." Indicators that can be used to assess the goodwill of the personnel potential are selected at the discretion of the company's management. In accordance with the second method, the assessment of the labor potential is carried out on a certain scale on the basis of an anonymous questionnaire, which specifies the person-sines and professional qualities of the employee. It is concluded that the Goodwill coefficients and peer review will allow the management of the enterprise to substantially increase the level of payment of employees of the enterprise more than twice.

The study showed that the combination of two methods of assessing labor potential will allow the enterprise to create a friendly team that will be interested in the results of their work.

Key words: labor potential, development, cost, quality, goodwill of personnel potential, integral value of labor potential

Постановка проблеми. Ефективність функціонування економічної системи будь-якої країни залежить, перш за все, від якості наявного трудового потенціалу та способів його використання на підприємствах. Саме

від раціонального використання трудових ресурсів, постійного підвищення рівня продуктивності праці залежить забезпечення стійких позицій підприємства на конкурен-

тному ринку. Важливим при цьому є визначення резервів розвитку трудового потенціалу, оскільки особливістю людини, як особистого фактору виробництва, є її постійне прагнення до самовдосконалення та реалізації внутрішнього потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема розвитку трудового потенціалу знаходиться в центрі уваги як провідних науковців країни, так і керівників сучасних підприємств. Однак, відомо, що перш ніж визначити перспективи розвитку об'єкта, необхідно поставити йому діагноз на основі аналізу його стану на сьогоднішній день. Не дивлячись на велику кількість досліджень, науковцями так і не знайдено єдиного підходу до виміру та оцінювання трудового потенціалу підприємства. При цьому основною проблемою залишається вибір показників виміру. Одна група дослідників надає перевагу кількісним показникам, інша – якісним. При цьому, одні дослідники обґрунтовують необхідність визначення певної групи показників, а інші – повністю заперечують їх застосування. Так, наприклад, достатньо поширеною є коефіцієнтна методика оцінки трудового потенціалу підприємства, яка за своєю сутністю містить витратні та порівняльні підходи до оцінки. Згідно коефіцієнтної методики до системи оцінки трудового потенціалу працівників відносяться такі основні показники, як коефіцієнт освіти, коефіцієнт посадового досвіду, коефіцієнт підвищення кваліфікації, коефіцієнт раціоналізаторської активності, коефіцієнт оперативності виконання робіт. Деякі дослідники вважають їх розрахунок ключовим для подальшої розробки комплексу заходів щодо визначення та розвитку стратегічного потенціалу підприємства [1]. Натомість інші науковці, наприклад, Комарніцька О.М., вважають, що коефіцієнтна методика є недосконалою і тому «не може слугувати підставою для прийняття будь-яких рішень, оскільки коефіцієнти викривляють фактичну картину» [2]. Ще одна група дослідників (Богиня Д.П., Грішнова О.А., Касіч-Пилипенко Т.М.) схиляється до думки, що «трудова потенціал – це інтегральна оцінка і кількісних, і якісних характеристик економічно активного населення» [3], «показник інтегральної дієздатності людини, що виникає з органічної єдності якісних і кі-

лькісних характеристик економічно активного населення, трудових ресурсів, сукупного робітника і члена суспільства» [4]. Однак, найбільш складною, на нашу думку, є визначення саме якісної складової трудового потенціалу, тому що вона повинна охоплювати усі аспекти розвитку особистості. Тому ми погоджуємося із Генкіним Б.М., який для виміру якісної складової виділяє вісім компонент трудового потенціалу: здоров'я, моральність і вміння працювати в колективі, активність, творчий потенціал, організованість, освіту, професіоналізм, ресурси робочого часу [5]. Отже, питання визначення універсального показника, який характеризував би значення всієї сукупності різномірних факторів трудового потенціалу, є по цей час невирішеним і вимагає подальших розробок та відповідей на нього.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є визначення особливостей застосування різних прийомів аналізу трудового потенціалу підприємства з метою розробки дієвих заходів щодо його розвитку. Для досягнення поставленої мети використані евристичні методи дослідження, які включають інтуїтивні методи, що передбачають залучення експертів як спеціалістів у даній галузі пізнання та практики, та аналітичні методи, що ґрунтуються на логічному аналізі об'єкта, процесу чи явища. Об'єктом дослідження обрано Державне підприємство «ДГ «Відродження»» ДДСДС НААН України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Життя та діяльність суспільства в будь-якій країні визначається в умовах функціонування певної економічної системи – ієрархічної структури, яка включає продуктивні сили та виробничі відносини, а також враховує економічну роль держави, її політико-правові форми. Матеріальною основою економічної системи є продуктивні сили – фактори, що забезпечують перетворення речовин природи відповідно до потреб людей, створюють матеріальні та духовні блага і визначають зростання продуктивності суспільної праці.

По мірі розвитку суспільного виробництва структура продуктивних сил змінювалась та набувала нових форм. Проте головною ланкою продуктивних сил на будь-якому етапі розвитку людства є людина.

В сучасних умовах людина, як продуктивна сила суспільства, повинна мати такі обов'язкові характеристики, як освіта, кваліфікація, розумові здібності, здоров'я, культура, психологічний стан, національна свідомість.

Для характеристики участі людини в трудовій діяльності економічна наука накопила безліч понять, що відображають різноманітні етапи розвитку уявлень про форми та фактори виробничої діяльності: робоча сила, трудові ресурси, людські ресурси, людський капітал, людський потенціал, кадровий потенціал, трудовий потенціал та ін. Кожна з наведених категорій застосовується у відповідності з вимогами практики, формуючи та розвиваючи теоретичну та методологічну базу економічної науки. Проте, на нашу думку, провідне значення відіграє категорія «трудо-вий потенціал», якій в економічній літературі дано багато різноманітних визначень. Ми вважаємо найбільш повним визначення категорії «трудо-вий потенціал», яке дала Полоус О.В.: «Трудо-вий потенціал – гранична величина можливої участі працюючих у виробництві з врахуванням психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань та накопиченого досвіду, сукупності всіх здібностей та можливостей людини працювати, вся можлива кількість та якість праці, якими володіє суспільство при даному рівні науки та техніки» [6], оскільки від вмілого використання ресурсу «праця», за яким стоять компетентність, кваліфікованість, навички, досвід окремої людини, залежить ефективно та раціональне використання на підприємстві й інших ресурсів. Трудо-вий потенціал слід розглядати водночас і як самостійний ресурс, і як носій іншого ресурсу – підприємницького хисту.

Розвиток трудового потенціалу – це процес переходу в більш досконалий стан, який забезпечує його якісне та кількісне відтворення, його найповнішу реалізацію та ефективно використання. Він передбачає демографічний,

психофізіологічний, інтелектуальний, культурний розвиток населення для формування його економічної активності [7].

Розвиток трудового потенціалу підприємств здійснюється відповідно до «Концепції Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року», в якій зазначено, що на сучасному етапі особливо гострою є проблема невідповідності наявного трудового потенціалу сучасним вимогам економічного і соціального розвитку країни, що зумовлює необхідність вжиття державою системних заходів для підтримання, відновлення і розвитку трудового потенціалу [8].

Визначення резервів та напрямів розвитку трудового потенціалу підприємств передбачає, у першу чергу, повний, всеохоплюючий аналіз якісних і кількісних характеристик трудового потенціалу, встановлення зв'язків між ними, розробку комплексу якісних компонентів для кожного конкретного підприємства.

Трудові колективи мають різні потенціали в залежності від територіального розташування, галузевої приналежності, розмірів виробництва, віку й інших чинників, тому кожне підприємство має свої особливості в джерелах і характері формування трудового колективу, у його трудових традиціях, сформованих взаємин між працівниками [9].

Сучасні дослідники проблем розвитку трудового потенціалу підприємства надають перевагу методу оцінки трудового потенціалу, суть якого полягає у визначенні реальної ринкової вартості працівника як конкретної людини, яка вміє виконувати ті чи інші функції та вирішувати ті чи інші завдання. Під вартістю кадрового потенціалу підприємства розуміють сукупну оціночну вартість всіх працівників підприємства [10].

Оціночна вартість працівника може бути обчислена за формулою:

$$S = 3П \times \Gamma_{кп} \quad (1.1)$$

де S – оціночна вартість працівника, грн.;

$3П$ – передбачувана заробітна плата працівника або заробітна плата, що випла-

чується працівнику згідно з штатним розкладом, грн.;

$\Gamma_{кп}$ – коефіцієнт «Гудвіл кадрового потенціалу працівника».

Гудвіл кадрового потенціалу працівника – це коефіцієнт, який відображає реальну, ринкову, індивідуальну вартість працівника не як штатної одиниці, а як конкретної людини, що вміє виконувати ті чи інші функції, вирішувати ті чи інші завдання [11].

При розрахунку коефіцієнта «Гудвіл кадрового потенціалу працівника» керівництво підприємства само має право розглядати кваліфікацію наявного персоналу за прийнятною для нього класифікацією. Однак, кожен працівник індивідуальний, тому відповідно до кожного працівника треба підходити індивідуально, незалежно від рекомендованих величин. Дана методика передбачає, що вартість кадрового потенціалу підприємства визначається виходячи з припущення, що всі кадрові ресурси підприємства замінюються іншими. Припустимо, що термін заміщення дорівнює одному місяцю. Показники, за якими

можна оцінювати гудвіл кадрового потенціалу, обираються керівництвом підприємства на власний розсуд (психологічний клімат, що склався у колективі: відмінний, задовільний, незадовільний; професійний рівень працівника: високий, середній, низький). При цьому слід враховувати час, необхідний для адаптації працівника на новому робочому місці (від 0,5 до 2 місяців). Підприємству також необхідно витратити кошти на розміщення оголошень та оплату послуг кадровим агентствам [12].

Нами розраховано коефіцієнт «Гудвіл кадрового потенціалу працівника» та здійснено оцінку вартості кадрового потенціалу Державного підприємства «ДГ «Відродження»» ДДСДС НААН України. Загальна кількість працівників підприємства становить 131 особу. Всіх працівників було розділено на 7 груп у відповідності з професійними обов'язками. Результати розрахунків Гудвілу кадрового потенціалу працівника узагальнено в таблиці 1.

Таблиця 1

Гудвіл кадрового потенціалу працівника*

№ п/п	Посада	Час, необхідний для адаптації нового робітника, міс.	Коефіцієнт	Професійний рівень робітника			Психологічний клімат у колективі		Гудвіл кадрового потенціалу
				високий	середній	низький	відмінний	задовільний	
1. Група загальногосподарського призначення									
1.	В.о. директора	2,0	1,75	0,50			0,2	0,1	2,45
2.	Перший заступник директора	2,0	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
3.	Заступник директора з виробництва	0,0	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
4.	Інспектор з кадрів	0,0	1,20	0,40			0,2	0,1	1,80
5.	Секретар	2,0	0,75	0,25			0,2	0,1	1,20
6.	Юрист	2,0	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
7.	Інженер з охорони праці	1,5	1,50	0,40			0,2	0,1	2,10
8.	Завідувач складу	1,5	1,00	0,30			0,2	0,1	1,50

Продовження таблиці 1

2. Агрономічна служба									
9.	Головний агроном	1,0	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
10.	Агроном з насінництва	1,5	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
11.	Агроном по захисту рослин	1,5	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
12.	Завідувач складу	2,0	1,00	0,30			0,2	0,1	1,50
13.	Лаборант	2,0	0,75	0,30			0,2	0,1	1,25
14.	Завідувач токовим господарством	3,0	1,00	0,40			0,2	0,1	1,60
3. Зооветеринарна служба									
15.	Головний лікар ветеринарної медицини	0,5	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
16.	Завідувач складом	0,0	1,00	0,30			0,2	0,1	1,50
4. Інженерно-технічна служба									
17.	Головний інженер	0,0	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
18.	Інженер з механізації трудомістких процесів	0,0	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
19.	Механік автогаража	0,0	1,20	0,40			0,2	0,1	1,80
20.	Завідувач складу 1	0,0	1,00	0,30			0,2	0,1	1,50
21.	Завідувач складу 2	0,0	1,00	0,30			0,2	0,1	1,50
5. Планово-фінансова служба									
22.	Головний бухгалтер	0,0	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
23.	Головний економіст	0,0	1,50	0,50			0,2	0,1	2,20
24.	Провідний бухгалтер	0,0	1,20	0,40			0,2	0,1	1,80
25-27.	Бухгалтер 1-3	0,0	1,00	0,35			0,2	0,1	1,55
6. Обслуговуючий персонал (господарська служба)									
28.	Майстер з ремонту	0,0	1,20	0,40			0,2	0,1	1,80
29.	Прибиральник службових приміщень	0,0	0,00			0,0	0,2	0,1	0,20

Продовження таблиці 1

7. Робітничі професії									
<i>Тракторно-польова бригада</i>									
30-44.	Тракторист-машиніст с.-г. виробництва 1-15	0,0	0,75		0,1		0,2	0,1	1,05
45.	Електрогазоварник	0,0	1,00	0,35			0,2	0,1	1,55
46-63.	Підсобний робітник 1-18	0,0	0,00			0,0	0,2	0,1	0,20
64.	Бригадир на ділянках основного виробництва	0,0	1,00	0,30			0,2	0,1	1,50
65.	Обліковець	0,0	0,75	0,25			0,2	0,1	1,20
66-70.	Охоронник 1-5	0,0	0,50		0,1		0,2	0,1	0,80
71-74.	Сторож 1-4	0,0	0,00			0,0	0,2	0,1	0,20
<i>Автогараж</i>									
75-81.	Водій автотранспортних засобів (вантажних) 1-7	0,0	1,00		0,1		0,2	0,1	1,30
82-83.	Водій авто-транспортних засобів (легкових) 1-2	0,0	1,00		0,1		0,2	0,1	1,30
84.	Сторож	0,0	0,00			0,0	0,2	0,1	0,20
<i>Працівники галузі тваринництва</i>									
85-92.	Свинар 1-8	0,0	1,00		0,1		0,2	0,1	1,30
93-96.	Чабан 1-4	0,0	1,00		0,1		0,2	0,1	1,30
97.	Санітар ветеринарної медицини	0,0	1,00		0,1		0,2	0,1	1,30
98-100.	Слюсар-ремонтник 1-3	0,0	1,20		0,1		0,2	0,1	1,50
101.	Електрогазоварник	0,0	1,00	0,25			0,2	0,1	1,45
102.	Мельник	0,0	1,00		0,1		0,2	0,1	1,30
103	Підсобний робітник	0,0	0,00			0,0	0,2	0,1	0,20
104-105.	Робітник по догляду за тваринами 1-2	0,0	1,00		0,1		0,2	0,1	1,30

Продовження таблиці 1

106.	Бригадир на дільницях основного виробництва	0,0	1,20	0,25			0,2	0,1	1,65
107-110.	Охоронник 1-4	0,0	0,50		0,1		0,2	0,1	0,80
111-113.	Сторож 1-3	0,0	0,00			0,0	0,2	0,1	0,20
<i>Працівники МТМ</i>									
114-115.	Електромонтер з ремонту та обслуговування електроустаткування 1-2	0,0	1,20	0,30			0,2	0,1	1,70
116.	Акумуляторник	0,0	1,00	0,30			0,2	0,1	1,50
<i>Механічний тік</i>									
117-119.	Машиніст насіннеочисних машин 1-3	0,0	0,75	0,30			0,2	0,1	1,25
120-121.	Слюсар з ремонту с.-г. машин та устаткування 1-2	0,0	1,20	0,30			0,2	0,1	1,70
122.	Вагар	0,0	0,50		0,1		0,2	0,1	0,80
123.	Водій навантажувача	0,0	1,00		0,1		0,2	0,1	1,30
<i>Будівельний цех</i>									
124-128.	Підсобний робітник 1-5	0,0					0,2	0,1	0,20
129.	Столяр	0,0	1,00	0,25			0,2	0,1	1,45
130.	Тесляр	0,0	1,00	0,25			0,2	0,1	1,45
131.	Сторож	0,0					0,2	0,1	0,20

Джерело: розраховано авторами

Далі, на підставі розрахованих у таблиці 1 Гудвіл-коефіцієнтів здійснено оцінку вартості кадрового потенціалу підприємства. Результати розрахунків узагальнено у таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінка вартості кадрового потенціалу підприємства*

№ п/п	Посада	Рівень оплати праці, що склався, грн.	Рівень оплати праці, що передбачається після кадрових заміщень, грн.	Гудвіл кадрового потенціалу	Всього
1. Група загальногосподарського призначення					
1.	В.о. директора	21222	20000	2,45	49000
2.	Перший заступник директора	11037	11000	2,20	24200

Продовження таблиці 2

3.	Заступник директора з виробництва	11037	10000	2,20	22000
4.	Інспектор з кадрів	4047	4047	1,80	7285
5.	Секретар	3200	3200	1,20	3840
6.	Юрист	5074	7000	2,20	15400
7.	Інженер з охорони праці	5130	5000	2,10	10500
8.	Завідувач складу	3200	3200	1,50	4800
2. Агрономічна служба					
9.	Головний агроном	9339	10000	2,20	22000
10.	Агроном з насінництва	5766	7000	2,20	15400
11.	Агроном із захисту рослин	6156	7000	2,20	15400
12.	Завідувач складу	4669	4669	1,50	7004
13.	Лаборант	3962	3962	1,25	4953
14.	Завідувач токовим господарством	4669	4669	1,60	7470
3. Зооветеринарна служба					
15.	Головний лікар ветеринарної медицини	9339	12000	2,20	26400
16.	Завідувач складом	4047	4047	1,50	6071
4. Інженерно-технічна служба					
17.	Головний інженер	9339	10000	2,20	22000
18.	Інженер з механізації трудомістких процесів	6156	5000	2,20	11000
19.	Механік автогаража	5335	5000	1,80	9000
20.	Завідувач складу 1	3580	3580	1,50	5370
21.	Завідувач складу 2	4669	4669	1,50	7004
5. Планово-фінансова служба					
22.	Головний бухгалтер	11037	12000	2,20	26400
23.	Головний економіст	9339	12000	2,20	26400
24.	Провідний бухгалтер	7344	7000	1,80	12600
25-27.	Бухгалтер 1-3	5335*3	5335*3	1,55	24807
6. Обслуговуючий персонал (господарська служба)					
28.	Майстер з ремонту	4669	4669	1,80	8404
29.	Прибиральник службових приміщень	3200	3200	0,20	640
7. Робітничі професії					
<i>Тракторно-польова бригада</i>					
30-44.	Тракторист-машиніст с.-г. виробництва 1-15	6776*15	6776*15	1,05	106710
45.	Електрогазоварник	3998	3998	1,55	6197
46-63	Підсобний робітник 1-18	4681*18	4681*18	0,20	16848
64.	Бригадир на дільницях основного виробництва	6750	5000	1,50	7500
65.	Обліковець	4746	4746	1,20	5731
66-70.	Охоронник 1-5	4000*5	4000*5	0,80	16000
71-74.	Сторож 1-4	3611*4	3611*4	0,20	2888

Продовження таблиці 2

<i>Автогараж</i>					
75-81.	Водій автотранспортних засобів (вантажних) 1-7	4949*7	4949*7	1.30	45038
82-83.	Водій автотранспортних засобів (легкових) 1-2	4187*2	4187*2	1.30	10906
84.	Сторож	3611	3611	0.20	722
<i>Працівники галузі тваринництва</i>					
85-92.	Свинар 1-8	5417*8	5417*8	1.30	56336
93-96.	Чабан 1-4	3900*4	3900*4	1.30	20280
97.	Санітар ветеринарної медицини	3770	3770	1.30	4901
98-100.	Слюсар-ремонтник 1-3	3573*3	3573*3	1.50	16080
101.	Електрогазоварник	3350	3350	1.45	4858
102.	Мельник	3886	3886	1.30	5052
103.	Підсобний робітник	3526	3526	0.20	705
104-105.	Робітник по догляду за тваринами 1-2	3770*2	3770*2	1.30	9802
106.	Бригадир на дільницях основного виробництва	6750	6750	1.65	9075
107-110.	Охоронник 1-4	4000*4	4000*4	0.80	12800
111-113.	Сторож 1-3	3611*3	3611*3	0.20	2166
<i>Працівники МТМ</i>					
114-115.	Електромонтер з ремонту та обслуговування електроустаткування 1-2	5191*2	5191*2	1,70	17650
116.	Акумуляторник	3622	3622	1,50	5433
<i>Механічний тік</i>					
117-119.	Машиніст насіннеочисних машин 1-3	4225*2	4225*2	1,25	10562
120-121.	Слюсар з ремонту с.-г. машин та устаткування 1-2	4225*2	4225*2	1,70	14366
122.	Вагар	3270	3270	0,80	2616
123.	Водій навантажувача	3725	3725	1,30	4843
<i>Будівельний цех</i>					
124-128.	Підсобний робітник 1-5	4098*5	4098*5	0,20	4100
129.	Столяр	4665	4665	1,45	6764
130.	Тесляр	4665	4665	1,45	6764
131.	Сторож	3611	3611	0,20	722
	Витрати на рекламу				10000
	Витрати на пошук спеціалістів через кадрові агентства				21387
	Разом	675911	680261	x	866406

Джерело: розраховано авторами за даними штатного розкладу Державного підприємства «ДГ «Відродження»» ДДСДС НААН України [13]

Отже, за даними таблиці 2 робимо висновок, що фонд оплати праці, який склався на підприємстві, становить 675911 грн., рівень оплати праці, що передбачається після кадрових заміщень, може становити 680261 грн., а з урахуванням Гудвілу кадрового потенціалу

– 866406 грн.

Однак, важливим елементом трудового потенціалу підприємства є індивідуальний трудовий потенціал працівника. За сучасних умов на перший план виходить група факторів, які впливають на формування трудового потенціалу робітника: професійні, демографічні, особистісні, культурні тощо. Крім того, оцінка трудового потенціалу працівника має враховувати його здатність співпрацювати у колективі [10].

Тому, на нашу думку, оцінку кадрового потенціалу підприємства необхідно давати з урахуванням якісної оцінки кожного працівника. З цією метою може бути використаний метод, заснований на автоекспертній взаємооцінці особистих якостей працівників персоналом підприємства. Метод базується на припущенні, що співпрацівники оцінюють колегу більш об'єктивно, ніж керівництво, а тим більше запрошений експерт. Особливістю методу є те, що «всі оцінюють усіх», однак аналіз анкет здійснюється анонімно. Оцінку можна здійснювати за певною бальною шкалою (наприклад, 5-ти-бальною) на підставі анкети, в якій зазначені особистісні та професійні якості працівника (кількість ознак обирається ініціатором анкетування за домовленістю з керівництвом на підставі консультацій з фахівцями) [11].

Методика експертної самооцінки індивідуальних властивостей працівників підприємства дозволяє більш точно та об'єктивно оцінювати їх ділові та особистісні властивості.

Нами, за домовленістю з керівництвом досліджуваного підприємства, здійснено анкетування, в якому взяли участь 30 працівників різних служб різної статі та віку:

- «Група загальногосподарського призначення»: перший заступник директора, інспектор з кадрів, юрист;

- «Агрономічна служба»: головний агроном, агроном по захисту рослин;

- «Зооветеринарна служба»: головний лікар ветеринарної медицини;

- «Інженерно-технічна служба»: головний інженер, механік автогаража;

- «Планово-фінансова служба»: головний економіст, провідний бухгалтер, бухгалтер;

- «Обслуговуючий персонал (господарська служба)»: майстер по ремонту обладнання, прибиральник службових приміщень;

- «Робітничі професії»: тракторист-машиніст, електрогазозварник, підсобний робітник, бригадир на дільницях основного виробництва, охоронник, сторож, водій вантажних автотранспортних засобів, свинар, чабан, мельник, робітник по догляду за тваринами, електрик з ремонту та обслуговування електроустаткування, акумуляторник, машиніст насіннеочисних машин, вагар, столяр, тесляр.

Результати анкетування на прикладі оцінки трудового потенціалу першого заступника директора підприємства узагальнено у таблицях 3-4.

При цьому було визначено коефіцієнти, що характеризують значущість кожної якості працівника в загальній оцінці трудового потенціалу особистості.

По рядках таблиці 3 проставлені компоненти трудового потенціалу особистості в умовних одиницях (балах) за 5-ти бальною шкалою відповідно до кожної якості працівника в загальній оцінці трудового потенціалу особистості, за якими здійснено анкетування.

Таблиця 3

Оцінка трудового потенціалу першого заступника директора підприємства без урахування компетентності експертів*

Номер експерта	Особистісні та професійні якості працівника							Величина трудового потенціалу особистості, балів
	якість роботи (рівень професіоналізму): (ваговий коефіцієнт -0,2)	виконання роботи у повному обсязі: (ваговий коефіцієнт -0,2)	дотримання трудової дисципліни: (ваговий коефіцієнт -0,2)	пропуски з поважних причин, обговорені задалегдь: (ваговий коефіцієнт - 0,05)	лояльність до підприємства (шанобливе ставлення): (ваговий коефіцієнт -0,05)	професійні взаємовідносини з колегами: (ваговий коефіцієнт -0,15)	особистісні взаємовідносини з колегами: (ваговий коефіцієнт -0,15)	
1	5	4	5	5	5	5	4	4,65
2	5	4	5	4	5	5	4	4,60
3	5	4	5	4	5	5	4	4,60
4	5	3	5	4	5	5	4	4,40
5	5	3	5	3	5	5	3	4,20
6	4	5	5	3	5	4	3	4,25
7	5	5	5	3	5	4	3	4,45
8	5	5	5	3	5	4	4	4,60
9	5	5	5	4	5	5	4	4,80
10	4	4	5	4	5	5	4	4,40
11	5	4	5	4	5	5	3	4,45
12	4	4	5	4	5	5	2	4,10
13	4	5	5	4	5	5	2	4,30
14	5	5	5	5	5	5	2	4,55
15	5	3	5	5	5	4	2	4,00
16	4	3	5	5	5	4	2	3,80
17	4	4	5	4	5	4	3	4,10
18	5	4	5	4	5	4	3	4,30
19	5	5	5	4	5	4	3	4,50
20	5	5	5	4	5	4	3	4,50
21	5	5	5	4	5	4	3	4,50
22	5	4	5	4	5	4	3	4,30
23	5	4	5	4	5	4	2	4,15
24	5	3	5	4	5	5	2	4,10
25	4	3	5	4	5	5	2	3,90
26	4	3	5	4	5	5	2	3,90
27	4	3	5	4	5	5	1	3,75
28	4	3	5	4	5	5	2	3,90
29	4	3	5	4	5	5	2	3,90

Джерело: за результатами анкетування

Величина трудового потенціалу особистості визначена за формулою:

$$K_{is} = \sum_{i=1}^N k_i \times z_i, \quad (2)$$

де K_{is} – величина трудового потенціалу особистості, в умовних одиницях (балах);

k_i – коефіцієнт що характеризує значущість i -го компоненту в загальній оцінці трудового потенціалу особистості;

z_i – i -й компонент трудового потенціалу особистості, в умовних одиницях (балах).

N – кількість експертів [14].

Визначена за формулою (2) величина трудового потенціалу працівника за даними таблиці 3 становить 123,95 бали. Максимальна кількість балів, яку може набрати працівник, становить 145 балів, мінімальна – 29 балів.

Далі необхідно визначити інтегральну величину трудового потенціалу працівника без урахування компетентності експертів за формулою:

$$K_i = \frac{\sum_{s=1}^N K_{is}}{N}, \quad (3)$$

де K_i – інтегральна оцінка i -го елемента;

K_{is} – оцінка i -го елемента, яку дав S -експерт;

N – кількість експертів.

Підставляючи до формули (3) величини оцінки особистісних (професійних) якостей працівника, які представлені у таблиці 3, визначимо інтегральну величину трудового потенціалу працівника без урахування компетентності експертів: $K_i = \frac{123,95}{29} = 4,27$ (бали).

Найбільша величина коефіцієнта – 5 балів, найменша – 1 балл. Отже, можна стверджувати, що трудовий потенціал першого заступника директора підприємства є достатньо високим.

Для більш точної оцінки величини трудо-

вого потенціалу підприємства необхідно врахувати компетентність експертів, що взяли участь в анкетуванні. У якості критеріїв відповідності слід вважати «Близкість робочого місця» (якщо експерт працює в одній службі з опитуваним працівником, значення коефіцієнта відповідності дорівнює 1, якщо це працівник територіально сусіднього відділу – 0,75, якщо він працівник територіально віддаленого відділу – 0,5), «Стать експерта» (якщо експерт з опитуваним працівником є однієї статі, то значення коефіцієнта відповідності дорівнює 1, якщо протилежної статі – 0,75), «Стаж роботи експерта на підприємстві» (якщо експерт працює на даному підприємстві більше п'яти років, то значення коефіцієнта відповідності дорівнює 1, якщо менше п'яти років – 0,75).

Значення критеріїв відповідності по кожному експерту узагальнено в таблиці 4.

Таблиця 4

Оцінка трудового потенціалу першого заступника директора підприємства з урахуванням компетентності експертів

Номер експерта	Критерії відповідності			Величина трудового потенціалу працівника без урахування компетентності експертів, балів
	Близькість робочого місця	Стать експерта	Стаж експерта на підприємстві	
1	1	0,75	1	4,65
2	1	0,75	1	4,65
3	0,75	1	1	4,6
4	0,75	1	1	4,6
5	0,5	1	1	4,4
6	0,75	1	1	4,2
7	0,5	1	1	4,25
8	0,75	0,75	1	4,45
9	0,75	0,75	1	4,6
10	0,75	0,75	1	4,8
11	0,5	1	1	4,4
12	0,5	0,75	1	4,45
13	0,5	1	1	4,1
14	0,5	1	1	4,3
15	0,5	1	0,75	4,55
16	0,5	1	1	4
17	0,5	1	0,75	3,8
18	0,5	1	0,75	4,1
19	0,5	1	1	4,3
20	0,5	0,75	1	4,5
21	0,5	1	1	4,5
22	0,5	1	1	4,5
23	0,5	0,75	1	4,3
24	0,5	1	0,75	4,15
25	0,5	1	1	4,1
26	0,5	1	1	3,9
27	0,5	1	1	3,9
28	0,5	1	1	3,75
29	0,5	1	1	3,9
Сума	17	27	28	123,95

Джерело: за результатами анкетування

За даними таблиці 4 визначено величину трудового потенціалу працівника з урахуванням компетентності експертів за формулою:

$$K_i^K = \frac{\sum_{S=1}^N K_{iS} B_S}{\sum_{S=1}^N B_S}, \quad (4)$$

де B_s – показник компетентності S -го експерта.

Відповідно до формули (4) за критерієм «Близкість робочого місця» величина трудового потенціалу працівника з урахуванням компетентності експертів становить 4,32 бали, за критерієм «Стать експерта» – 4,26, за критерієм «Стаж експерта на підприємстві» – 4,28.

З урахуванням гудвілу кадрового потенціалу рівень оплати праці першого заступника директора може бути у 2,2 рази більшим за встановлений. На нашу думку, таке збільшення є цілком виправданим, оскільки експертна оцінка особистісних якостей першого заступника директора працівниками підприємства є доволі високою.

Аналогічно можна визначити рівень оплати праці кожного учасника анкетування та зробити висновок щодо доцільності нарахування оплати праці відповідно до Гудвіла кадрового потенціалу. Таке дослідження дозволяє скорегувати розмір оплати праці кожного працівника з урахуванням думки колективу підприємства. Важливим також є, що проведене дослідження дозволяє оцінити психоло-

гічний стан в колективі, з'ясувати, які робітники створюють конфліктні ситуації в колективі.

На нашу думку, наведені методики доповнюють одна одну. Саме їх поєднання дозволить керівництву підприємства створити дружній колектив, який буде зацікавлений у результатах своєї праці та досягнення найкращого ефекту.

Висновки. Розвиток трудового потенціалу має здійснюватись як з боку персоналу, так і з боку підприємства. Чималі зусилля підприємців мають бути спрямовані на формування якісного складу персоналу підприємства, його стабілізацію та розвиток, ефективну мотивацію і формування у працівників заінтересованості в результатах праці. Результати оцінки трудового потенціалу є основою для прийняття управлінських рішень, тому мають врахувати фактор прихованого потенціалу для подальшої стимуляції його розвитку.

Результати діяльності сучасного підприємства напряму пов'язані з розвитком його трудового потенціалу. Тому сучасний керівник повинен цінити своїх робітників, використовувати їх індивідуальний потенціал в інтересах досягнення намічених цілей.

Список літератури.

1. Дегтярьова І.Б., Сітак Є.О. Економічні проблеми формування трудового потенціалу підприємства // Механізм регулювання економіки. – 2013. – № 2. – С. 136-140.
2. Комарницька О.М. Методологічні проблеми виміру трудового потенціалу підприємства та аналіз сучасних методичних підходів до оцінки його інтелекту. – 2017. – № 3. – с. 243-248.
3. Богиня Д.П. Основи економіки праці : [навч. посіб.] / Д.П. Богиня, О.Л. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2002. – 387 с.
4. Касіч-Пилипенко Т.М. Кадровий потенціал як ключова складова конкурентної переваги підприємства / Т.М. Касіч-Пилипенко // Бізнес інформ. – 2011. – № 4. – С. 147–150.
5. Зубрицька Я.О. Методичні підходи щодо оцінки трудового потенціалу підприємства / Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/21_17/194_Zub.pdf
6. Полоус О. В. Управління формуванням та розвитком трудового потенціалу аеропортів: дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.04/ Ольга Вікторівна Полоус. – Київ, 2015. – 252 с.
7. Дуда С.Т. Трудовий потенціал підприємства: оцінювання та засоби підвищення ефективності використання // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 370-375.
8. Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвитку трудового потенціалу України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-2009-p>.
9. Оцінка трудового потенціалу [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://studopedia.com.ua/1_4769_otsinka-trudovogo-potentsialu.html
10. Набока Р.М. Методологічні проблеми вимірювання та оцінювання трудового потенціалу підприємства / Р.М. Набока. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rusnauka.com/22_PNR_2009/Economics/50309.doc.htm
11. Проблеми оцінки трудового потенціалу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://stud24.ru/organization-economy/problemi-ocnki-trudovogo-potencalu/378813-1203374-page1.html>
12. Аллавердян В. Оцінка вартості «кадрового потенціалу» підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm056.html>
13. Штатний розклад Державного підприємства «ДГ «Відродження»» ДДСДС НААН України за 2017 рік
14. Панасюк Б. Прогнозування та регулювання розвитку економіки / Б. Панасюк. – К. : Поліграф книга, 1998. – 304 с.
15. Balabanova L.V. Strategic HR business in a market economy : Monograph / L.V.Balabanova, E.V.Stelmashenko. – Donetsk, 2010. – 229 p.

16. Gural N.R. Labor potential of domestic enterprises in conditions of informal sector of trade / N.R. Gural // *Strategiczne pytania swiatowej nauki - 2012 : materialy VIII miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji, 07 -15 lutego 2012 r. – Przemysl : Nauka i studia, 2012. – Vol. 6. – S. 63–65.*
17. Kelly G.M. Employment and concepts of work in new global economy / G.M. Kelly // *International labour review. – 2000. – Vol. 139, №1. – P. 5– 32.*
18. Laurie A. Broedling. Applying a system approach to human resource management / A. Laurie // *Human Resources Management, Fall. – 1999. – Vol. 38, №3. – P. 269–278.*
19. Maslow A. H. *Motivation and Personality* / Abraham H. Maslow. – [2-nd ed.]. – New York : Harper & Row, 1970 ; СПб. : Евразия, 1999. – 479 p.

References:

1. Dehtiarova I.B., Sitak Ye.O. (2013) Ekonomichni problemy formuvannia trudovoho potentsialu pidpriemstva. *Mekhanizm rehuliu-vannia ekonomiky*, № 2, p. 136-140.
2. Komarnitska O.M. (2017) Metodolohichni problemy vymiru trudovoho potentsialu pidpriemstva ta analiz suchasnykh metodychnykh pidkhodiv do yoho otsinky intelekt khkhi, № 3, p. 243-248.
3. Bohynia, D.P. (2002) *Osnovy ekonomiky pratsi : [navch. posib.]*. K. : *Znannia-Pres*, 387 p.
4. Kasich-Pylypenko, T.M. (2011) Kadrovyi potentsial yak kliuchova skladova konkurentnoi perevahy pidpriemstva / T.M. Kasich-Pylypenko. *Biznes inform*, № 4, p. 147–150.
5. Zubrytska, Ya.O. *Metodychni pidkhody shchodo otsinky trudovoho potentsialu pidpriemstva* / Natsionalna biblioteka im. V.I. Vernadskoho [Online]. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/21_17/194_Zub.pdf
6. Polous, O. V. (2015) *Upravlinnia formuvanniam ta rozvytkom trudovoho potentsialu aeroportiv : dys. ... kandydata ekon. nauk : 08.00.04/ Olha Viktorivna Polous*. Kyiv, 252 p.
7. Duda, S.T. (2013) *Trudovy potentsial pidpriemstva: otsiniuvannia ta zasoby pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia Nauko-vyi visnyk NLTU Ukrainy : zb. nauk.-tekhn. prats. – Lviv : RVV NLTU Ukrainy, Vyp. 23.3, p. 370-375.*
8. *Kontseptsiia Zahalnodержавnoi tsilovoi sotsialnoi prohramy zberezhennta i rozvytku trudovoho potentsialu Ukrainy na period do 2017 roku* [Online]. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-2009-r>.
9. *Otsinka trudovoho potentsialu* [Online]. Retrieved from: http://studopedia.com.ua/1_4769_otsinka-trudovogo-potentsialu.html
10. Naboka, R.M. *Metodolohichni problemy vymiriuvannia ta otsiniuvannia trudovoho potentsialu pidpriemstv.* [Online]. Retrieved from: www.rusnauka.com/22_PNR_2009/Economics/50309.doc.htm
11. *Problemy otsinky trudovoho potentsialu* [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu : <http://stud24.ru/organization-economy/problemi-ocnki-trudovogo-potencalu/378813-1203374-page1.html>
12. Allaverdian, V. *Otsinka varnosti «kadrovoho potentsialu» pidpriemstva* [Online]. Retrieved from: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm056.html>
13. *Shtatnyi rozklad Derzhavnogo pidpriemstva «DH «Vidrodzhennia»» DDSDS NAAN Ukrainy za 2017 rik*
14. Panasiuk, B. (1998) *Prohnozuvannia ta rehuliuuvannia rozvytku ekonomiky*. K. : *Polihraf knyha*, 304 p.
15. L.V.Balabanova, E.V.Stelmashenko (2010) *Strategic HR business in a market economy : Monograph*. Donetsk, 229 p.
16. Gural, N.R. (2012) Labor potential of domestic enterprises in conditions of informal sector of trade. *Strategiczne pytania swiatowej nauki - 2012 : materialy VIII miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji, 07 -15 lutego 2012 r. – Przemysl : Nauka i studia, Vol. 6, p. 63–65.*
17. Kelly, G.M. (2000) Employment and concepts of work in new global economy. *International labour review*, Vol. 139, №1, p. 5– 32.
18. Laurie, A. (1999) Broedling. Applying a system approach to human resource management. *Human Resources Management, Fall.*, Vol. 38, №3, P. 269–278.
19. Maslow, A. H. (1970) *Motivation and Personality* / Abraham H. Maslow, [2-nd ed.]. New York : Harper & Row, 1970 ; SPb. : Евразия, 479 p.

УДК 330.16+658.310.7

Іванько А. В., к.е.н, доцент

E-mail: A_Ivanko@meta.ua

Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України
«Ніжинський агротехнічний інститут»

Ксенофонов М.М., к.е.н., с.н.с.

E-mail: m_ksen@ukr.net

Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»,

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ЇХ РОЗВИТКУ

Анотація. Наголошується на необхідності змістовного поглиблення поняття «економічна безпека підприємства» на основі додаткового врахування поряд із налагодженням інституційних основ захисту економічної безпеки, упорядкування внутрішніх відносин в підприємстві, узгодження спільних позицій із зовнішніми стейкхолдерами, обґрунтуванням механізмів захисту від потенційних загроз, переходом до управління господарською діяльністю підприємств за сценаріями, також і сучасних викликів їх розвитку, успішність відповіді на які забезпечує підвищення стійкості ринкових позицій підприємства та рівня їх економічної безпеки.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, виклики розвитку сільськогосподарських підприємств, підвищення рівня економічної безпеки, економічна безпека, стійкість, економічна ефективність

Код JEL Classification: Q14

Ivanko Anatoliy, PhD, ass.prof.

E-mail: A_Ivanko@meta.ua

Separated subdivision of National University of Bioresources and
Nature Management of Ukraine "Nezhinskii Agrotechnical Institute"

Ksenofontov Michael, PhD

Head of the Department of Management, Public Governance and Administration,

E-mail: m_ksen@ukr.net

National Scientific Center „Institute of Agrarian Economics“,

DIRECTIONS OF INCREASING THE ECONOMIC SAFETY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE MODERN CHALLENGES OF THEIR DEVELOPMENT

Summary. Effectiveness of the functioning of any branch of economy is conditioned by the efficiency of the work of sectoral economic entities. It is fully related to agriculture and agricultural enterprises, due to the importance of including them in solving the food supply of the population of the state. In economic and social terms, it is important to study the issues of economic security of enterprises on various aspects, including in terms of the possibility of business entities to provide adequate responses to the existing challenges of their development. The subject of the article are an analysis of theoretical and practical issues of economic security and the determination of the directions of raising its level in agricultural enterprises.

The purpose of the paper is to determine the ways of raising the level of economic security in agricultural enterprises, including via substantiation of actions in response to the most significant challenges of their development.

Methods: analysis and synthesis, analogies, method of functional analysis.

Results: The article emphasizes the necessity of meaningful deepening of the concept "economic security of the enterprise" on the basis of additional consideration along with the establishment of the institutional framework for the protection of economic security, the organization of internal relations in the enterprise, the coordination of common positions with external stakeholders, the justification of protection mechanisms against potential threats, the transition to economic management the activity of enterprises in the scenarios, as well as the modern challenges of their development. The success

of response on the challenges provide increasing of stability of the market position of the company and the level of economic security.

Key words: *agricultural enterprises, challenges of development of agricultural enterprises, directions of raising the level of economic security, economic security, stability, economic efficiency.*

Постановка проблеми. Дієвість функціонування будь-якої галузі економіки обумовлюється ефективністю роботи галузевих суб'єктів господарювання. Це повною мірою має відношення до сільського господарства та підприємств галузеві, внаслідок важливості включеності їх у вирішення завдань продовольчого забезпечення населення держави. Процес сучасного економічного розвитку в світі характеризується посиленням тенденцій стирання економічних кордонів, відповідно чого важливим для підприємств є забезпечення стійкості ринкових позицій та належного рівня економічної безпеки. На мікроекономічному рівні, необхідним є врахування впливу факторів національного і міжнародного зовнішнього середовища, сукупність яких необхідно узагальнити до певної кількості найбільш суттєвих викликів. Тому, в зазначених умовах, в економічному та суспільному відношенні дослідження питань економічної безпеки з різних аспектів, у тому числі з точки зору можливості суб'єктів підприємництва дати адекватні відповіді на існуючі виклики їх розвитку є важливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання економічної безпеки на рівні підприємств та економіки детально розглядали у своїх наукових працях такі міжнародні науковці як Алчян А. [1], Портер М. [6], Самуельсон П. [7], Фрідмен М. [9], Акофф Р. [11], Коуз Р. [12], Демсец Х. [13], Фрімен Р. [14], Ростоу У. [15], Стіглер Д. [16], Уильямсон О. [17] та багато інших.

Серед вітчизняних дослідників варто відзначити розробки таких дослідників як: Кваша С. М. [2], Коваленко Ю.С. [3], Ляшенко О.М. [4], Соколенко С. І. [8], Шкарлетт [10] та інших. Предметом їх уваги були різні аспекти економічної безпеки господарських одиниць та проблеми, що впливають на її рівень. У зв'язку з цим актуальністю відзначається проведення поглибленого аналізу теоретичних та практичних питань економічної безпеки сільськогосподарських підприємств та визначення напрямів підвищення її рівня в сільськогосподарських підприємствах.

Мета статті полягає у визначенні напрямів підвищення рівня економічної безпеки в сільськогосподарських підприємствах, у тому числі і за рахунок обґрунтування дій у відповідь на найбільш суттєві виклики їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Господарська діяльність суб'єктів підприємництва сільського господарства в ринкових умовах здійснюється на конкурентних засадах, а її результати значною мірою залежать від впливу зовнішніх факторів, серед яких своєю значущістю виділяється вплив ґрунтово-кліматичних та ринкових факторів. Змагальна основа взаємодії з іншими суб'єктами господарювання в економічному суперництві за матеріально-технічні ресурси та споживача на практиці іноді обертається неконкурентними діями: монополізацією певних товарних та регіональних ринків, нанесенням фізичної шкоди обладнанню та керівникам, обманом споживача через порушення якісних характеристик продукції. Зазначене наносить шкоду споживачам, порушує конкурентні основи функціонування ринків, негативно впливає на добросовісних підприємців, підриваючи рівень їх економічної безпеки. Це не дозволяє їм вести свою діяльність за параметрами розширеного відтворення та змушує приділяти значну увагу впливу всіх дестабілізуючих факторів.

Поняття «економічна безпека підприємства» можна трактувати у спрощеному та більш поглибленому розумінні. Спрощене розуміння означає стан захищеності підприємства від загроз. Але дане трактування представляє підприємство у пасивному розгляді. Незрозумілим є, чи були спроби у підприємства оцінити загрози своєму функціонуванню та чи вживались будь-які дії до зниження ступеня існуючих загроз.

Більш предметний розгляд економічної безпеки підприємства пов'язаний із структуруванням можливих суперечностей та загроз його роботі. Однією з теоретичних основ розгляду «економічної безпеки підприємства» є теорія фірм, зокрема, теорія стейкхолдерів. За нашим глибоким переконанням, важливим є

розширення предметної значущості поняття «економічна безпека підприємства» на основі визначення сучасних викликів його діяльності. Існуючі виклики не несуть загрози діяльності підприємства, але усвідомлення особливостей їх впливу на умови та результати роботи сільськогосподарських підприємств прямим чином обумовлює підвищення стійкості їх ринкових позицій та рівня економічної безпеки.

Важливим є уточнення термінологічного апарату, що застосовується при розкритті блоку питань економічної безпеки. Відносно термінологічного тлумачення зміни стану

безпеки (підвищення або зменшення) вважаємо доцільним паралельне використання словосполучень, наприклад «підвищення економічної безпеки» та «підвищення рівня (ступеня) економічної безпеки». Більш точним, звичайно є «підвищення рівня економічної безпеки», але прийнятним є і «підвищення економічної безпеки».

Економічну безпеку підприємства вважаємо таким його станом, при якому відсутнім або мінімізованим є вплив дестабілізуючих й несприятливих факторів та обставин навколишнього середовища. Напрями забезпечення зазначеного представлені на рисунку 1.

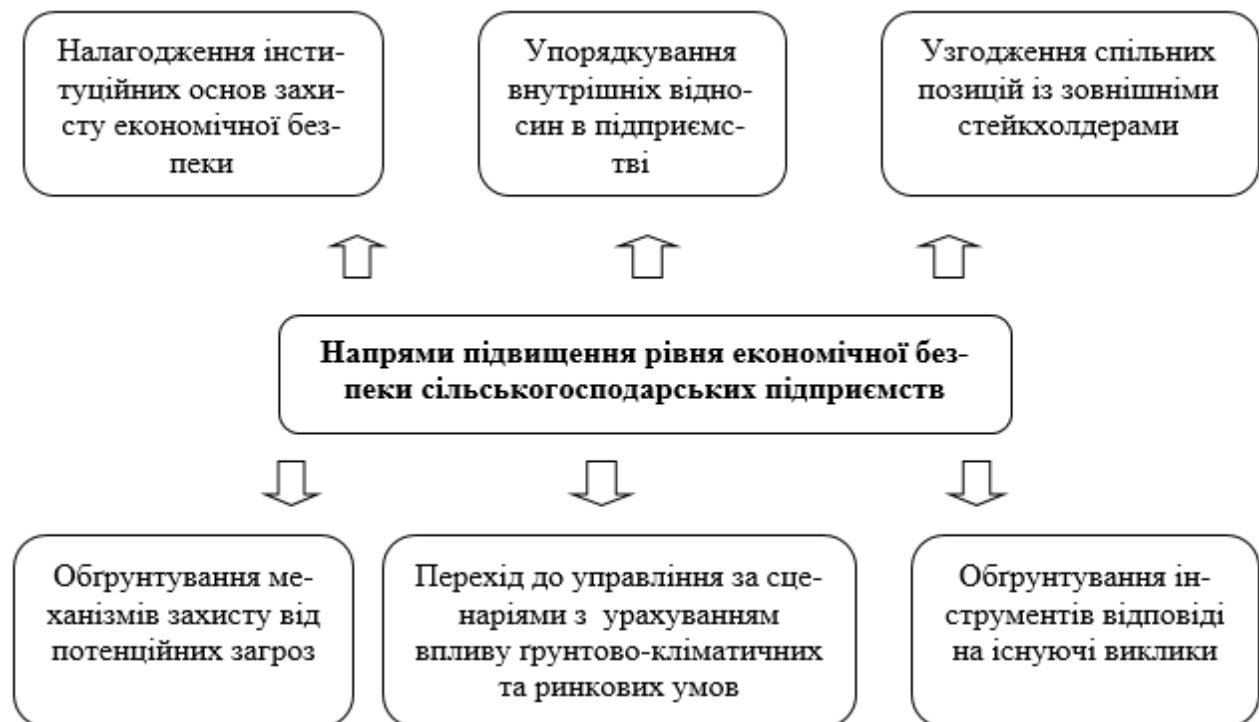


Рис. 1. Складові економічної безпеки підприємства

**Джерело: розробка авторів*

Надання гарантій та підтримання економічної безпеки сільськогосподарських підприємств є запорукою забезпечення конкурентних основ функціонування ринків агропродовольчої продукції. В цьому відношенні важливим є формування інституційної бази захисту економічної безпеки та широке залучення виробників до цього процесу як через індивідуальну участь, так і через різні представницькі об'єднання. Зазначене може бути краще реалізоване за умов налагодження зворотного зв'язку з питань формування економічної політики та механізмів її реалізації.

Значною мірою стійкість ринкових позицій забезпечується згуртованістю колективу підприємства. Впорядкування зазначеного блоку економічної безпеки підприємства базується на узгодженні внутрішніх взаємовідносин в підприємствах на основі проведення відповідної політики з оплати праці, кадрової, мотиваційної, соціальної політики тощо. Загальновідомим є вираз, що синергетичний ефект роботи згуртованого колективу є більшим за суму ефектів окремих його працівників. Тому для керівництва важливим є формування системних цінностей підприємства,

спрямування окремих працівників до спільних дій та заохочення до продовження взаємодії заради загального успіху компанії.

Теоретичною основою обґрунтування двох вищезазначених позицій є теорія стейкхолдерів, одним з важливих акцентів якої є необхідність врахування інтересів заінтересованих сторін (стейкхолдерів) при формуванні та реалізації стратегії розвитку фірм. Наукові позиції даної теорії почали формуватись у 60-х роках ХХ ст. Фірма, за зазначеним підходом, не обмежується сукупністю елементів, що спрямовані на отримання прибутку. Фірма є складовою середовища свого функціонування, а рівень її економічної безпеки є результатом прямого та опосередкованого впливу інтересів сукупності внутрішніх та зовнішніх груп, серед яких можна виділити формально або неформально об'єднані групи: постачальників, споживачів, інвесторів, суб'єктів обслуговуючої інфраструктури, а також власного персоналу та акціонерів (в суб'єктах господарювання акціонерної форми).

Певні групи стейкхолдерів, які мають спільні інтереси, будуть об'єднуватись у неформальні коаліції. Відстоювання своїх інтересів ці групи можуть здійснювати на конкурентній основі, а не шляхом внутріфірмової або внутрікорпоративної взаємодії, що може нанести шкоду підприємству. В теорії стейкхолдерів їх загальна сукупність розглядається як «єдине протирічне ціле», рівнодіюча сила інтересів частин якої визначає траєкторію розвитку підприємства. «Єдине протирічне ціле» також має назву «коаліція учасників фірми (корпорації)» або «коаліція впливу».

Знаковою подією для оформлення сучасного вигляду «концепції стейкхолдерів» стала публікація у середині 80-х років ХХ ст. роботи Е. Фрімена [14] «Стратегічний менеджмент: концепція заінтересованих сторін». У зазначеній роботі автором обґрунтовується поняття «заінтересована сторона» та пропонується до розгляду авторська модель фірми. За поглядом Е. Фрімена поняття «фірма» охоплює собою, поряд із набором виробництв, також і сукупність заінтересованих у її діяльності сторін зовнішнього та внутрішнього середовища, інтереси яких повинні бути враховані менеджерами при підготовці управлінських рішень.

Теорія стейкхолдерів є напрямом посилення відповідальності фірм за суспільні результати своєї діяльності. Представники даного теоретичного напрямку наголошують на необхідності усвідомлення бізнесом своєї тісної пов'язаності зі світом, з яким взаємодія фірм повинна переходити на моральні принципи. Результуючою взаємодії всіх заінтересованих сторін є посилення стійкості ринкової позиції підприємства та підвищення стану його економічної безпеки.

Відмінною була інтерпретація «заінтересованих сторін» у Рассела Акоффа та його прихильників, яка була представлена у середині 70-х років ХХ століття. Поряд з традиційними заінтересованими сторонами у діяльності корпорацій (різні групи акціонерів, інвестори, покупці, постачальники, наймані робітники, уряд) Р. Акофф [11] наголошував на необхідності врахування такої заінтересованої сторони як «майбутні покоління».

Ключові положення такого підходу можна сформулювати таким чином:

- фірми є відкритими системами, які повинні взаємодіяти з суб'єктами ринкового середовища та суспільства при досягненні їх цілей;

- для менеджерів неприйнятним є прийняття управлінських рішень, наслідком яких може стати обмеження вибору нових поколінь у майбутньому;

- розв'язання проблем, які виникають унаслідок діяльності фірм, можливе за рахунок формування відповідних суспільних інститутів та налагодження взаємодії заінтересованих сторін у суспільстві.

Стійкість позицій сільськогосподарських підприємств є результатом уникнення або мінімізації існуючих загроз. Для сільськогосподарських підприємств найбільш суттєвим є врахування загроз, що походять з природного та ринкового середовища. Наслідком несприятливих погодних умов (посухи або надмірного зволоження) може бути повна втрата урожаю сільськогосподарських культур та відсутність відшкодування ресурсів, витрачених на його сівбу та вирощування. Не врахування особливостей впливу ринкових факторів може мати наслідком упущений прибуток.

Важливим напрямом підвищення рівня економічної безпеки сільськогосподарських

підприємств є перехід до стратегічного управління за сценаріями. Реалізація такого підходу супроводжується попередньою розробкою декількох сценаріїв на найбільш характерне комбінування впливів факторів навколишнього середовища та загроз господарській діяльності підприємств. У цьому випадку важливим є своєчасний моніторинг стану навколишнього середовища та його класифікація на відповідність певному сценарію, який після цього і реалізовується. Багато дослідників відзначає тісну пов'язаність теорії стратегічного управління з теорією стейкхолдерів. У стратегічному розрізі розвиток підприємства пов'язаний з реалізацією його сильних сторін та можливостей при зменшенні впливу слабких сторін та загроз. За базовою позицією цієї теорії суттєве посилення конкурентних переваг та рівня економічної безпеки підприємства можливе тільки на основі взаємо-

дії з усіма заінтересованими сторонами, підтримка яких важлива для ефективної реалізації стратегії.

Сучасний економічний світ характеризується динамічністю. Серед сукупності впливів факторів зовнішнього середовища на господарські одиниці будь-якої галузі, в якості окремої групи, можна виділити виклики розвитку: посилення конкуренції внаслідок глобалізації, дерегуляція господарської діяльності, відміна цінового регулювання, обмеженість фінансових ресурсів, потреба адаптації європейських норм та стандартів, які структуровано представлені на рисунку 2.

Останні десятиліття характеризуються загостренням конкурентної боротьби в країнах та групах країн світу, інтенсифікацією процесів глобалізації світової економіки, посиленням впливу транснаціональних корпорацій на економіку різних країн.

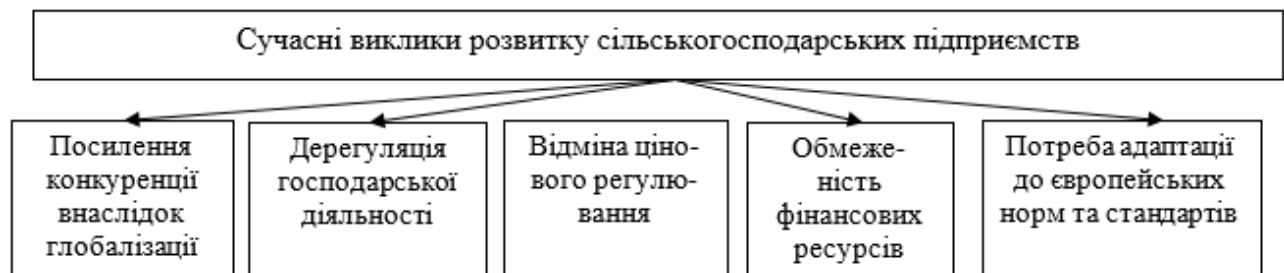


Рис.2. Сучасні виклики розвитку сільськогосподарських підприємств

В кінці ХХ-ст. питання зменшення зарегульованості управління економікою та його лібералізації і дерегуляції стало на порядку денному і різною мірою охоплювалось дослідженнями багатьох авторів. Однією з наукових шкіл, в яких активізація економіки пов'язувалась з її лібералізацією, є Чикагська економічна школа та її представники М. Фрідман [9], Г. Демсец [13], Дж. Стиглер [16]. В контексті зазначеного відзначається важливістю усвідомлення на рівні суб'єктів аграрного підприємництва особливостей ведення виробництва в умовах зменшення впливу регулюючих заходів держави.

Рішення Кабінету Міністрів України про зняття державного цінового контролю [6] ставить перед сільськогосподарськими підприємствами питання щодо наслідків її впровадження. З погляду економічної теорії очевидно, що цей захід держави має сприяти зрос-

танням надходжень до дохідної частини бюджету, оскільки у відповідності до теоретичних положень передбачається збільшення доходів виробників завдяки лібералізації ролі держави відносно питань ціноутворення на продовольство, в тому числі й на те, яке знаходиться під соціальним захистом. Зазначене вище теоретичне надбання науки разом із тим показує, що доходи вказаних груп мають бути одержані за рахунок зростання витрат споживачів. Зважаючи на суттєве зменшення купівельної спроможності різних груп споживачів, внаслідок девальвації національної валюти з 2014 р., потребуватиме проведення гнучкої цінової політики для сільськогосподарських підприємств.

Останні роки характеризувались суттєвим зменшенням державної підтримки підприємств галузі. Тому їм для підтримання належного рівня економічної безпеки слід орієнтуватись на високодохідні види виробництв.

Україною обрано шлях Євроінтеграції. Суб'єктам господарювання різних галузей, у тому числі й сільськогосподарським підприємствам, необхідно адаптувати власну документацію та виробничі процеси відповідно до європейських вимог.

Таким чином, сільськогосподарським підприємствам для успішного функціонування та підтримання належного рівня економічної безпеки слід усвідомити особливості вимог до існуючих викликів їх розвитку та для забезпечення власного довгострокового функціонування визначитись з реакцією на них.

Висновки. Таким чином, у результаті проведеного дослідження змістовно поглиблено

поняття «економічна безпека підприємства» на основі додаткового врахування поряд із налагодженням інституційних основ захисту економічної безпеки, упорядкування внутрішніх відносин в підприємстві, узгодження спільних позицій із зовнішніми стейкхолдерами, обґрунтуванням механізмів захисту від потенційних загроз, переходом до управління господарською діяльністю підприємств за сценаріями, також і сучасних викликів їх розвитку, успішність відповіді на які забезпечує підвищення стійкості ринкових позицій підприємства та рівня їх економічної безпеки.

Список літератури:

1. Алчян А. Производство, стоимость информации и экономическая организация / А. Алчян, Г. Демсец // Вехи экономической мысли. Т. 5 : Теория отраслевых рынков. – СПб. : Экономическая школа, 2003. – С. 280-317.
2. Кваша С. М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку / С. М. Кваша, Н. Є. Голомша // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 99-104.
3. Коваленко Ю.С. Сільськогосподарське підприємство в ринковому середовищі / Ю.С. Коваленко. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 204 с.
4. Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства : сутність та механізм забезпечення : монографія / О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. под ред. В. М. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
6. «Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» : Постанова КМУ від 7 червня 2017 р. № 394. - Електронний ресурс]. – Режим доступу: rada.gov.ua.
7. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус ; пер. с англ. [под ред. Тарасевича Л.С., Леусского А.И.]. – М. : Бинум-КноРус, 1999. – 799 с.
8. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации : Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры : Украинский контекст : монографія / С. И. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 648 с.
9. Фридман М. Капитализм и свобода / Фридман М. ; пер. с англ. – М. : Новое изд-во, 2006. – 240 с.
10. Шарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 436 с.
11. Ackoff Russell L. The Social Responsibility of Operational Research / Russell L. Ackoff. – Operational Research Quarterly. – Vol. 25, No. 3 (Sep., 1974). – P. 361-371.
12. Coase R. Durability and Monopoly / R. Coase // Journal of Law and Economics. – 1972. – Vol. 15 (1). – P. 143-149.
13. Demsetz H, Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy / H. Demsetz –The Journal of Law and Economics. –Vol. 16, № 1 (Apr., 1973).–P. 1–9.
14. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / Freeman R. E. – First Edition. – Boston: Harpercollins College Div, January 1984. — 275 p.
15. Rostow W. W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto / W. W. Rostow, 3-rd ed. – Cambridge University Press, 1990. 272 p.
16. Stigler G.J. The Organization of Industry / Stigler G. J. – Homewood, R. D. Irwin, 1968. – 328 p.
17. Williamson O.E. Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications / O.E. Williamson. – New York : Free Press, 1975. – 286 p.

References

1. Alchyan, A. and Demsets, H. (2003), "Production, Information costs and Economic Organization", *Vekhi ekonomicheskoy mysli*, Ekonomicheskaya shkola, St. Petersburg, Russia, Vol. 5, pp. 280-317.
2. Kvascha, S.M. and Holomsha, N.Ye. (2006), "Competitiveness of domestic agricultural products in the world agricultural market", *Ekonomika APK*, no. 5, pp. 99-104.
3. Kovalenko, Yu.S. (2000), *Silskohospodarske pidpriemstvo v rynkovomu seredovishchi* [An agricultural enterprise in a market environment], IAE UAAN, Kyiv, 204 p.
4. Liashenko, O.M. (2003), *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia* [Economic security of an enterprise : the essence and mechanism of provision], monograph, Libra, Kyiv, 204 p.

5. Porter, M. (1993), *Mezhdunarodnaya konkurentsya* [International competition], Mezhdunarodnyye otnosheniya, Moscow, Russia, 896 p.
6. *Pro vnesennya zmin u dodatok do postanovy Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 25 hrudnya 1996 r. # 1548 ta vyznannya takymy, shcho vtratyly chynnist', deyakykh postanov Kabinetu Ministriv Ukrayiny* [On Amendments to the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 25, 1996 No. 1548 and the repeal of certain resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine] – Retrieved from rada.gov.ua.
7. Samuelson, P. and Nordhaus, V. (1999), *Ekonomika* [Economics], Binom-KnoRus, Moscow, Russia, 799 p.
8. Sokolenko, S.I. (2002), *Proizvodstvennye sistemy globalizatsii : Seti. Aliansy. Partnerstva. Klasteri : Ukrainskiy kontekst* [Production systems of globalization: Nets. Alliances. Partnerships. Clusters: Ukrainian context], monograph, Logos, Kyiv, Ukraine, 648 p.
9. Frydman, M. (2006) *Kapitalizm y svoboda* [Capitalism and freedom] , Novoe yzdatel'stvo, Moscow, Russia, 240 p.
10. Shkarlet S.M. (2007) *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva : innovatsiyni aspekt* [Economic security of an enterprise: an innovative aspect] monograph, Knyzhkove vydavnytstvo NAU, 436 p.
11. Ackoff, Russell L. (1974) "The Social Responsibility of Operational Research", *Journal of Operational Research Quarterly*, Vol. 25, No. 3, pp. 361-371
12. Coase, R. (1972), "Durability and Monopoly", *Journal of Law and Economics*, Vol. 15(1), pp. 143-149.
13. Demsetz, H. (1973) "Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy", *The Journal of Law and Economics*, Vol. 16, № 1, pp. 1–9.
14. Freeman, R. E. (1984) *Strategic Management : A Stakeholder Approach*, First Edition, Boston: Harpercollins College Div, 275 p.
15. Rostow, W. W. (1990) *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, 3-rd ed. Cambridge University Press.
16. Stigler, G.J. (1968) *The Organization of Industry*, Homewood, R. D. Irwin, 328 p.
17. Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York : Free Press, 286 p.

УДК: 336.025

Карман С.В., к.е.н., доцент,
karman.sergey@gmail.com
Пристапа Т.С., викладач
tgorban3@gmail.com

Таврійський державний агротехнологічний університет

ФОРМУВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ У ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ

Анотація. В публікації наведені результати дослідження процесу формування рівня економічної безпеки України у фінансовій сфері для визначення актуальних і потенційних загроз на основі сталості та спрямованості їх впливу. Встановлено, що головним стимулом до зміцнення фінансової безпеки була позитивна динаміка зростання індикатора бюджетної безпеки. Детермінантами формування небезпечного рівня фінансового сектору внаслідок від'ємної динаміки стали за ступенем пріоритетності валютна безпека, грошово-кредитна безпека та торгова безпека.

Ключові слова: економічна безпека, національна економіка, фінансова безпека, актуальні та потенційні загрози.

JEL code classification: E59, E62, E69

Karman S.V., PhD, ass. prof,
karman.sergey@gmail.com
Prystupa T.S., lect.
tgorban3@gmail.com

Tavria state agrotechnological university

FORMATION OF THE QUALITY OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE IN THE FINANCIAL SECTOR

Abstract. The purpose of the article is to study the process of formation of the level of economic security of Ukraine in the financial sphere in order to determine the actual and potential threats on the basis of sustainability and orientation of their influence.

As a result of the study of the process of formation of Ukraine's level of economic security in the financial sphere, the current threats are identified in terms of its components:

- **Banking:** the share of overdue loans in the total volume of loans granted to banks by Ukrainian residents, the ratio of liquid assets to short-term liabilities;
- **Non-bank financial market:** the level of volatility of the PFTS index;
- **Debt:** the ratio of gross external debt to GDP, the ratio of the volume of official international reserves to the volume of gross external debt;
- **Budget:** the ratio of aggregate payments for servicing and repayment of the state debt to the state budget revenues;

- **Currency:** the level of dollarization of the money supply;

Monetary: the share of long-term loans in the total amount of loans granted, the level of the weighted average interest rate on loans provided by deposit-taking corporations (except the National Bank) in the national currency, relative to the consumer price index.

On the basis of the establishment of a negative tendency in the dynamics of normalized values of indicators, potential threats to the financial security of the national economy have been identified:

- **Banking:** the ratio of long-term loans and deposits, return on assets;
- **Non-bank financial market:** the level of insurance penetration (insurance premiums to GDP,%);
- **Budget:** the level of redistribution of GDP through the consolidated budget;
- **Monetary and monetary:** the share of cash outside banks in the total amount of money, the total amount of export of financial resources outside the country.

The integral indicator of Ukraine's economic security in the financial sphere for the period under investigation is

generally unsatisfactory.

Key words: economic security, national economy, financial security, actual and potential threats.

Постановка проблеми. Дослідження проблеми забезпечення економічної безпеки держави з плином часу не тільки не втрачає уваги наукової спільноти, а, навпаки, збільшує рівень своєї актуальності. Визначальними факторами цього є процес глобалізації світової економіки, підвищення рівня інформатизації господарського механізму, ускладнення ідентифікації здійснення економічних угод та відстеження руху ресурсів. За таких умов забезпечення прийняттого рівня економічної безпеки національної економіки набуває характеру комплексної задачі, невід'ємною складовою якої є фінансова сфера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи актуальність, проблему забезпечення економічної безпеки держави досліджує ціла плеяда вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Варналій З. С. [3], Власюк О.С. [5], Геєць В.М. [6,16], Губський Б.В. [7], Жаліло Я.А. [9,10], Ілларіонов А. [12], Кавун С.В. [13], Ковальчук Т.Т. [15], Мунтіян В.І. [19], Сухоруков А.І. [20, 28, 29], Харазішвілі Ю.М. [30, 31] та інші. Сутність та значення фінансової безпеки як підсистеми економічної безпеки національної економіки розглядаються в публікаціях Демченко М.Ю. [8], Іванчук А.П. [11], Лазарева А.П. [17], Нетесаний Ю.В. [22], Рудик Н.В. [26], Самоквіна Г.А. [27]. Багатокомпонентність фінансової безпеки держави зумовила низку досліджень її складових, зокрема: інвестиційно-правова – Бригінець О.О. [2]; боргова – Лондар Л.П. [18], Радіонов Ю.Д. [25], Шостак Р.О. [8]; бюджетна – Проказюк О.В. [24]; інституційна – Ковальчук М.В. [14]; банківська – Нездойминога І.Е., Стовба Ю.І., Тюнова В.В. [8]; валютна – Величкін В.О., Дем'яненко І.В. [4]. Незважаючи на значну кількість публікацій та широке коло розглянутих питань, відсутні дослідження, присвячені систематизації факторів на основі оцінки сталості та спрямованості їх впливу на

інтегральний показник економічної безпеки України у фінансовій сфері.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження процесу формування рівня економічної безпеки України у фінансовій сфері для визначення актуальних і потенційних загроз на основі сталості та спрямованості їх впливу.

Виклад основного матеріалу. Фінансова сфера національної економіки характеризується комплексною різноспрямованістю, охоплює процеси, які мають принципово відмінні причинно-наслідкові зв'язки. При розрахунку загального індикатора економічної безпеки національної економіки у фінансовій сфері прийнято виділяти безпеку небанківського фінансового ринку, банківську, боргову, бюджетну, валютну та грошово-кредитну безпеки [23]. Результати авторських розрахунків індикаторів економічної безпеки України у фінансовій сфері за 2010-2015 рр. представлені в таблиці 1.

Банківська безпека є важливою складовою фінансової і національної безпеки та визначає здатність генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення економічного росту та сталого розвитку національної економіки. Ефективність банківського сектору була незадовільною протягом усього періоду дослідження, а з 2014 р. постійно відчувала брак ліквідності, який задовольнявся за рахунок кредитів рефінансування. Національний банк України проводив активну політику зменшення кількості банків за рахунок виводу з ринку неплатоспроможних банків: 2010 р. – 179 банків, 2011р, 2012р., 2013р. – 175 банків, 2014р. – 180 банків, 2015р. – 130 банків (-28% за рік). На цьому фоні відбулося подальше зростання частки активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи до 53,6%.

Таблиця 1

Розрахунок значень індикаторів економічної безпеки України у фінансовій сфері за 2010 - 2015 рр.

Перелік індикаторів фінансової безпеки	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Банківська безпека						
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	11,20	9,60	8,90	7,70	13,50	23,70
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	190,20	152,95	118,84	124,09	152,66	168,65
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	40,60	41,90	39,50	34,00	32,50	43,30
Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	3,75	3,10	2,37	1,76	2,83	3,89
Рентабельність активів, %	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4,07	-5,46
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, %	91,19	94,73	90,23	89,11	86,14	92,87
Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, %	38,27	33,59	45,96	38,29	47,86	53,60
Безпека небанківського фінансового ринку						
Рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	1,80	1,39	1,15	1,54	1,33	1,08
Рівень капіталізації лістингових компаній, % від ВВП	15,90	13,70	19,66	21,43	29,21	30,29
Рівень волатильності індексу ПФТС, кількість критичних відхилень (-10%)	9,00	11,00	10,00	10,00	11,00	11,00
Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), %	13,60	13,70	9,90	13,50	15,60	14,40
Боргова безпека						
Відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП, %	40,05	36,39	36,70	39,89	70,26	82,73
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	76,03	77,37	76,59	77,51	95,83	144,66

Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) на первинному ринку, %	12,48	9,17	12,94	13,30	13,44	8,79
Індекс ЕМВІ (EmergingMarketsBondIndex)+ Україна	282,72	306,71	317,99	352,60	346,45	340,30
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	33,98	24,85	18,31	12,53	5,08	11,32
Бюджетна безпека						
Відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП, %	-5,94	-1,79	-3,79	-4,45	-4,98	-2,30
Дефіцит (профіцит) бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % ВВП	-0,68	-0,84	-0,51	0,05	-0,23	-0,11
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	28,07	29,54	30,53	29,08	29,11	32,79
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	18,05	22,11	26,67	32,86	47,27	12,96
Валютна безпека						
Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	36,33	100,40	100,30	100,03	148,71	183,77
Різниця між форвардним та офіційним курсом гривні, грн.	0,35	0,47	0,53	0,65	0,71	0,59
Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту	4,4	3,8	3,0	3,5	1,9	3,2
Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	46,03	40,31	36,75	33,82	46,31	55,81
Сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млн. дол. США	1921,30	740,30	210,40	940,20	46,90	-70,00
Рівень доларизації грошової маси, %	29,10	30,30	32,10	27,00	32,00	52,50

Продовження таблиці 1

Грошово-кредитна безпека						
Питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (M0/M3), %	30,61	28,11	26,29	26,16	29,57	28,44
Різниця між процентними ставками за кредитами, наданими депозитними корпораціями у звітному періоді, та процентними ставками за депозитами, залученими депозитними установами (крім Національного банку), %	5,20	7,00	4,20	4,90	4,50	5,90
Рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім Національного банку) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін, %	6,60	11,40	18,60	16,10	-7,30	-21,50
Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам, %	16,78	15,74	15,34	15,08	13,24	10,68
Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів, %	29,26	25,37	21,64	19,10	21,29	21,81
Загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни, млрд. дол. США	7,30	8,10	11,00	12,00	20,00	22,00

Джерело: розраховано авторами за даними Національного банку України [<http://www.bank.gov.ua>], Нацкомфінпослуг [<http://www.dfp.gov.ua>], Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [<http://www.nssmc.gov.ua>], Фондової біржі ПФТС [<http://www.pfts.com>], Міністерства фінансів України [<http://www.minfin.gov.ua>], Державного комітету статистики України [<http://www.ukrstat.gov.ua>], група індексів EMBI (Emerging Markets BondIndex), Інформаційне агентство Cbonds [<http://www.cbonds.info>], Міжнародного валютного фонду [<http://www.imf.org>], група індексів NDFUAH/USD [<http://www.cbonds.info>], Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [<http://www.me.gov.ua>].

Рівень концентрації по найбільших банках зростає та свідчить про те, що структура банківської системи України є деформованою та неефективною. На три банків – ПАТ «Приватбанк», ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Укресімбанк» припадає 42,7% активів, 43,06% зобов'язань, та 39,95% капіталу всієї банківської системи. За останні сім років ці банки збільшили свою ринкову частку по активах у два рази, їх можна віднести до категорії «занадто великий, щоб збанкрутувати» (toobigtofail). Виникає

ситуація, коли проблеми трьох банків автоматично призводять до проблеми усієї системи, що критично деформує конкурентне середовище[32].

У сфері бюджетної безпеки викликає занепокоєння динаміка рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Рівень перерозподілу ВВП через бюджет відображає обсяг фінансових ресурсів держави, які перерозподіляються через систему державних фінансів, і свідчить про ступінь централізації фінансової системи. Масштаби перерозподілу

ВВП через зведений бюджет є одним з головних факторів, що впливають на темпи економічного розвитку країни. Високий рівень і подальше збільшення перерозподілу ВВП через доходи бюджету означає серйозну

загрозу для національної економіки, пов'язану з можливістю неефективного використання бюджетних коштів та великою залежністю українського бізнесу від перерозподілу фінансових ресурсів держави.

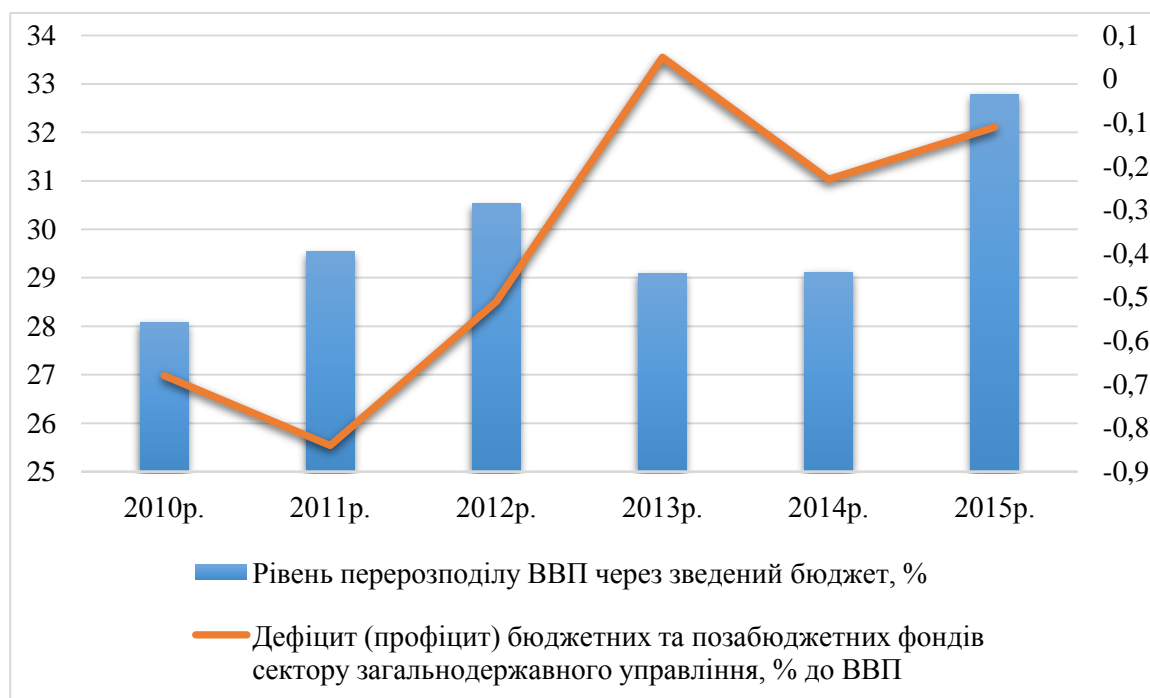


Рис. 1. Порівняльна динаміка рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет та ефективності сектора загальнодержавного управління

Джерело: розраховано авторами за даними Національного банку України [<http://www.bank.gov.ua>], Нацкомфінпослуг [<http://www.dfp.gov.ua>], Міністерства фінансів України [<http://www.minfin.gov.ua>], Державного комітету статистики України [<http://www.ukrstat.gov.ua>].

Світова практика свідчить, що основним чинником успішного функціонування системи державних фінансів є не розмір перерозподілу ВВП через публічний сектор економіки, а суспільна ефективність такого перерозподілу. Розвинуті країни характеризуються високою якістю суспільних інститутів, тому значний рівень централізації системи державних фінансів не створює прецедентів неефективного використання коштів. Крім того, на відміну від розвинених країн, країни, що розвиваються, не можуть створювати фіскальний тиск на суб'єкти господарювання через низький рівень розвитку реального сектору та з метою уникнення стимулювання

тіньового сектору економіки.

При дослідженні індикаторів валютної безпеки викликає занепокоєння зростання частки кредитів в іноземній валюті до 55,81% у загальному обсязі наданих кредитів. Подібна динаміка пояснюється загостренням інфляційних процесів та, в свою чергу, є індикатором дефіциту та випереджаючого попиту на вільні фінансові ресурси. Зменшення сальдо купівлі-продажу іноземної валюти до від'ємних 70 млн. дол. США не викликає позитивних очікувань на фоні зростання рівня доларизації грошової маси і частки валютних кредитів. Навпаки, на фоні існуючих обмежень ідентифікується перетік валютних обмінних операцій в «тінь».

Таблиця 2

Розрахунок субіндексу економічної безпеки України у фінансовій сфері за 2010 – 2015 рр.

Перелік індикаторів фінансової безпеки	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Банківська безпека						
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, %	0,0192	0,0212	0,0236	0,0264	0,0151	0,0089
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	0,0270	0,0670	0,1299	0,1224	0,0675	0,0447
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	0,0540	0,0522	0,0576	0,0877	0,0960	0,0503
Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	0,0238	0,0288	0,0532	0,0912	0,0361	0,0229
Рентабельність активів, %	0,0166	0,0371	0,0598	0,0598	0,0073	0,0001
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, %	0,0009	0,0009	0,0009	0,0009	0,0010	0,0009
Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, %	0,0904	0,1157	0,0650	0,0903	0,0598	0,0443
Субіндекс банківської безпеки	0,2319	0,3229	0,3899	0,4789	0,2827	0,1722
Безпека небанківського фінансового ринку						
Рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	0,1259	0,0972	0,0804	0,1077	0,0930	0,1259
Рівень капіталізації лістингових компаній, % від ВВП	0,0699	0,0602	0,0864	0,0941	0,1283	0,1337
Рівень волатильності індексу ПФТС, кількість критичних відхилень (-10%)	0,0114	0,0093	0,0102	0,0102	0,0093	0,0092
Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), %	0,1339	0,1326	0,1931	0,1352	0,1112	0,1236
Субіндекс безпеки небанківського фінансового ринку	0,3410	0,2993	0,3701	0,3472	0,3419	0,3924

Продовження таблиці 2

Боргова безпека						
Відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП, %	0,1317	0,1475	0,1462	0,1344	0,0375	0,0318
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	0,0408	0,0401	0,0405	0,0400	0,0323	0,0214
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) на первинному ринку, %	0,0323	0,0701	0,0311	0,0303	0,0300	0,0770
Індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index)+ Україна	0,1484	0,1410	0,1390	0,1329	0,1340	0,1351
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	0,0743	0,0517	0,0363	0,0248	0,0101	0,0224
Субіндекс боргової безпеки	0,4274	0,4504	0,3931	0,3624	0,2439	0,2878
Бюджетна безпека						
Відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП, %	0,0566	0,2671	0,1715	0,1362	0,1079	0,2671
Дефіцит (профіцит) бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, % ВВП	0,2144	0,2065	0,2229	0,2457	0,2368	0,2040
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	0,2188	0,1864	0,1685	0,1965	0,1958	0,1353
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	0,0469	0,0383	0,0317	0,0258	0,0179	0,1579
Субіндекс бюджетної безпеки	0,5367	0,6983	0,5946	0,6042	0,5584	0,7643
Валютна безпека						
Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	0,1775	0,1775	0,1775	0,1775	0,0311	0,0251
Різниця між форвардним та офіційним курсом гривні, грн.	0,1430	0,1249	0,1174	0,1054	0,0993	0,1114
Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту	0,1693	0,1585	0,1441	0,1531	0,0648	0,1477
Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	0,0536	0,0773	0,0908	0,1033	0,0520	0,0268
Сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млн. дол. США	0,1530	0,1608	0,1643	0,1595	0,1654	0,1645
Рівень доларизації грошової маси, %	0,0459	0,0350	0,0330	0,0707	0,0331	0,0202

Продовження таблиці 2

Субіндекс валютної безпеки	0,7423	0,7340	0,7271	0,7694	0,4457	0,4957
Грошово-кредитна безпека						
Питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (M0/M3), %	0,0607	0,0768	0,0886	0,0894	0,0674	0,0747
Різниця між процентними ставками за кредитами, наданими депозитними корпораціями у звітному періоді, та процентними ставками за депозитами, залученими депозитними установами (крім Національного банку), %	0,1290	0,0899	0,1629	0,1392	0,1527	0,1052
Рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім Національного банку) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін, %	0,1449	0,0656	0,0278	0,0321	0,0360	0,0019
Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам, %	0,0733	0,0839	0,0879	0,0906	0,1092	0,1352
Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів, %	0,0629	0,0365	0,0294	0,0259	0,0289	0,0296
Загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни, млрд. дол. США	0,0885	0,0830	0,0627	0,0558	0,0261	0,0238
Субіндекс грошово-кредитної безпеки	0,5593	0,4356	0,4594	0,4330	0,4204	0,3705
Субіндекс економічної безпеки України у фінансовій сфері	2,8386	2,9405	2,9342	2,9951	2,2930	2,4324

Джерело: власні розрахунки авторів

Проведені розрахунки та оцінка характеристичних значень дозволили встановити, що за період 2010-2015 рр. загрозами економічній безпеці України в банківській сфері є: індикатори частки простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів та співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань.

Параболічна динаміка частки простроченої заборгованості за кредитами, в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентами України свідчить про існування двох різноспрямованих тенденцій, які змінили одна одну протягом періоду дослідження. З 2010 р. по 2013 р. включно, частка простроченої кредитної

заборгованості стабільно зменшувалася на фоні зростання обсягів кредитування, цьому сприяло макроекономічне зміщення акцентів з реального сектору економіки у бік обігово-фінансового. Але навіть за таких умов найнижче значення даного індикатора у 2013р. виходило за межі критично припустимого значення – 7%.

В умовах кризи ліквідності банківської системи зростає питома вага строкових депозитів, які достроково розриваються і банки змушені виконувати такі зобов'язання перед клієнтами. Тому співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань в динаміці здатне дати оцінку стану ліквідності банківської системи. Падіння ліквідності у 2013-2014 рр.

змінилося стабілізацією у 2015 р. Але зростання депозитного портфеля банків України проходило переважно за рахунок переоцінки коштів в іноземній валюті, оскільки впродовж дослідження гривня суттєво девальвувала. Водночас брак ресурсів комерційних банків покривався кредитами рефінансування Національного банку України.

Крім стабільно актуальних загроз, динаміка двох індикаторів надає можливість говорити про потенційну загрозу економічній безпеці України у банківській сфері. Половину всього досліджуваного періоду співвідношення довгострокових кредитів та депозитів, рентабельність активів знаходилися на катастрофічному рівні. Банківська система України протягом 2014-2015 рр. втратила 55% усіх депозитів в іноземній валюті від суми на початок 2014 р. На відміну від депозитів у національній валюті, депозити в іноземній валюті мають тенденцію до зниження. Ослаблення валютної складової підірвало загальну ліквідність банківської системи. Відношення прибутку банків після оподаткування до середньої вартості використаних активів за відповідний період має тенденцію до зростання від'ємного значення.

Індекс Першої фондової торговельної системи є українським біржовим індексом, який відображає відсоток зростання середньозважених цін акцій відносно базового періоду. Його відмінність від інших світових індексів обумовлена нерозвиненістю фондового ринку України. «Індексний кошик» складається з акцій невеликої кількості емітентів. Причому розрахунок відбувається не на загальний обсяг їх емісії, а тільки для акцій, які є у вільному обігу на фондовому ринку. Кількість критичних відхилень індексу ПФТС виходить за межі допустимих значень характеристичних інтервалів і представляє загрозу економічній безпеці небанківського фінансового ринку.

Потенційну загрозу економічній безпеці України представляє стан страхового ринку – рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП, %) протягом усього періоду дослідження знаходиться в межах критично-небезпечного характеристичного інтервалу.

У світовій практиці рівень зовнішнього

боргу вважається нормативним, якщо він не перевищує 60% ВВП. Якщо врахувати, що динаміка цього показника для України зростає з 76,03% до 144,66%, то абсолютно зрозумілим є його ідентифікація як загрози економічній безпеці.

Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу пододало «історичний мінімум» 2014 р., але ознаки стабілізації у 2015 р. дозволили отримати рівень майже вдвічі менший мінімально критичних 20%. Здатність країни за рахунок міжнародних резервів обслужити тільки 11% свого валового зовнішнього боргу не відповідає світовій практиці та носить загрозливий характер.

Тема боргової безпеки знаходить своє продовження і в бюджетній сфері. Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету з 2010 р. по 2014 р. перебувало на катастрофічному рівні. Значення індикатора у 2015 р. перемістилося у небезпечний діапазон через зменшення абсолютного значення показника до 12,96%. Дійсно, валовий зовнішній борг України зменшився з 142079 млн. дол. США на 01.01.2014 р. до 118729 млн. дол. США на 01.01.2016 р. Але різка зміна витрат на його обслуговування має суто кон'юнктурний характер і зумовлена реструктуризацією державного боргу України і, як наслідок, зміною обсягів і графіку його обслуговування. Тому індикатор відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету однозначно ідентифікується як загроза економічній безпеці України в бюджетній сфері.

Слід підкреслити, що зменшення валового зовнішнього боргу України відбулося за рахунок інших депозитних корпорацій та інших секторів. Сектор загальнодержавного управління продовжує нарощувати свою складову державного боргу, що підтверджує нашу тезу про неефективний рівень функціонування публічного сектору та перерозподілу ВВП через державний бюджет.

Розрахунок нормованих значень, їх оцінка відносно характеристичних інтервалів дозволили побудувати матрицю загроз

валютної безпеки і встановити, що загрозою в цій сфері фінансової безпеки економіки України є рівень доларизації грошової маси. Протягом 1996-2015 рр. мали місце три шоківі падіння валютного курсу гривні: серпень 1998р. – грудень 1999р. зменшення з 1,9 грн. за 1 дол. США до 5,22 грн. за 1 дол. США, серпень – грудень 2008 р. зменшення з 5,05 грн. за 1 дол. США до 7,7 грн. за 1 дол. США, березень 2014 р. – грудень 2015 р. зниження з 7,99 грн. за 1 дол. США до 24 грн. за 1 дол. США. Тому, цей «хворобливий симптом» не новий для української економіки та є результатом зворотної реакції фінансової поведінки населення та суб'єктів господарювання на нестабільність валютного курсу національної грошової одиниці.

Грошово-кредитна безпека фінансової сфери економіки України характеризується значним рівнем актуальних і потенційних загроз. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що першою актуальною загрозою є рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями в національній валюті, відносно індексу споживчих цін. Даний індикатор відноситься до змішаного типу А і протягом періоду дослідження отримував критичні значення в діапазоні від індикатора-стимулятора до індикатора-дестимулятора. Визначальним фактором змін в такому широкому діапазоні є динаміка індексу споживчих цін на фоні перманентного зростання процентної ставки з кредитами.

Стрімке зниження рівня інфляції з 2010 р. по 2013 р. зумовило погіршення якісної оцінки індикатора з задовільного рівня 6,6% до критичного 18,6-16,1%. Ще більш стрімке загострення інфляційних процесів з 2014 р. зумовило формування критичного рівня індикатора до 21,5% уже як стимулятора.

Індикатор питомої ваги довгострокових кредитів у загальному обсягу наданих, незважаючи на перманентну динаміку, був ідентифікований як актуальна загроза економічній безпеці у фінансовій сфері з наступних причин. По-перше, протягом чотирьох років його значення виходило за межі критичного рівня 25%, а в 2011 р. сформувався на межі даного характеристичного інтервалу. По-друге,

питома вага довгострокового кредитування в загальному обсязі є інформаційним маркером стабільності фінансової системи національної економіки та спрямованості її розвитку.

Динаміка характеристичних значень індикатора питомої ваги готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси та індикатора загального обсягу вивезення фінансових ресурсів за межі країни були ідентифіковані як потенційні загрози грошово-кредитної безпеки тільки з формальної точки зору. Їх офіційні статистичні значення абсолютно не відображають масштаби цих процесів в реальному вимірі через надзвичайно високий рівень тіньової компоненти цієї сфери. Неформальна експертно-аналітична інформація однозначно свідчить про критичний вплив цих індикаторів на рівень грошово-кредитної безпеки фінансової сфери національної економіки.

Протягом 2010-2013 рр. інтегральне значення фінансової безпеки України коливалося в діапазоні незадовільного рівня: від 0,4828 до 0,5108. У 2014 р. внаслідок внутрішньої політичної нестабільності та зовнішньої військової агресії значення даного індикатора знизилось до небезпечного рівня – 0,3897. Незначна стабілізація 2015 р. не змінила якісного рівня в цілому.

Висновки. В результаті дослідження процесу формування рівня економічної безпеки України у фінансовій сфері на основі сталості та спрямованості впливу визначені актуальні загрози в розрізі її компонент:

- Банківська: частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань;
- Небанківський фінансовий ринок: рівень волатильності індексу ПФТС;
- Боргова: відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу;
- Бюджетна: відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету;
- Валютна: рівень доларизації грошової маси;

– Грошово-кредитна: питома вага процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім Національного банку) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін.

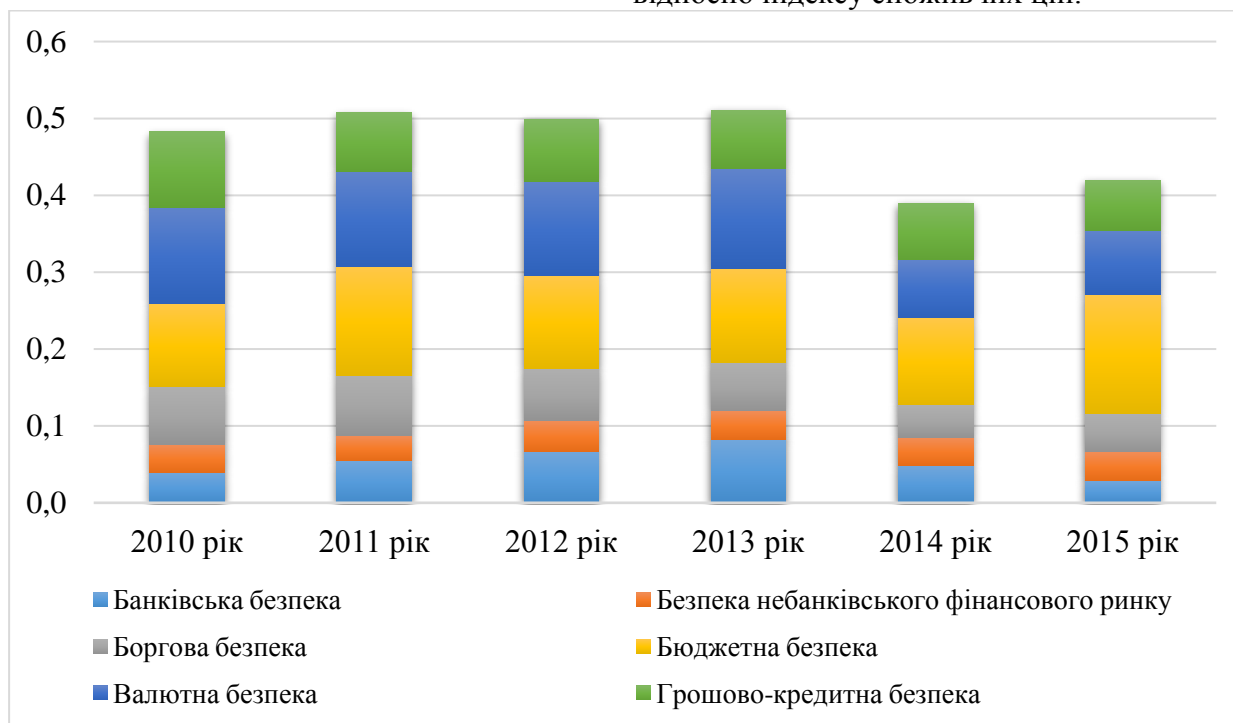


Рис. 2.13 Динаміка інтегрального показника економічної безпеки України у фінансовій сфері за 2010-2015рр.

Джерело: власні розрахунки авторів

На основі встановлення негативної тенденції динаміки нормованих значень індикаторів встановлені потенційні загрози фінансовій безпеці національної економіки:

– Банківська: співвідношення довгострокових кредитів та депозитів, рентабельність активів;

– Небанківський фінансовий ринок: рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП, %);

– Бюджетна: рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет;

– Грошово-кредитна: питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси, загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни.

Таким чином, за досліджуваний період інтегральний показник економічної безпеки України у фінансовій сфері знаходиться в цілому на незадовільному рівні.

Список літератури:

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. Київський національний торговельно-економічний університет. - К. : КНТЕУ, 2004. - 760с.
2. Бригінець О.О. Правове забезпечення інвестиційної безпеки держави як структурного елементу фінансової безпеки держави // Держава та регіони. Серія: право. – 2016. - №4 (54). – С. 52-57.
3. Варналій З.С., Буркальцева Д.Д., Саснко О.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: моногр. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
4. Величкін В.О. Економічна безпека України: валютна складова та її зміцнення засобами грошово-кредитної політики / Величкін В.О., Дем'яненко І.В. // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2012. - №1. – С. 90-97.
5. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку : моногр. – К. : НІПМБ, 2008. – 48 с.
6. Гесць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Гесць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін.; Заред. Гейця В.М. : монографія. - Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. - 240 с.
7. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення : моногр. – К. : Укрархбудінформ, 2001. – 122 с.

8. Економічна безпека: держава, регіон, підприємство: Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції з міжнародною участю, 1 грудня 2016 р. – 10 січня 2017 р. <http://reposit.pntu.edu.ua/handle/PoltNTU/1429>
9. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. - К.: НІСД, 2009.-336с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/verska_Zhalilo_new-47147.pdf
10. Жаліло Я.А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.
11. Іванчук А.П. Загрози і методи покращання фінансової безпеки держави / А.П. Іванчук, І.С. Головкин-Марченко // Актуальні питання фінансової безпеки держави. – Харків, 2014. – С. 25-28.
12. Илларионов А. Критерии экономической безопасности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iea.ru/article/publ/vopr/1998_10.pdf.
13. Кавун С.В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади: монографія / С.В. Кавун. - Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. - 300с.
14. Ковальчук М.В. Інституціональні складові фінансової безпеки держави // Економіка та держава. – 2016. - №7. – С. 88-93.
15. Ковальчук Т.Т. Економічна безпека і політика: з досвіду професійного аналітика. – К. : Знання, 2004. – 638 с.
16. Концепція економічної безпеки України ; [підгот. В.М. Геєць та ін.]. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
17. Лазарева А. П. Фінансова безпека країни: загрози та основні напрями зміцнення // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць ПДТУ. Серія : Економічні науки. – Маріуполь, 2014. – Вип. 27. – С. 88-94.
18. Лондар Л.П. Борговий складник фінансової безпеки України: загрози та індикатори // Стратегічні Пріоритети. – 2015. - №2(35). – С. 70-78.
19. Мунтян В.І. Економічна безпека України. – К. : КВІЦ, 1999. – 462 с.
20. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України ; [за ред. А.І. Сухорукова]. – К., 2003. – 64 с.
21. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом Мінекономіки України № 60 від 2.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
22. Нетесаний Ю.В. Фінансово-економічна криза та забезпечення фінансової безпеки країни / Ю.В. Нетесаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3004>.
23. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : наказ Президента України №1277 від 29.10.2013р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
24. Проказю О.В. Бюджетна безпека держави: сутність та основні загрози // Фінансовий простір.–2016. - №3(23). – С. 39-45.
25. Радіонов Ю.Д. Фінансова безпека України: проблеми та шляхи її забезпечення // Економіка та держава. – 2015. - №11. – С. 55-59.
26. Рудик Н.В. Фінансова безпека в системі управління державними фінансами // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Випуск 5. Частина 4. – С. 128-133.
27. Самоквіна Г.А. Фінансова безпека як стратегічна складова економічної безпеки України // Економіка: реалії часу. – 2014. - №3(13). – С. 30-36.
28. Система економічної безпеки держави ; [за заг. ред. А.І. Сухорукова]. – К. : ВД «Стилос», 2010. – 685 с.
29. Сухоруков А.І., Харізашвілі Ю.М. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : моногр. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
30. Харізашвілі Ю.М. Теоретичні основи системного моделювання соціально-економічного розвитку України : моногр. – К. : ТОВ “Поліграф Консалтинг”, 2007. – 324 с.
31. Харізашвілі Ю.М., Дронь Є.В. Адаптивний підхід до визначення стратегічних орієнтирів економічної безпеки України // Економіка України. – 2014. - №5. – С. 28-45.
32. <http://vashbankir.com/analytics-banking/>

Reference:

1. Baranovsky O. I. (2004) Finansova bezpeka v Ukraїni (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia). *Kyїvskyy natsionalnyi torhovelno-ekonomichnyi universytet. K. : KNTEU*, 760p.
2. Bryhinets, O.O. (2016) Pravove zabezpechennia investytsiinoї bezpeky derzhavy yak strukturnoho elementu finansovoї bezpeky derzhavy. *Derzhava ta rehiony. Seriia: pravo.*, №4 (54), p. 52-57.
3. Varnaliy Z.S., Burkaltseva D.D., Saienko O.S. (2011) Ekonomichnabezpeka Ukraїny: problemy ta priorytety zmitsnennia: monohr. K.: *ZnanniaUkraїny*, 299 p.
4. Velychkin, V.O., Demianenko I.V. (2012) Ekonomichna bezpeka Ukrainy: valiutna skladova ta yii zmitsnennia zasobamy hroshovo-kredytної polityky. *Visnyk DDFa: Ekonomichni nauky*, №1, p. 90-97.
5. Vlasiuk, O.S. (2008) Teoriia i praktyka ekonomichnoї bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku : monohr. K. : *NIPMB*, 48 p.

6. Heiets, V.M. (2006) Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo [V.M. Heiets, M.O. Kyzym, T.S. Klebanova, O.I. Cherniaktain.; Zared. Heïtsia V.M.]; [monohrafiia]. *Kh.*: VD «INZhEK», 240 p.
7. Hubskyĭ, B.V. (2001) Ekonomichna bezpeka Ukraïny: metodolohiia vymiru, stan i stratehiia zabezpechennia : monohr. K.: Ukrarkhbudinform, 122 p.
8. Ekonomichna bezpeka: derzhava, rehion, pidpriemstvo: Materialy III Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii z mizhnarodnoiu uchastiu, 1 hrudnia 2016 r. – 10 sichnia 2017 r. <http://reposit.pntu.edu.ua/handle/PolNTU/1429>
9. Zhalilo, Ya.A. Teoriia ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi stratehii derzhavy: monohrafiia.- K.:NISD, 2009.-336s. [Online]. Retrieved from: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/verska_Zhalilo_new-47147.pdf
10. Zhalilo, Ya.A. (2001) Stratehiia zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukraïny. Prioritytety ta problemy implementatsii / Stratehiia natsionalnoi bezpeky Ukraïny v konteksti dosvidu svitovoi spilnoty. K. : *Satsanha*, 224 p.
11. A.P. Ivanchuk, I.S. Holovko-Marchenko. (2014) Zahrozy i metody pokrashchannia finansovoi bezpeky derzhavy. *Aktualni pytannia finansovoi bezpeky derzhavy*. Kharkiv, p. 25-28.
12. Yllaryonov, A. Krytery ekonomycheskoï bezopasnosti [Online]. Retrieved from: www.iea.ru/article/publ/vopr/1998_10.pdf.
13. Kavun, S.V. (2009) Systema ekonomichnoi bezpeky: metodolohichni ta metodychni zasady: monohrafiia. *Kharkiv: Vyd. KhNEU*, 300p.
14. Kovalchuk M.V. (2016) Instytutsionalni skladovi finansovoi bezpeky derzhavy. *Ekonomika ta derzhava*, №7, p. 88-93.
15. Kovalchuk T.T. (2004) Ekonomichna bezpeka i polityka: z dosvidu profesiynoho analytika. K. : *Znannia*, 638 p.
16. Heiets, V.M. (1999) Kontseptsii ekonomichnoi bezpeky Ukraïny. K. : *Lohos*, 56 p.
17. Lazareva, A. P. (2014) Finansova bezpeka krainy: zahrozy ta osnovni napriamy zmitsnennia. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnogo tekhnichnogo universytetu : zb. naukovykh prats PDTU. Serii : Ekonomichni nauky*. Mariupol, Vyp. 27, P. 88-94.
18. Londar, L.P. (2015) Borhovyi skladnyk finansovoi bezpeky Ukrainy: zahrozy ta indykatory. *Stratehichni Prioritytety*, №2(35), p. 70-78.
19. Muntian, V.I. (1999) Ekonomichna bezpeka Ukraïny. K. : KVIItS, 462 p.
20. Metodychni rekomendatsii shchodo otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukraïny (2003) [za red. A.I. Sukhorukova]. K., 64 p.
21. Metodyka rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukraïny, zatverdzhena nakazom Minekonomiky Ukraïny № 60 vid 2.03.2007 r. [Online]. Retrieved from: me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
22. Netesanyĭ Iu., V. Finansovo-ekonomichna kryza ta zabezpechennia finansovoi bezpeky krainy [Online]. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3004>.
23. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukraïny : nakaz Prezidenta Ukraïny №1277 vid 29.10.2013r. krainy [Online]. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
24. Prokaziu O.V. (2016) Biudzhethna bezpeka derzhavy: sutnist ta osnovni zahrozy *Finansovyi prostir*, №3(23), p. 39-45.
25. Radionov, Yu.D. (2015) Finansova bezpeka Ukrainy: problemy ta shliakhy yii zabezpechennia. *Ekonomika ta derzhava*, №11, p. 55-59.
26. Rudyk, N.V. Finansova bezpeka v systemi upravlinnia derzhavnymy finansamy. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu*, Vypusk 5. Chastyna 4, p. 128-133.
27. Samokvina, H.A. (2014) Finansova bezpeka yak stratehichna skladova ekonomichnoi bezpeky Ukrainy // *Ekonomika: realii chasu*, №3(13), p. 30-36.
28. Systema ekonomichnoi bezpeky derzhavy (2010) [za zah. red. A.I. Sukhorukova]. K. : VD «Stylos», 685 p.
29. Sukhorukov, A.I., Kharazishvili, Yu.M. (2012) Modeliuvannia ta prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnogo rozvytku rehioniv Ukraïny : monohr. K. : NISD, 368 p.
30. Kharazishvili, Yu.M. (2007) Teoretychni osnovy systemnogo modeliuvannia sotsialno-ekonomichnogo rozvytku Ukraïny : monohr. K.: TOV “Polihraf Konsaltnh”, 324 p.
31. Kharizashvili Yu.M., Dron Ye.V. (2014) Adaptivnyi pidkhid do vyznachennia stratehichnykh oriietyriv ekonomichnoi bezpeky Ukrainy // *Ekonomika Ukrainy*, №5, p. 28-45.
32. <http://vashbankir.com/analytics-banking/>

УДК 658.8:637.5

Свиноус І.В. д.е.н., професор
Гура А.М. к.е.н., доцент
Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті розглядаються організаційно-економічні засади формування маркетингових стратегій м'ясопереробних підприємств. Встановлено, що при визначенні економічної ефективності здійснення маркетингових стратегій, в першу чергу, встановлюється ступінь досягнення мети. За результатами дослідження встановлено, що основною метою маркетингової політики м'ясопереробного підприємства має бути вивчення ринку максимального задоволення потреб споживачів м'ясною продукцією та забезпечення умов отримання більш високого прибутку від реалізації виробленої продукції.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, м'ясопереробне підприємство, ефективність

JEL code classification: M31, Q11

*Svynous I.V., Doctor of economic sciences, prof.
Gura A.M., PhD, ass. prof.
Bila Tserkva National Agrarian University*

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES FORMING MARKETING STRATEGIES OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES

Summary.

The article deals with the organizational and economic principles of the formation of marketing strategies for meat processing enterprises. Typical strategic objectives of meat processing enterprises can be: an increase in sales (in value and physical terms); increase of efficiency (gross profit, income from sales of products); effective use of resources (return on invested capital, profit for total expenses); market share; use of equity (dividends, return on equity), enhancement of competitiveness (price, quality).

For meat processing enterprises, the coefficient of achievement of the main goal can be determined by the ratio of planned indicators of target programs with the actual indicators of their implementation. According to the results of the study, the main goal of the marketing policy of the meat processing enterprise should be, on the one hand, the study of the market in order to maximize the satisfaction of consumers meat products, and, on the other hand, - ensuring conditions for obtaining higher profits from sales produced products.

An indispensable condition for the development of an effective marketing system at the enterprise is the integration of tactical and operational planning with a strategic one. This aspect is taken into account by the authors when developing scientifically substantiated tactical marketing plans aimed at realization of the designed strategic directions of marketing development in the investigated enterprise.

All strategies of the meat processing enterprise are interconnected and collectively represent a system of measures for the production of competitive products. Consequently, a combination of algorithm for marketing strategies with sectoral and regional specificity will promote the competitiveness of meat processing enterprises.

Key words: marketing, strategy, meat processing enterprise, efficiency

Постановка проблеми. Висока ефективність маркетингової діяльності підприємств м'ясопереробної галузі можлива при умові їх адаптації до нових умов господарювання за допомогою маркетингових стратегій. Вочевидь, що маркетингова стратегія м'ясопереро-

бних підприємств є програмою дій з реалізації пріоритетних, стратегічних напрямів маркетингової діяльності. Їх основу становить процес формування основних елементів і тактичних підходів маркетингу з метою продовольчого забезпечення м'ясопродуктами населення регіону. До основних чинників, які

визначають збалансований розвиток м'ясопереробних підприємств, відноситься: споживчий, сировинний, кормовий, промисловий і транспортний.

Ступінь впливу зазначених чинників залежить від фізичних і біологічних властивостей сировинних ресурсів і готової продукції, їх транспортабельності і тривалості зберігання, через що виробництво, промислово переробку, реалізацію м'яса і м'ясопродуктів виділяють у самостійну спеціалізовану сферу суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання формування конкурентних переваг в сучасних ринкових умовах висвітлені в наукових працях таких зарубіжних учених як О.В. Арістов, П. Дойл, Ж.-Ж. Ламбен, С.А. Масютін, Р. Мінцберг, М. Портер, А.Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон, Р.А. Фатхутдінова та ін. Зважаючи на специфіку сучасної ситуації, що склалася в агропромисловому комплексі, вітчизняні науковці також визначили основні напрями підвищення конкурентоспроможності м'ясопродуктового підкомплексу. Слід виділити праці таких відомих учених економістів-аграрників, як О.М. Азаряна, В.Г. Андрійчука, О.М. Варченко, М.П. Вітовського, М.А. Горлачука, С.М. Кваші, Д.Ф. Крисанова, В.Я. Месель-Веселяка, І.Р. Михасюка, Л.М. Худолій, О.М. Шпичака та ін. Проте, деякі проблеми й досі не мають остаточного наукового розв'язання. Удосконалення потребують теоретичні засади формування і обґрунтування маркетингових стратегій м'ясопереробних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій по формуванню маркетингових стратегій м'ясопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Дослідження суті, принципів і методів стратегічного маркетингового планування, практичного використання прогнозно-планових розрахунків дозволили сформуванню напрямів реалізації стратегії розвитку м'ясопереробних підприємств.

Важливим етапом у моделі формування маркетингової стратегії є аналіз наявних тенденцій з метою ухвалення обґрунтованих управлінських рішень. Зазначимо, що завдання стратегічного аналізу м'ясопереробної

галузі регіону полягає в розробці системи оцінки виробничого потенціалу підприємств регіону за результатами діяльності в попередньому періоді та визначенні необхідної потужності потенціалу, здатної забезпечити перспективний розвиток [1].

Головною метою розвитку галузі є досягнення продовольчої незалежності по м'ясопродуктах у межах регіону, критеріями досягнення якої можуть бути показники прогнозу продовольчого забезпечення регіону. Статистична оцінка кількості і якості продуктів харчування, що споживаються, рівня доходів, структури витрат на продовольство в цілому по країні, представлені в дослідженнях вчених у вигляді середніх значень, призводять до значної недооцінки існуючої ситуації у сфері споживання харчових продуктів, оскільки із збільшенням вибірки дисперсія значно зменшується [2, 3]. На нашу думку, при виборі стратегії продовольчого забезпечення регіону доцільно провести дослідження структури ринку продовольства з урахуванням попиту, рівнів споживання м'яса і м'ясопродукції в умовах змінної структури витрат споживачів.

Стратегія підвищення конкурентоспроможності м'ясної продукції – це процес розробки системи заходів щодо забезпечення стійкого виробництва м'ясопродуктів із високими конкурентними позиціями на конкретному сегменті ринку з метою їх збереження і (або) посилення в перспективі. На нашу думку, залежно від напрямів формування конкурентних переваг необхідно розрізняти:

1. Маркетингову стратегію, яка ґрунтується на проведенні маркетингових досліджень ринку з метою максимального задоволення споживчого попиту та збільшення обсягу реалізації. Такий тип стратегії визначає характер і масштаби виробництва. Для м'ясопереробних підприємств важливим завданням є вивчення потреб певної продукції, частоти її споживання, стану платоспроможного попиту, тощо;

2. Збутову стратегію, яка включає розробку перспективних засобів просування продукції до кінцевого споживача без втрат, збереження її якісних характеристик, створення привабливих умов реалізації. Такими напрямками може бути доставка продукції до споживача за рахунок виробника, ефективна реклама, організація презентацій;

3. Асортиментну стратегію, яка характеризується розширенням асортименту продукції за рахунок удосконалення продукції або створення її нових видів;

4. Цінову стратегію, яка передбачає гнучку цінову політику підприємства. Нейтральна стратегія ціноутворення характеризується відмовою від використання цін для збільшення чи зменшення освоєного сектора ринку. Роль ціни як інструменту маркетингової політики підприємства при обранні такої стратегії зводиться до мінімуму. Така стратегія є дієвою, якщо за результатами досліджень існує можливість досягнення цілей підприємства за рахунок нецінових маркетингових інструментів, або їх досягнення є менш витратним ніж зміна цін в рамках нової стратегії ціноутворення.

Цінова стратегія тісно пов'язана з виробничою стратегією та містить комплекс заходів виробництва високоякісної, екологічно чистої, малозатратної та рентабельної м'ясної продукції. Залежно від вагомості витрат виробництва для підприємства може бути виділена стратегія зниження собівартості продукції. Виробництво продукту з нижчим рівнем собівартості збільшує можливості варіації ціни і забезпечує комерційний успіх підприємству, особливо в умовах низького платоспроможного попиту [4]. Так, при виробництві нового виду продукції необхідно розробити ефективну систему її збуту. Перш за все, при створенні нового виду продукції необхідно вивчити потреби споживачів, кон'юнктуру ринку, провести маркетингові дослідження і визначити економічну доцільність його виробництва. Розвиток м'ясопереробного підприємства буде залежати від правильного вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції та оперативності управлінських рішень.

5. Впровадження запланованих заходів, завданням якого є забезпечення реалізації розроблених напрямів стратегії. З цією метою м'ясопереробне підприємство має володіти у достатньому обсязі трудовими, матеріальними, земельними ресурсами, у разі нестачі яких виникає ризик невиконання технологічного процесу.

6. Моніторинг і контроль за реалізацією заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності, завданням яких є своєчасна ліквідація

або зниження впливу негативних чинників зовнішнього середовища. Необхідно зазначити, що всі стратегії підприємства взаємопов'язані і в сукупності представляють систему заходів виробництва конкурентоспроможної продукції.

У практичній діяльності один або два види стратегії є переважаючими, а інші доповнюють основні [5]. Існування лише однієї стратегії неможливе навіть теоретично, оскільки на створення конкурентних переваг впливають різні чинники, внаслідок чого існує необхідність розробки різних напрямів діяльності підприємства.

При визначенні економічної ефективності здійснення маркетингових стратегій, в першу чергу, встановлюється ступінь досягнення мети. Для м'ясопереробних підприємств коефіцієнт досягнення головної мети можна визначити співвідношенням запланованих показників цільових програм з фактичними показниками їх виконання.

Фундаментальною основою процесу управління маркетингом у м'ясній галузі нині є стратегічне маркетингове планування, яке здійснюється на корпоративному, бізнес-рівні і функціональному рівнях. У зв'язку з цим, важливого значення набуває механізм вибору, формування і раціонального поєднання стратегій маркетингу на окремому рівні [6]. Нами запропонований алгоритм процесу стратегічного маркетингового планування для м'ясопереробних підприємств на основі систематизації чинників впливу з врахуванням характерних особливостей маркетингу м'яса і м'ясопродуктів.

Типовими стратегічними цілями м'ясопереробних підприємств можуть бути: збільшення обсягів продажу (у вартісному і фізичному вираженні); підвищення ефективності (валового прибутку, прибутку від реалізації продукції); ефективне використання ресурсів (прибуток на вкладений капітал, прибуток на сумарні витрати); частка на ринку; використання акціонерного капіталу (дивіденди, прибуток від акцій), підвищення конкурентоспроможності (ціна, якість). Проведений аналіз дозволяє спроектувати основні корпоративні стратегії маркетингу і стратегії бізнес-рівня у ТОВ «Поліс».

1. Стратегії ведення конкурентної боро-

тьби. Маркетингові стратегії лідера, претендента на лідерство у регіоні, вимагають різних реакцій підприємств на конкурентну боротьбу і ринковий попит, передбачають різну частку цільового ринку і заходів комплексу маркетингу. Інші підприємства займають так само значну позицію на ринку. Конкурентну

боротьбу, орієнтовану на лідерство, доцільно розвивати в двох напрямках – ринок м. Біла Церква – оборонна стратегія, на ринку Київської області – стратегія наступу (розширення частки ринку).

Конкурентні стратегії ТОВ «Поліс» відносно конкурентів наведені в таблицях 1-2.

Таблиця 1

Конкурентні стратегії ТОВ «Поліс» по відношенню до ПП «Маршалок»

Конкурентні стратегії ТОВ «Поліс»	Стратегії і тактика ПП «Маршалок»	Фактичні напрями реалізації стратегій ТОВ «Поліс»
1. Оборонна стратегія (на цільовому сегменті – м. Біла Церква).	Товарне розширення	Розширення асортименту у всіх групах товарної лінії, поглиблення асортименту
	Дешева продукція	Розробка нових видів продукції економ-класу
2. Розширення діяльності на ринку Білоцерківського району	Зниження витрат на виробництво	Використання ресурсозберігаючих технологій
	Розвинена система знижок	Створення та вдосконалення гнучкої системи знижок
	Інтенсивність реклами	Розробка раціонального товарного асортименту, активне просування бренду ТОВ «Поліс»

Джерело: розроблено автором

Відносно підприємств, стратегія яких ґрунтується на географічній сегментації, для досліджуваного комбінату можливе ведення активних наступальних дій з метою їх витіснення.

В існуючих умовах для ТОВ «Поліс» перспективним є поєднання стратегій горизонтальної і вертикальної інтеграції. Горизонтальна інтеграція означає поглинання ТОВ «Поліс» інших місцевих м'ясокомбінатів або об'єднання з ними.

Вважаємо, що доцільною є вертикальна інтеграція, перш за все, за рахунок залучення галузевих сільськогосподарських організацій-виробників сировини.

Для складання матриці GE (матриці Мак-Кінзі) для ТОВ «Поліс» визначимо силу позиції бізнесу, яка характеризується часткою ринку, її зміною, якістю продукції і привабливістю галузі (маржинальною рентабельністю). Вихідні дані для складання матриці GE для ТОВ «Поліс» наведені в таблиці 3.

Таблиця 2

Конкурентні стратегії ТОВ «Поліс» відносно інших конкурентів

Конкуренти	Стратегія ТОВ «Поліс»	Тактичні напрями реалізації стратегії ТОВ «Поліс»
ТОВ «Ідекс»	Захисна	Розробка нових видів продукції в дорогій цінній категорії, ексклюзивна дистрибуція продукції. Горизонтальна інтеграція, інтенсифікація збуту і просування продукції в географічних нішах.
ПП «Маршалок»	Захисно-наступальна	Розширення товарної лінії, розробка нових видів продукції, розширення діапазону цін.
ПП Агротеспілка «Україна»	Позиційна оборона	Посилення позицій у ринкових нішах, підвищення якості продукції
Дрібні м'ясопереробні підприємства	Атака	Наступальні дії, захоплення географічних ніш.

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Маржинальна рентабельність і частка ринку за видами продукції ТОВ «Поліс», 2016 р.

Продукція	Маржинальна рентабельність, %	Оцінка конкурентної продукції	Частка ринку в м. Біла Церква
Сосиски і сардельки	21,00	середня	17,2
Варені ковбаси	20,36	середня	15,3
Шинки	32,93	висока	10,1
Напівкопчені ковбаси	18,00	середня	16,5
Варенокопчені ковбаси	42,16	висока	9,8
Делікатеси	40,96	висока	16,7
Сирокопчені ковбаси	32,88	середня	24,5

Джерело: розроблено автором

Для варенокопчених ковбас, делікатесів пріоритетною є стратегія вибірковості (забезпечення вибіркового зростання); для шинки, сирокопчених ковбас – стратегія вибірковості (концентрація на привабливих сегментах); для сосисок, сардельок, варених ковбас –

стратегія вибірковості (збереження позиції і переорієнтація діяльності); для напівкопчених ковбас – стратегія збору урожаю (скорочення витрат на збут).

Основні стратегічні напрями по товарних групах наведені в таблиці 4.

Таблиця 4

Стратегії по товарних групах ТОВ «Поліс»

Товарні групи	Стратегії маркетингу і їх види	Основні напрями реалізації стратегії
Сосиски, сардельки Варені ковбаси	Вибірковість (збереження позиції і переорієнтація діяльності)	Перенесення акценту на отримання поточних грошей. Концентрація на привабливих сегментах. Захист сильних сторін діяльності
Напівкопчені ковбаси	Збір урожаю (зменшення підтримки продажу)	Різке зниження постійних витрат, витрат на просування продукції, відсутність інвестування.
Шинки Сирокопчені ковбаси	Вибірковість (концентрація на привабливих сегментах)	Захист існуючих програм ринкової діяльності. Концентрація інвестицій в сегментах, де прибутковість висока, а ризик відносно низький
Делікатеси Варенокопчені ковбаси	Вибірковість (забезпечення вибіркового зростання)	Концентрація на сильних сторонах діяльності. Пошук напрямів ліквідації слабких сторін діяльності

Джерело: розроблено автором

Для побудови матриці Ансоффа для ТОВ «Поліс» застосовуються критерії тривалості присутності групи товарів на ринку (менше 1 року – новий товар) і новизни ринку (для нового ринку частка складає менше 10%, для

уже відомого – більше 10%). Наприклад, якщо частка сирокопчених ковбас середньої цінової категорії складає 9% від ринку сирокопчених ковбас, то цей товар можна вважати новим.

За спроектованою матрицею стратегія активної експансії прийнятна для товарних груп сосисок нижчої цінової категорії, сирокочених ковбас середньої цінової категорії, делікатесів нижчої цінової категорії.

Стратегія розширення кордонів ринку доцільна для варених ковбас 1 гатунку сорту середньої цінової категорії, варених ковбас середньої цінової категорії, сосисок 1 гатунку вищої цінової категорії.

Стратегія розробки нового товару найбільш прийнятна для маркетингового забезпечення варених ковбас нижчої цінової категорії, напівкопчених ковбас нижчої цінової категорії. Стратегія глибокого входження на ринок прийнятна для сосисок вищого сорту вищої цінової категорії, варених ковбас вищого сорту вищої цінової категорії, напівкопчених ковбас 1 сорту середньої цінової категорії, варенокопчених, сирокочених ковбас вищої цінової категорії, делікатесів вищої цінової категорії, напівфабрикатів середньої і

нижчої цінової категорії [7].

Ефективність розвитку маркетингу на м'ясопереробному підприємстві забезпечується не лише правильним вибором стратегій маркетингу, але і тактичними, оперативними підходами до їх реалізації. Лише оптимальний вибір стратегій маркетингу і методів їх виконання здатний забезпечити найбільший синергетичний ефект [8]. Неодмінною умовою розвитку ефективної системи маркетингу на підприємстві є інтеграція тактичного та оперативного планування зі стратегічним. Цей аспект врахований нами при розробленні науково обґрунтованих тактичних маркетингових планів, спрямованих на реалізацію спроектованих стратегічних напрямів розвитку маркетингу у ТОВ «Поліс».

У рамках реалізації стратегій інновацій і диверсифікації нами запропоновані основні напрями асортиментної політики ТОВ «Поліс» щодо розробки нових видів продукції (табл. 5).

Таблиця 5

Напрями розширення і поглиблення асортименту ТОВ «Поліс»

Група	Тактика	Заходи
Варені ковбаси	«Подовження» позиції	Введення нових продуктів нижчої цінової категорії
Сосиски, сардельки	«Подовження» позиції» асортименту	Введення нових продуктів в категоріях 25-40 грн за 1 кг
Варенокопчені ковбаси	«Подовження» позиції	Введення нових продуктів в категорії 40-50 грн за 1 кг
Напівкопчені ковбаси	«Подовження» позиції	Введення нових успішних товарів (по аналогії з конкурентами) усіх цінових категорій
Шинки	«Подовження» позиції	Введення нового виду шинки вищої цінової категорії
Делікатеси	«Подовження» позиції	Введення нового вигляду національних продуктів (перш за все з конини)
М'ясні напівфабрикати	«Подовження» позиції	Введення нових продуктів у маринаді (свинина, гуляш, бефстроганов), стейків (з яловичини, свинини)

Джерело: розроблено автором

Висновки. З урахуванням проведених досліджень розвитку асортименту провідних підприємств Київської області з метою поглиблення асортименту запропоновано ввести наступні нові серії товарної продукції:

1. Ковбасні вироби і м'ясні напівфабрикати зниженої калорійності для профілактичного харчування дітей та дорослих з надмірною вагою з метою дієтотерапії.

2. М'ясопродукти йодовані. Цільовий сегмент – споживачі, схильні до йододефіциту в організмі (нестача йоду). На думку респондентів, третім за популярністю засобом профілактики йододефіциту є вживання продуктів харчування, які містять йод (після вживання м'ясопродуктів і лікарських медичних препаратів). Вважаємо серію вельми перспективною.

3. Продукти більш тривалого зберігання. застосовується додаткова термообробка, термоупаковка і консерванти для збільшення термінів реалізації і вживання, призначена для вивезення за межі території, а також для людей, які не мають можливості часто відвідувати магазини.

4. Продукція збагачена вітамінами, корисними мікроелементами. Цільовий сегмент споживачів – це люди, які ведуть здоровий образ життя та потребують профілактики онкологічних захворювань.

За результатами дослідження встановлено, що основною метою маркетингової політики м'ясопереробного підприємства має бути, з

одного боку, вивчення ринку з метою максимального задоволення потреб споживачів м'ясною продукцією, а, з іншого, – забезпечення умов отримання більш високого прибутку від реалізації виробленої продукції.

Необхідно зазначити, що всі стратегії м'ясопереробного підприємства між собою взаємопов'язані і в сукупності являють собою систему заходів по виробництву конкурентоспроможної продукції. Отже, поєднання алгоритму формування маркетингових стратегій з галузевою і регіональною специфікою сприятиме конкурентоспроможності м'ясопереробного підприємства.

Список літератури:

1. Рудич О.О. Маркетингові стратегії забезпечення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств / О.О. Рудич, І.Б. Тернавська // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. – Умань, 2012. – Вип. 80. – Ч.2.: Економіка. – С. 63-69.
2. Ковбас І.М. Стратегічне планування маркетингового забезпечення діяльності м'ясопереробних підприємств / І. М. Ковбас // Вісник Прикарпатського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 11. – С. 158-160.
3. Писаренко В. В. Оптимізація логістичного розподілу продукції м'ясопереробних підприємств / В. В. Писаренко, Н. Г. Гуржій // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 218 – 225.
4. Черданцев В.П. Перспективы развития мясопродуктового подкомплекса как интегрированной системы / В.П. Черданцев, И.А. Овчинникова // Аграрный вестник Урала. – 2008. – № 8(50). – С. 23–25.
5. Савицька Н.Л. С 13 Маркетингова політика підприємств на вітчизняному ринку м'яса та м'ясопродуктів [Текст] : монографія / Н.Л. Савицька, О.П. Афанасьєва; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Х. : Видавництво Іванченка І.С., 2017. – 344 с.
6. Переверзева А. В. Сутність ринкових досліджень та їх роль у підприємствах м'ясної промисловості [Електронний ресурс] / А. В. Переверзева – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2532/1/12.pdf>.
7. Чинаров В. И. Формирование рынка мяса в системе обеспечения продовольственной безопасности / В. И. Чинаров. – Москва, 2013. – 27 с.
8. Шуст О. А. Сучасний стан функціонування підприємств м'ясопереробної галузі України / О. А. Шуст // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 168 (2). – С. 199–204.

References:

1. O.O. Rudych, I.B. Ternavska (2012) Marketynhovi stratehii zabezpechennia konkurentospromozhnosti miasopererobnykh pidpriemstv. *Zbimyk naukovykh prats Umanskoho natsionalnoho universytetu sadivnytstva* [Redkol.: O.O. Nepochatenko (vidp. red.) ta in.], Uman, Vyp. 80, Ch.2.: Ekonomika, p. 63-69.
2. Kovbas, I.M. (2015) Stratehichne planuvannia marketynhovoho zabezpechennia diialnosti miasopererobnykh pidpriemstv. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Seriya: Ekonomika*, Vyp. 11, p. 158-160.
3. Pysarenko, V. V., Hurzhii N. H. (2015) Optyimizatsiia lohystychnoho rozpodilu produktii miasopererobnykh pidpriemstv. *Problemy ekonomiky*, № 1, p. 218 – 225.
4. Cherdantsev, V.P. Ovchynnykova, V.P. (2008) Perspektivy razvytyia miasoproduktovoho podkompleksa kak yntehyrovannoi systemy. *Ahrarnyi vestnyk Urala*, № 8(50), p. 23–25.
5. Savytska, N L. (2017) Marketynhova polityka pidpriemstv na vitchyznianomu rynku miasa ta miasoproduktiv [Tekst] [monohrafiia; N.L. Savytska, O.P. Afanasieva] Khark. derzh. un-t kharch. ta torhivli, Kh. : *Vydavnytstvo Ivanchenka I.S.*, 344 p.
6. Pereverzieva, A. V. Sutnist rynkovykh doslidzhen ta yikh rol u pidpriemstvakh miasnoi promyslovosti [Online] Retrieved from : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2532/1/12.pdf>.
7. Chynarov, V. Y. (2013) Formyrovanye rynka miasa v systeme obespecheniya prodovolstvennoi bezopasnosti. Moskva, 27 p.
8. Shust, O. A. (2011) Suchasnyi stan funktsionuvannia pidpriemstv miasopererobnoi haluzi Ukrainy. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy*, Vyp. 168 (2), p. 199–204.

УДК: [631.14: 634 (477)]

Колокольчикова І.В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
ya.ki77@yandex.ua

РОЗВИТОК САДІВНИЦТВА В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Анотація. Необхідність дослідження розвитку ринку садівництва в Запорізькій області викликана мінливими умовами ринкової кон'юнктури та повільними темпами розвитку цієї галузі. Мета дослідження: визначення тенденцій розвитку галузі та ефективності роботи сільськогосподарських підприємств, які займаються виробництвом продукції садівництва. Результати визначення загальних тенденцій розвитку, проблем галузі допоможуть сформувати оптимальні підходи до маркетингової товарної та збутової політики галузі. Правильно визначені напрями розвитку сприятимуть концентрації та спеціалізації підприємств на промисловому виробництві, підвищенню конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та світовому ринках.

Ключові слова: ринок, кон'юнктура ринку, маркетингова товарна політика, товарна група, ефективність, прибуток, рентабельність.

JEL code classification: L11

I.V. Kolokolchikova, PhD, ass. prof.
Tavria State Agrotechnological University
ya.ki77@yandex.ua

THE DEVELOPMENT OF FRUIT GROWING IN THE ZAPOROZHYE REGION

Summary. Setting objectives. The need to study the development of market Horticulture in the Zaporozhye region caused by changing conditions of the market environment and the slow pace of development of the industry. The definition of the General trend of development will help to establish the optimal approaches to marketing of commodity and marketing policy, improve concentration and specialization of enterprises, improve product competitiveness in domestic and world markets. Fruit production has a leading position in the field. Marketing problems are research fruit market in Zaporizhia region. The purpose of the study: the study of problems, trends of development, finding solutions to improve the efficiency of the industry.

Objectives of the study: to assess the state of development of the industry of fruit growing in dynamics in recent years and to explore directions of development of the product portfolio of the companies; to identify positive and negative trends, industry challenges. Data analysis statistical reporting.

Research results. In Ukraine, the fruits are one of the major crops of raw materials for enterprises and processing. Zaporizhzhya region is the leader in production of fruits and berries. The oblast has good climatic conditions and potential for development of horticulture.

Volumes of production of fruit growing. This happens due to the increase in productivity of crops. Reduced Price, reduced income and profitability. The reasons for this state is the wrong approach to doing business, strong competition. Therefore, it is necessary to cooperate, to change approaches to the management of production activities.

Conclusions. The results of the study will be used successfully by businesses that are specialized on the production of fruit. This will give you the opportunity to increase gross charges, to introduce intensive methods of production, cooperating in the efforts to market and conduct effective sales and product strategies.

Keywords: market, conjuncture market, marketing product policy, product group, efficiency, profit, profitability.

Постановка проблеми. Південна Україна, представлена Запорізькою, Херсонською, Одеською та Миколаївською областями, є житницею України. Степи перетворені в зерновий пояс пшениці, кукурудзи, овочів та

плодів. Садівництво поширене на всій території Степу. У насадженнях домінують абрикоси, персики, черешня, вишня, слива, яблуня, груша, волоський горіх, мигдаль [10].

Багато вчених сьогодні зазначають, що галузь садівництва є перспективною, оскільки на Півдні України природно-кліматичні можливості є максимально сприятливими. Однак, ефективність галузі є низькою. Як зазначає в своїх працях Т.А. Маркіна, «основні причини такого стану полягають у наступному: більшість сільськогосподарських підприємств, які займаються садівництвом, не змогла адаптуватися до нових умов господарювання; знизився платоспроможний попит населення на плоди та ягоди; сфера реалізації цієї продукції є нерозвинена, особливо на рівні підприємств; непослідовність та законодавчі протиріччя у підходах до формування господарських структур; незадовільне матеріально-технічне забезпечення галузі та ін. Все це зумовило відхід від інтенсивних і переважання екстенсивних шляхів ведення садівництва у багатьох господарствах південного регіону [6]. Тому дослідження стану розвитку галузі у регіональному аспекті є і сьогодні актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток і функціонування галузі садівництва висвітлені в працях відомих учених-економістів: О.М. Шестопаля, Н.В.Кондратенко, Л.О.Барабаш [10], О.Ю. Єрмакова, В.А. Рульєва [4], Л.М. Шевчук [7] та інших. Більш глибоке дослідження промислового виробництва плодів та ягід саме на Півдні України досліджувалось у працях В.А. Рульєва, Д.Г. Легези, Т.А. Маркіної [6], Я.С. Сокіл та ін. Проблеми розвитку цієї галузі на регіональному рівні постійно зростають, саме тому пошук шляхів підвищення ефективності садівництва потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Виробництво плодів та ягід посідає одне з провідних місць в аграрному секторі держави. Лідерами по виробництву продукції садівництва є підприємства Запорізької, Херсонської, Одеської та Миколаївської областей. Запорізька область забезпечує виробництво практично всіх зерняткових та кісточкових плодів, а також експортує плоди [5].

Метою дослідження ринку продукції садівництва є визначення тенденцій розвитку виробництва, оцінка продуктивності, ефективності та пошук шляхів покращання стану галузі.

Основними задачами дослідження є: аналіз світового виробництва плодів, оцінка обсягів експорту та імпорту продукції галузі в Запорізькій області, виявлення тенденцій змін масштабів виробництва, продуктивності та ефективності роботи підприємств, які спеціалізуються на садівництві, визначення загальних напрямів покращання стану галузі та представлення її на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Для одержання інформації проведено аналіз правових законодавчих актів та статистичної звітності з розвитку садівництва в Україні та Запорізькій області.

Виклад основного матеріалу. Плодові культури є складовою частиною сільськогосподарського виробництва. Найбільш популярними у всьому світі є свіжі фрукти. Статистичні дані Продовольчої і сільськогосподарської організації FAO свідчать, що у 2014 році «Плодові культури є основною складовою сільськогосподарського виробництва. На основі обсягів виробництва, найпопулярнішими з свіжих фруктів у всьому світі є банани, яблука і виноград. Країнами зі значним обсягом виробництва плодової продукції є Китай, США і Туреччина. За рейтингом серед найбільш популярних сортів яблук в США є Гала, Червоний делішес і Гренні Сміт [12].

Світовий ринок плодів та ягід станом на 2014 р. представлено на рисунку 1. Згідно діаграми, видно, що серед продукції садівництва найбільш всього представлено виробництво яблук. Світові обсяги їх виробництва у 2014 р. становили 4,63 млн. т. Груші та персика вироблено практично однаково 25,8 млн. т та 22,8 млн. т. Виробництво сливи – 11,3 млн. т. Найменшими обсягами світового виробництва є виробництво абрикосу та вишні – 3,4 млн. т та 2,25 млн. т. відповідно.

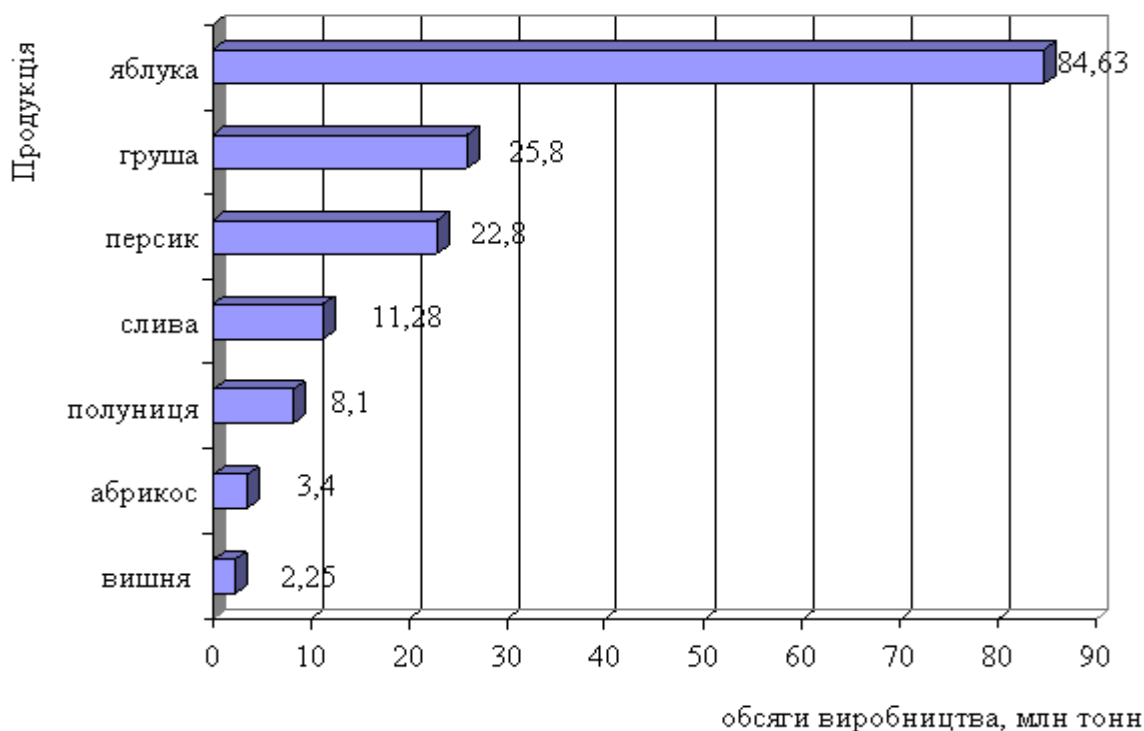


Рис. 1. Динаміка світового виробництва плодів та ягід за даними Продовольчої і сільськогосподарської організації FAO у 2014р.

Джерело: [12]

У виробництві плодів Україна також приділяє багато уваги саме цим сортам.

Прес-служба Мінагрополітики України зазначає, що «риннок ягід, темпи щорічного зростання якого в останні п'ять років оцінюються експертами в 7-12%, досі залишається ненасиченим: попит на плодово-ягідну продукцію в Україні перевищує пропозицію. Найбільшим попитом на ринку користуються полуниця і малина. За підсумками 2014 лідерами за обсягами валового збору плодово-ягідної продукції в Україні стали Вінницька,

Хмельницька, Чернівецька та Дніпропетровська області. В останні 5 років активно розвивається також виробництво заморожених дикорослих ягід – з виробництва цієї продукції Україна вийшла на третє місце у світі. У замороженому вигляді близько 75% ягід (журавлина, чорниця, ожина, брусниця) експортується у Францію, Німеччину, Литву, Польщу і США» [1].

В Україні споживання плодів, ягід та винограду в розрахунку на одну особу на рік становить на 2016 рік – 51кг (табл. 1) [7].

Таблиця 1
Споживання плодів, ягід та винограду (без переробки на вино)
(на одну особу за рік; кг)

Продукт	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Плоди, ягоди та виноград	46	48	53	53	56	52	51

*Джерело [7]

Згідно даних таблиці 1 видно, що обсяги споживання плодів, ягід та винограду в динаміці за останні 6 років зросли лише на 6,2%, а в порівнянні з 2010 р. – на 8,7%. Найбільше споживання плодів зафіксовано у 2014 р. – 56

кг на одну особу, найменше у 2010 р. – 46 кг на одну особу.

Запорізька область – це один з регіонів Півдня України, який забезпечую споживачів

свіжими фруктами та ягодами, а також продуктами їх переробки. За даними Департаменту агропромислового розвитку облдержадміністрації Запорізької області: «Виробництво валової продукції галузі у сільськогосподарських підприємствах Запорізької області у постійних цінах 2010 року за січень-червень 2016 року в усіх категоріях господарств склало

1886,4 млн. грн. або 101,9 % до минулорічного рівня. За цими показниками Запорізька область посіла сьоме місце серед регіонів» [5].

Товарна структура зовнішньої торгівлі області за січень-листопад 2015 року в розрізі плодів та горіхів представлено в табл. 2 [3].

Таблиця 2

Товарна структура зовнішньої торгівлі області за січень-листопад 2015 р

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	тис.дол. США	у % до січня – листопада 2014р.	у % до загально-го обсягу	тис.дол. США	у % до січня – листопада 2014р.	у % до загально-го обсягу
Усього	2670054,2	77,4	100,0	983209,5	68,4	100,0
II. Продукти рослинного походження	169521,2	150,8	6,3	14399,0	30,5	1,5
08 їстівні плоди та горіхи	165,9	16,0	0,001	1133,4	16,8	0,1

*Джерело [3]

З даних таблиці 2 видно, що експорт їстівних плодів та горіхів за період з січня по листопад 2015 року становив 156,9 тис. дол. Це складає 16,0% до аналогічного періоду 2014 року. Розмір імпорту продукції садівництва – 1133,4 тис. дол., що складає 16,8% у порів-

нянні з попереднім роком. В структурі експорту продуктів рослинного походження плоди та горіхи складають близько 1%, в структурі імпорту – 7,9%.

Обсяги внутрішнього ринку виробництва продукції галузі садівництва представлені показниками валового виробництва (табл. 3) [8].

Таблиця 3

Динаміка показників виробництва плодово-ягідної продукції у Запорізькій області за 2010 – 2015 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 до 2010, %
Площа плодово-ягідних насаджень у плодоносному віці, тис.га	8,6	8,6	8,6	8,6	8,5	8,0	93,0
Виробництво плодів та ягід, тис.т	58,7	55,1	68,8	82,1	64,0	66,7	113,6
Урожайність плодово-ягідних насаджень, ц/га	68,4	64,3	79,7	95,7	75,2	82,6	120,8

*Джерело [8]

Дані таблиці 3 свідчать, що з 2010 року зміни у виробництві продукції садівництва

були незначні. Так, площа плодово-ягідних насаджень у плодоносному віці становить на

2015 р. – 8,0 тис. га, що на 7,0% менше, ніж у базисному 2010 р. Основною причиною цього є відсутність з 2013 року звітності по АР Крим. Однак, ця тенденція зовсім не вплинула на загальні розміри виробництва продукції. Цей показник за досліджуваний період збільшився на 13,6% і становив у 2015 р. 66,7 тис. т.

Основною причиною цього є зростання урожайності плодів та ягід. Цей показник у

2010 р. становив 68,4 ц/га, а у 2015 р. зріс на 20,8% і дорівнював 82,6 ц/га. Найбільша урожайність плодів та ягід зафіксована у 2013 р. – 95,7 ц/га.

Порівняння середніх показників урожайності культур галузі садівництва Запорізької області та в цілому по Україні з урахуванням статистичних даних по всіх категоріях господарств представлено на рисунку 2.

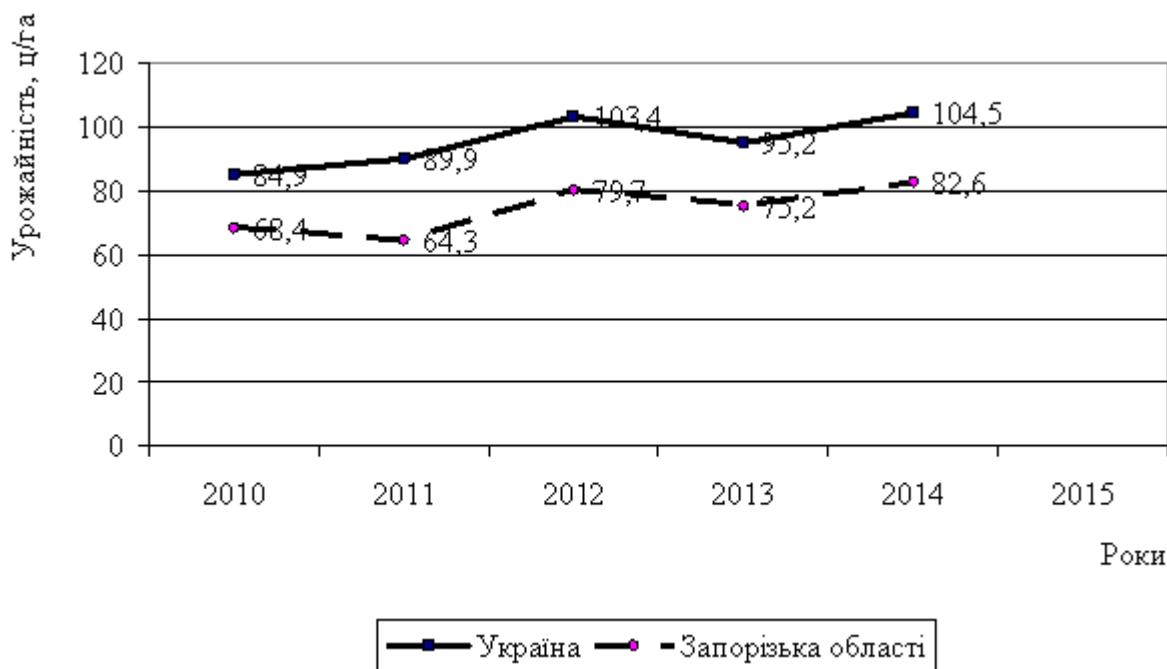


Рис. 2. Динаміка урожайності продукції садівництва в Україні та Запорізькій області в динаміці за 2010-2015 рр.

Джерело: [8]

Представлена на рисунку 2 динаміка урожайності плодів та ягід галузі в цілому по Україні та в Запорізькій області, свідчить, що обласні показники нижчі за середні показники по Україні. Розрив між ними у середньому дорівнює понад 20 ц/га. Вважаємо, що підприємства області повинні більше приділяти уваги інтенсивним технологіям промислового виробництва та зберігання продукції оскільки природно-кліматичні умови Півдня

України це дозволяють. Це посилить конкуренцію на ринку плодів та ягід.

З точки зору асортиментної політики галузь садівництва має наступні товарні групи, це: зерняткові, кісточкові, горіхоплідні та ягоди. Найбільша питома вага в існуючій пропозиції товару – це зерняткові та кісточкові плоди. У таблиці 4 наведена динаміка виробництва плодів у Запорізькій області в розрізі товарних груп в за 2010 – 2015 рр. [8].

Таблиця 4

Динаміка виробництва плодів у Запорізькій області в розрізі товарних груп за 2010-2015 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 до 2010, %
Зерняткових насаджень у плодоносному віці							
Площа, тис.га	2,6	2,5	2,5	2,5	2,4	2,3	88,5
Урожайність, ц/га	82,0	62,7	101,8	90,9	83,7	103,2	125,8
Виробництво, тис.т	21,2	15,9	25,8	22,9	20,6	24,3	114,6
Кісточкових насаджень у плодоносному віці							
Площа, тис.га	5,0	5,0	5,1	5,0	5,0	4,6	92,0
Урожайність, ц/га	60,4	61,2	67,8	96,8	68,4	70,2	116,2
Виробництво, тис.т	30,0	30,6	34,3	48,4	34,0	32,5	108,3

*Джерело [8]

Аналізуючи показники наведені в таблиці 4 видно, що і в розрізі зерняткових і в розрізі кісточкових насаджень спостерігається зростання виробництва плодів за рахунок підвищення урожайності. Так, по зерняткових насадженнях, валові збори продукції за останні 6 років зросли на 14,6%, основною причиною цього є зростання урожайності плодівих насаджень з 82,0 ц/га до 103,2 ц/га, або на 25,8%. Найвищі показники урожайності були у 2012 р. та 2015 р. – 101,8 ц/га та 103,2 ц/га, найбільші валові збори плодів були також в ці роки: 25,8 тис. т та 24,3 тис. т. відповідно.

По кісточкових насадженнях спостерігається аналогічна тенденція. За досліджуваний період, незважаючи на скорочення площ під

багаторічними насадженнями на 8,0%, валові збори зросли на 8,3%. Основною причиною цього є зростання урожайності кісточкових насаджень. В динаміці видно, що найвища урожайність по кісточкових насадженнях у 2013 році склала 96,8ц/га, це спричинило максимальне зростання обсягів валового збору на 48,4 тис. т.

Зростання витрат на виробництво та реалізацію продукції, конкуренція на ринку і рівень цін на плоди сьогодні не дозволяють підприємствам отримувати значні прибутки. Про це свідчить аналіз показників, які характеризують ефективність виробничо-реалізаційної діяльності підприємств (табл. 5) [8].

Таблиця 5

Результати реалізації плодів в Запорізькій області

на початок року

Показники	2013	2014	2015	2015 до 2013, %
Кількість реалізованої продукції, тис.т.	6,1	9,7	6,7	109,8
Повна собівартість, грн./ц	444,31	386,35	539,5	121,4
Середня ціна реалізації, грн./ц	546,12	472,36	540,0	98,9
Повна собівартість продукції, тис.грн.	27161,3	37480,8	36401,5	134,0
Чистий дохід (виручка), тис.грн.	33384,9	45824,3	36432,2	109,1
Прибуток (збиток), тис.грн.	6223,6	8343,5	30,7	0,5
Рівень рентабельності (збитковості), %	22,9	22,3	0,1	-22,8п.п.

*Джерело [8]

Аналіз даних таблиці 5 свідчить, що підприємства Запорізької області, які займаються

виробництвом продукції садівництва станом на початок 2015 р., є прибутковими. Однак,

розмір прибутку у сумі 30,7 тис. грн. свідчить про тенденцію погіршення існуючої ситуації. Так, аналіз показників економічної ефективності в динаміці за три роки свідчить, що за рахунок зниження середніх реалізаційних цін до 540,0 грн./ц, тобто на 1,1%, а також зростання повної собівартості продукції в розрахунку на 1 ц на 21,4% загальні комерційні витрати становили на початку 2015 р. – 36401,5 тис. грн., тобто зростання становило 34,0%. Виручка від реалізації продукції за цей період зросла лише на 9,1%. Тому при таких змінах економічних показників, станом на початок 2015 р. сільськогосподарські підприємства Запорізької області отримали низькі прибутки і рівень рентабельності 0,1%, що на 22,8 п.п. нижче показника 2013 р.

Висновки. Характеризуючи загальний стан розвитку ринку продукції садівництва у Запорізькій області слід зазначити наступне.

Світові тенденції виробництва плодів свідчать, що основу експорту складають яблука, груша, персик, слива, а серед ягід – полуниця.

Запорізька область має сприятливі природно-кліматичні умови та ресурсний потенціал для розвитку галузі садівництва. Показники виробництва за досліджуваний період зросли на 13,6% і в 2015 р. становили 66,7 тис. т. По зерняткових насадженнях обсяги виробництва зросли на 14,6%, а по кісточкових – на

8,3%.

Оцінка ефективності виробництва та реалізації плодів і ягід у Запорізькій області свідчить, що на початок 2015 р. підприємства галузі є прибутковими. Однак, розмір прибутку у 30,7 тис. грн. свідчить про тенденцію погіршення ситуації. Тому є необхідність розробки певних заходів для утримання конкурентних позицій підприємств галузі.

В умовах ринкових відносин отримання прибутку є головним важелем розвитку галузі та нарощування темпів виробництва. Тому заporукою ефективного виробництва плодів та ягід у Запорізькій області є пошук нових ринків збуту, підвищення ціни реалізації за рахунок якості продукції та унікальних характеристик товару.

Більша частина насаджень припадає на господарства населення, тому з метою підвищення продуктивності садів необхідна адресна програма підтримки малого бізнесу, реалізація механізму державного протекціонізму, пошук фінансових можливостей.

З метою представлення продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках та утримання конкурентних позицій необхідно задіяти обслуговуючу кооперацію, яка зможе гідно представити малі підприємства як великий суб'єкт ринку серед інших конкурентів.

Список літератури:

1. Вирощування ягід – прибуткова та перспективна справа. Аграрний бюлетень. Єдине спеціалізоване видання в Запорізькій області, Вересень, 2015, №1 [Електронний ресурс] / Режим доступу до док.: <http://ab.org.ua/viroshhuvannya-yagid-pributkova-y-perspektivna-sprava/>
2. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року. - К.: СПД "Жителів С.І.", 2008. - 76 с.
3. «Економічне і соціальне становище Запорізької області за 2015 рік» Статистичний бюлетень. [Електронний ресурс] / Режим доступу до док.: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>
4. Економіка та організація промислового садівництва України: монографія / [Шестопаля О.М., Рульєв В.А., Кондратенко П.В. та ін.]; за ред. О.М.Шестопаля. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 334 с.
5. Запорізька область за виробництвом сільськогосподарської продукції посіла сьоме місце серед регіонів. Аграрний бюлетень, 19.07.2016. Електронне інформаційне видання [Електронний ресурс] / Режим доступу до док.: <http://ab.org.ua/category/ab-archive/http://ab.org.ua/2016/>
6. Маркіна Т.А. Організація та підвищення ефективності зрошуваного садівництва на півдні України / Т.А. Маркіна. [Електронний ресурс] / Режим доступу до док.: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle>
7. Основи формування споживчого комплексу плодів ягідних культур в Україні: [монографія] / Л. М. Шевчук. - К.: Логос, 2015. - 227 с; іл.: 55 рис., 71 табл.
8. Рослинництво України 2015. Статистичний збірник. [Електронний ресурс] / Режим доступу до док.: <http://ukrstat.org/uk/druk/publicat>
9. Україна у цифрах 2015. Статистичний збірник. [Електронний ресурс] / Режим доступу до док.: http://istmat.info/files/uploads/53010/ukraina_v_cifrah
10. Шестопаля О.М., Кондратенко Н.В., Барабаш Л.О. та ін. Теоретико-методологічні основи (нова парадигма) та складові Національної програми поступу промислового садівництва України: макрогалузевий аспект: Монографія. - К.: ННЦІАЕ, 2008. - 140 с.
11. Classification Of The Fruits Marketing Essay. <https://www.ukessays.com/essays/marketing/classification-of-the-fruits->

marketing-essay.php

12. Global production of fruit by variety 2014. The Statistics Portal. <https://www.statista.com/statistics/264001/worldwide-production-of-fruit-by-variety/>

13. Faostat. FAO Statistical Yearbooks . <http://www.fao.org/faostat/en/#home>

14. Nguyen Quoc Hung. Overview of fruit production, marketing, and research and development system in Vietnam. <http://www.agnet.org/library.php>

15. CBI Trade Statistics: Fresh Fruit and Vegetables in Europe. https://www.cbi.eu/sites/default/files/market_information/researches/trade-statistics-europe-fresh-fruit-vegetables-2015.pdf

References:

1. Vy`roshuvannya yagid – pry`butkova ta perspekty`vna sprava. Agrarny`j byuleten`. Yedy`ne specializovane vy`dannya v Zaporiz`kij oblasti, Veresen`, 2015, №1 [Online]. Retrieved from: <http://ab.org.ua/viroshuvannya-yagid-pributkova-y-perspektivna-sprava/>

2. Galuzeva programa rozvy`tku sadivny`chtva Ukrainy` na period do 2025 roku. (2008). K.: SPD "Zhy`telyev S.I.", 76 p.

3. «Ekonomichne i social`ne stanovy`shhe Zaporiz`koyi oblasti za 2015 rik» Staty`sty`chny`j byuleten`. [Online]. Retrieved from: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>

4. Shestopal` O.M., Rul`yev V.A., Kondratenko P.V. ta in. (2010) Ekonomika ta organizaciya promy`slovogo sadivny`chtva Ukrainy`[monografiya]; [za red. O.M.Shestopalya]. K.: NNCz IAE, 334 p.

5. Zaporiz`ka oblast` za vy`robny`ctvom sil`s`kogospodars`koyi produkciyi posila s`ome misce sered regioniv. Agrarny`j byuleten`, 19.07.2016. *Elektronne informacijne vy`dannya* [Online]. Retrieved from: <http://ab.org.ua/category/ab-archiv/http://ab.org.ua/2016/>

6. Markina, T.A. Organizaciya ta pidvy`shhennya efekty`vnosti zroshuvanogo sadivny`chtva na pivdni Ukrainy` [Online]. Retrieved from: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle>

7. Shevchuk, L. M. (2015) Osnovy` formuvannya spozhy`vchogo kompleksu plodiv yagidny`x kul`tur v Ukraini: [monografiya], K.: Logos, 227 p; il.: 55 ry`s., 71 tabl.

8. Rosly`nny`ctvo Ukrainy` 2015. Staty`sty`chny`j zbirny`k. [Online]. Retrieved from: <http://ukrstat.org/uk/druk/publicat>

9. Ukraina u cy`frax 2015. Staty`sty`chny`j zbirny`k. [Online]. Retrieved from: http://istmat.info/files/uploads/53010/ukraina_v_cifrah

10. Shestopal, O.M., Kondratenko, N.V., Barabash, L.O. ta in. (2008) Teorety`ko-metodologichni osnovy` (nova parady`gma) ta skladovi Nacional`noyi programy` postupu promy`slovogo sadivny`chtva Ukrainy`: makrogaluzevy`j aspect [Monografiya]. K.: NNCIAE, 140 p.

11. Classification Of The Fruits Marketing Essay. [Online]. Retrieved from: <https://www.ukessays.com/essays/marketing/classification-of-the-fruits-marketing-essay.php>

12. Global production of fruit by variety 2014. *The Statistics Portal*. [Online]. Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/264001/worldwide-production-of-fruit-by-variety/>

13. Faostat. FAO Statistical Yearbooks. [Online]. Retrieved from: <http://www.fao.org/faostat/en/#home>

14. Nguyen, Quoc Hung. Overview of fruit production, marketing, and research and development system in Vietnam. [Online]. Retrieved from: <http://www.agnet.org/library.php>

15. CBI Trade Statistics: Fresh Fruit and Vegetables in Europe. [Online]. Retrieved from: https://www.cbi.eu/sites/default/files/market_information/researches/trade-statistics-europe-fresh-fruit-vegetables-2015.pdf

УДК: 336.647/648: 338.43

Яцух Олена Олексіївна, к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет,
yatsuh@ukr.net

ОЦІНКА ДІЮЧОГО МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ НА УМОВАХ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ

Анотація В даній статті обґрунтовано науково-практична значимість розвитку лізингових відносин, як одного із дієвих фінансових методів розширеного відтворення основних засобів в аграрному секторі економіки. Дана оцінка діючому механізму формування лізингових платежів та основних складових, які впливають на їх розмір. Проведено аналіз динаміки та структури обсягів ресурсів залучених на існуючому ринку лізингових послуг в Україні та світі.

Ключові слова: джерело фінансування, ринок фінансових послуг, лізинг, лізингова угода, лізинговий платіж, лізингова компанія, лізингодавець, лізингоодержувач.

JEL code classification: M41

Yatsuh O.O.
PhD in Economics, Associate professor,
Tavria state agrotechnological university
yatsuh@ukr.net

EVALUATION OF THE EFFECTIVE MECHANISM OF FINANCING RESOURCES IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY ON FINANCIAL LEASING CONDITIONS

Summary. The scientific and practical significance of the development of leasing relations as one of the effective financial methods of expanded reproduction of fixed assets in the agrarian sector of the economy are substantiated in this article. The growth rates of agricultural production in the Ukrainian economy grow by volume, and according to official statistics, the profitability of production in the industry increases; however, the level of suitability of the main means of production is reduced and remains critical at the level of more than 40%. The probable cause of such contradictions may be the fact that the industry remains low-tech with the use of outdated production technologies, especially as regards the processing, storage and manufacture of finished products. The market for such services remains imperfect. Leasing operations, in such conditions, may be one of the main sources of financing for the restoration of the material and technological base for the production of high-end, high-end finished agricultural products.

The analysis of dynamics and structure of the volume of resources attracted on the existing market of leasing services in Ukraine and in the world are carried out. According to the generalized information, the value of financial leasing contracts increased in Ukraine with UAH 4.9 billion in 2006 to 67.1 billion UAH in 2013, and it has fallen critically in the period of the financial crisis to 26.3 billion UAH in 2015. The share of contracts with the lenders representing the agrarian sector in Ukraine varies considerably over the analyzed period, in 2006 it was equal to 18%, in 2008 it was only 8%, in 2015 it increased to 25.2%. The total value of financial leasing contracts for the purchase of machinery, machinery, equipment for agricultural enterprises of Ukraine reached UAH 8,846.8 million in 2014.

As a result, the estimation of operating mechanism for formation of lease payments and the main components that affect their size are given. Determining the size of leasing payments is essential for the development of the leasing market. The total amount of lease payments for the entire period of the lease includes: the amount that compensates for the costs of production or acquisition of leased property; overhead costs, as well as operating costs; the cost of credit resources used to purchase property under a lease agreement, while it is necessary in the conditions of the financial crisis to foresee losses from the impairment of property as a result of inflation; marketing expenses and aggregate leasing company's services; obligatory expenses for property insurance; profit (margin) of the lessor;

Today UkrAgroLeasing offers the following terms of financial leasing: the amount of the previous lease payment is from 15 to 50%, the term of the agreement is up to 36 months, the order of payments is monthly, the interest rate is 11%, the cost of redemption of the object of the leasing agreement is 5% of the initial value of the leased asset. It should be

noted that in order to resolve the issue of the transfer of ownership of a leased asset after the operation of a financial lease agreement, a non-negotiable option for the right to purchase equipment is entered into, with the option premium being 10% of the cost of the equipment, which immediately leads to a rise in such transactions. While most private leasing companies offer only a one-time fee from 2 to 4% of the cost of a technical product. In general for 3 year, the size of lease payments is 30-40% of the value of the property.

Key words: *source of financing, financial services market, leasing, leasing agreement, lease payment, leasing company, lessor, lessee.*

Постановка проблеми. Темпи росту виробництва продукції аграрного сектору економіки за обсягами зростають, а також за даними офіційної статистики підвищується рентабельність виробництва у зазначеній галузі, проте рівень придатності основних засобів виробництва знижується і залишається критичним, більше 40%. Ймовірною причиною таких протиріч може бути той факт, що галузь залишається низько технологічною із використанням застарілих технологій виробництва, а особливо це стосується переробки, зберігання та доведення до споживача кінцевої продукції. Інтенсифікація розвитку аграрної економіки розвитку аграрної економіки можливе лише на основі комплексного оновлення сучасними високотехнологічними засобами виробництва. Лізинг, в таких умовах, може бути одним із основних джерел фінансованого забезпечення відновлення матеріально-технологічної бази для виробництва кінцевої високотехнологічної готової сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти механізму лізингових операцій, в тому числі в аграрному секторі економіки знайшли відображення в роботах вітчизняних та закордонних вчених, зокрема: М.Я. Дем'яненко, Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблука, М.І. Кісіль, М.Ю. Кодецької, Р.П. Саблука Р.П. Снігір, О.В. Трофімової, Р. Капроні та інші. Проте, міжнародна практика та вітчизняний досвід потребують подальших обґрунтованих наукових досліджень, щодо розширення ринку лізингових операцій в сучасних умовах фінансової кризи.

Формулювання цілей статті. В сучасних реаліях в умовах фінансової кризи та складності залучення додаткових фінансових ресурсів в аграрний сектор економіки особливої

актуальності набуває нагальна необхідність дослідження діючого механізму інвестування коштів на основі лізингових операцій.

Виклад основного матеріалу. Для суттєвого оновлення матеріально-технічної бази аграрного сектору економіки та його модернізації на інноваційно-якісній основі необхідна велика кількість інвестицій. Саме лізинг може стати одним із найефективніших методів фінансування галузі під яким розуміють одну із форм кредитування підприємницької діяльності на основі довгострокової оренди основних засобів на платній основі, найчастіше з подальшим остаточним викупом майна.

Лізинг - це особливий вид фінансово-інвестиційної діяльності, при якому лізингодавець (лізингова компанія) набуває у постачальника основні засоби (предмет лізингу) та за певну плату, на певних умовах і на певний термін здає його в оренду лізингоодержувачу (клієнту), найчастіше з подальшим переходом правом власності на майно лізингоодержувачу.

У сучасній практиці все частіше використовується міжнародний лізинг - лізингова діяльність за участю лізингових компаній з двох іноземних держав. До подібного варіанту звертаються в тих випадках, коли наприклад, у своїй країні відсутні постачальники спецтехніки та обладнання.

Найчастіше потреба в міжнародному фінансовому лізингу виникає при реалізації великомасштабних проектів. Використання форми міжнародного лізингу дає можливість не тільки істотно заощадити фінансові кошти, але також і залучити інвестиції в країну. Обсяг лізингових послуг у провідних країнах Європи представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Розмір лізингових операцій на європейському фінансовому ринку
у 2015 році, млн. євро.

Країна	Нові договори (операції)	Структура, %	Загальний обсяг лізингових операцій	Структура, %
Великобританія	76881,96	24,5	143013,61	19,1
Німеччина	53151,00	16,9	132700,00	17,6
Франція	43574,00	13,8	87585,00	11,6
Італія	19505,00	6,2	95412,00	12,6
Швеція	13422,66	4,2	29833,65	3,9
Польща	11903,76	3,8	20984,94	2,8
Швейцарія	10156,38	3,2	20622,72	2,7
Іспанія	10898,74	3,5	27679,03	3,7
Російська Федерація	8214,39	2,6	46405,28	6,1
Туреччина	9399,11	3,0	14540,74	1,9
Інші країни	57748,4	18,3	136507,47	18,0
Всього	314855,40	100	755284,44	100

Розраховано автором за даними Leaseurope. Annual Survey 2015. Режим доступу: <http://www.leaseurope.org/index.php?page=stats-surveys>

У міжнародному лізингу прийнято розрізняти такі форми:

прямий закордонний лізинг - угода між юридичними особами різних держав;

непрямий - орендодавець і орендар - юридичні особи однієї держави, а капітал орендодавця частково належить іноземним компаніям. Або ж якщо в ролі орендодавця виступає дочірня фірма зарубіжної ТНК.

При міжнародних лізингових операціях ставки лізингової маржі досить стабільні, коригування їх здійснюється залежно від строківості і фінансових можливостей лізингодержувача. Так, за експортними лізинговими угодами кредитні ставки коливаються в межах 8—10 % вартості об'єкта лізингу [17].

В Україні сформована нормативно-правова база щодо здійснення лізингових операцій, згідно умов приєднання до Конвенції

УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг на основі Закону України «Про фінансовий лізинг» [21]. Для сприяння реалізації державної політики в сфері агропромислового комплексу, забезпечення ефективного функціонування і розвитку виробництва шляхом передачі товаровиробником на умовах лізингу технічних засобів для зазначеного комплексу, надання виробничих послуг, організації технічного сервісу у 2011 році також була заснована Національна акціонерна компанія «Укragролізинг» (National joint-stock company «Ukragroleasing») [1-11].

Загальна кількість юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу в Україні представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка кількості юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу в Україні

Період, станом на	Організаційно правової форми господарювання	
	юридичні особи – лізингодавці	фінансові компанії, що надають послуги фінансового лізингу
1	2	3
2009	209	43
2010	199	51
2011	217	70
2012	243	115
2013	254	157
2014	267	187
2015	268	362
2016 9 місяців	240	406

* - складено автором на основі [22]

Проте обсяг фінансових ресурсів, які залучені на ринку таких послуг залишається незначним у порівнянні з європейським ринком. Згідно офіційної інформації вартість договорів фінансового лізингу зросла в Україні з 4,9

млрд.грн. у 2006 році до 67,1 млрд.грн у 2013 році, та критично знизилась у період фінансової кризи до 26,3 млрд.грн у 2015 році (таблиця 3).

Таблиця 3

Динаміка кількості та вартості договорів фінансового лізингу, укладених юридичними особами та фінансовими компаніями України

Період	Вартість договорів фінансового лізингу, млн. грн.		Кількість договорів фінансового лізингу, од.	
	юридичними особами	фінансовими компаніями	юридичними особами	фінансовими компаніями
1	2	3	4	5
2007 р.	16 864,9	12,8	9 275	18
2008 р.	9 078,2	10,6	9 766	10
2009 р.	2 610,1	5,2	3 008	4
2010 р.	4 965,0	7,6	5 090	14
2011 р.	11 327,7	9,7	10 906	14
2012 р.	14 708,8	1,7	10 826	6
2013 р.	31 536,6	16,5	11 051	32
2014 р.	7 181,0	257,4	8 940	26
2015 р.	6 241,4	20,2	4 098	21
2016 р. 9 місяців	7 757,0	15,7	7 371	30

* - складено автором на основі [22]

Таблиця 4

Динаміка вартості договорів фінансового лізингу та їх частки у сільському господарстві України

Період	Вартість договорів фінансового лізингу, млрд. грн.		Частка від загальної вартості, %
	всього	в т.ч. у сільському господарстві	
2006 р.	4,9	0,9	18
2007 р.	20,2	-	-
2008 р.	28,5	2,3	8
2009 р.	27,2	3,2	12
2010 р.	30,6	4,0	13
2011 р.	33,6	4,8	14,2
2012 р.	41,5	7,9	19
2013 р.	67,1	9,4	14
2014 р.	58,6	11,2	19
2015 р.	26,3	6,6	25,2
2016 р. 9 місяців	23,9	7,0	29,3

* - складено автором на основі [22]

Частка договорів з лізингоодержувачами, які представляють аграрну галузь в Україні суттєво коливається за аналізованій період, так у 2006 році вона дорівнювала 18%, у 2008 році – лише 8%, у 2015 році збільшилась до 25,2%, а за 9 місяців 2016 році досягла 29,3%. В свою чергу вартість договорів фінансового лізингу укладених з представниками аграрного бізнесу зросла з 0,9 млрд.грн у

2016 році до 11,2 млрд.грн у 2014 році та знизилась під тиском фінансової кризи до 6,6 млрд.грн у 2015 році.

Загальна сума вартості договорів фінансового лізингу на придбання техніки, машин, устаткування для сільськогосподарських підприємств України досягла 8 846, 8 млн.грн у 2014 році (таблиця 5).

Таблиця 5

Динаміка вартості договорів фінансового лізингу на придбання техніки, машин, устаткування для сільськогосподарських підприємств України, млн. грн.

Обладнання	2011р	2012р	2013р	2014р	2015р	2016р 9 місяців
Техніка, машини та устаткування для сільськогосподарських підприємств	5 151,5	6 477,0	7 674,7	8 846,8	6 637,4	6 149,9

Аналіз терміну укладання лізингових угод свідчить, що лізингові операції для фінансування оновлення основних фондів залишається середньостроковим інструментом кредитування, оскільки більшість угод укладено терміном від 3 до 5-ти років, частка довготермінових (більше 5-ти років) не перевищує 15 %

Визначення розмірів лізингових платежів має важливе значення для розширення ринку лізингових операцій. Загальну суму лізингових платежів вказують у договорі лізингу та

використовують під час економічного обґрунтування та оцінювання доцільності лізингової операції.

Основа економічних взаємозв'язків між лізингоодержувачем та лізингодавцем створюють лізингові платежі, котрі відображають відносини власності, користування реалізація та присвоєння прав власності на засоби виробництва. Механізм лізингових операцій базується на основі певних складових лізингової угоди представлених в таблиці 6, що прямо впливають на розмір лізингових платежів.

Таблиця 6

Сутність та визначення основних складових лізингової угоди

Термін	Сутність та визначення
Авансовий (перший лізинговий) платіж	сума, що включає в себе частину відшкодування вартості ОЗ, а також частину комісії (процентів) лізингодавця та відображається, як перший лізинговий платіж у відповідному графіку платежів. Перший лізинговий платіж сплачується відповідно до умов договору лізингоодержувачем на користь лізингодавця та за будь-яких обставин поверненню лізингоодержувачу не підлягає, якщо інше не буде погоджено письмово сторонами.
Викупна вартість ОЗ	вартість, за якою лізингоодержувач має право викупити ОЗ до закінчення строку лізингу, але не раніше 12 (дванадцяти) місяців після надання ОЗ, та яка вказана в графіку платежів.
Графік платежів	додаток до договору, в якому визначається строк лізингу, графік платежів (розмір лізингових платежів, періодичність сплати лізингових платежів), дата надання, дата повернення, місце передачі ОЗ, а також початкова та залишкова вартість ОЗ та інше. Під графіком платежів в тексті договору сторони розуміють також зміни до графіку платежів.
Дата надання ОЗ	дата, коли лізингодавець передає у користування лізингоодержувачу ОЗ, про що складається відповідний акт приймання-передачі ОЗ.
Дата повернення ОЗ	дата, коли лізингоодержувач зобов'язаний повернути ОЗ лізингодавцю, про що складається відповідний акт повернення ОЗ

Залишкова вартість ОЗ	частина останнього лізингового платежу, що відшкодує вартість ОЗ, яка вказана в графіку платежів.
Комісія (проценти) лізингодавця	платіж за користування майном без урахування частини лізингового платежу, що надається в рахунок компенсації частини вартості об'єкта фінансового лізингу (ОЗ)
Лізинговий платіж	грошова сума, яка включає в себе суму, яка відшкодує частину вартості ОЗ та комісію (проценти) лізингодавця.
Нормальний знос	стан ОЗ, при якому лізингодавець не має претензій до лізингоодержувача при поверненні ОЗ. Знос, який ОЗ зазнав би при звичайному його використанні за призначенням, визначеним договором протягом терміну лізингу.
Середньомісячний лізинговий платіж	платіж, який розраховується за наступною формулою: $\text{СЛП} = \text{ЗСЛП} / \text{КМ},$ де: СЛП - середньомісячний лізинговий платіж; ЗСЛП - загальна сума лізингових платежів, які передбачені графіком платежів (крім авансового платежу); КМ - строк лізингу, передбачений відповідним графіком платежів, визначений в місяцях
Середньомісячна комісія	комісія, яка розраховується за наступною формулою: $\text{СК} = \text{ЗСК} / \text{КМ},$ де: СК - середньомісячна комісія; ЗСК - загальна сума комісій, які передбачені графіком платежів; КМ - строк лізингу, передбачений відповідним графіком платежів, визначений в місяцях
Строк (термін) лізингу	період часу, протягом якого лізингоодержувач користується ОЗ відповідно до умов цього договору та зобов'язаний належним чином виконувати зобов'язання, передбачені цим договором, в тому числі, але не виключно щодо сплати лізингових платежів, комісійних винагород, а також інші платежі, що обумовлені або будуть обумовлені цим договором
Строковий лізинговий платіж	черговий лізинговий платіж строк оплати якого наступає згідно графіку платежів
Франшиза	визначена відповідним графіком платежів частина збитків, що не підлягає відшкодуванню страховиком та яку лізингоодержувач повинен відшкодувати на користь лізингодавця за кожним та будь-яким страховим випадком

* Укладено автором на основі типового договору лізингової угоди.

Згідно Закону України «Про фінансовий лізинг» не можуть бути предметом фінансового та операційного лізингу:

- земельні ділянки;
- природні об'єкти;
- цілісні майнові комплекси підприємств;
- окремі структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці).

Під лізинговими платежами розуміють виплати лізингодавцю, які здійснює лізингоодержувач за надане йому право користуватися лізинговим майном. Лізингові платежі є тим механізмом, за допомогою якого лізингодавець повинен відшкодувати свої фінансові витрати на придбання майна і отримати прибуток. Виходячи з цього, загальна сума лізингових платежів за весь період лізингу включає:

- суму, що відшкодовує витрати на придбання (виробництво) лізингового майна та накладні витрати, що пов'язані з веденням його в експлуатацію ;
- плату за вартість кредитних ресурсів , що використовуються для придбання майна за лізинговою угодою, з огляду на вартість ресурсів на ринку фінансових послуг;
- маркетингові витрати лізингової компанії пов'язані з витратами на рекламу , пошуками партнерів по постачанню основних засобів, обрученням персоналу та ін. ;
- прибуток (маржа) лізингодавця з огляду на конкурентні позиції інших лізингових компаній та можливі втрати від знецінення грошей в результаті інфляції

Крім того лізингові платежі включають послуги, збори та податки, що пов'язані з реєстрацією та знаттям з обліку об'єкту лізингу, також витрати пов'язані із страхуванням (повне КАСКО та обов'язкове страхування цивільної відповідальності перед третіми особами).

На сьогодні НАК «Украгролізинг» пропонує такі умови фінансового лізингу на основі Правил надання послуг з фінансового лізингу Національною акціонерною компанією «Украгролізинг» , затверджених Рішенням дирекції НАК «Украгролізинг» від 01.03.2017р [10]: сума попереднього лізингового платежу складає від 15 – 50 %, термін угоди до 36 місяців, черговість платежів – щомісячна, відсоткова ставка – 11 %, вартість викупу об'єкту лізингової угоди складає 5 % від первинної

вартості предмета лізингу. Необхідно звернути увагу, що з метою врегулювання питання переходу права власності на предмет лізингу після дії договору фінансового лізингу укладається договір небіржового опціону на право викупу техніки, при цьому премія опціону складає 10 % від вартості техніки, що відразу приводить до здороження таких угод. В той час, як більшість приватних лізингових компаній пропонують лише одноразову комісію від 2 до 4 % відсотків від вартості технічного засобу. В той час, як більшість приватних лізингових компаній пропонують лише одноразову комісію від 2 до 4 % відсотків від вартості технічного засобу. В цілому за 3 роки розмір лізингових платежів складає 30-40 % від вартості майна.

Лізингові операції мають певну перевагу перед кредитними, оскільки передане майно у лізинг одночасно і є заставою. В той же час, лізингові операції не обмежують можливостей підприємства в доступі до кредитних ресурсів банків. Також лізингові компанії можуть пропонувати побудувати графік лізингових платежів згідно із очікуваними грошовими доходами лізингоодержувача . Особливо необхідно підкреслити, що лізингові платежі відносяться на собівартість продукції, що зменшує суму на податкові зобов'язання з податку на прибуток підприємства.

Позитивним моментом, є той факт що лізингові компанії пропонують так званий сервісний-пакет, який сприяє організації, контролю та узгодженню проведення робіт на станції технічного обслуговування, організації гарантійних ремонтів, представленню інтересів клієнта перед страховою компанією, врегулюванню страхових випадків.

Проте є і певні недоліки або складності при укладанні лізингових угод оскільки необхідно передбачити додаткові платежі, пов'язані з нотаріальним оформленням угоди та супроводжуваними її операціями, а також витрати пов'язані з обов'язковим страхуванням переданого майна, в угоді також може бути передбачене збільшення суми лізингових платежів у зв'язку з ростом курсів валют.

Висновки. Ринок фінансових послуг щодо лізингових операцій в Україні не є достатньо розвиненим. На його розвиток прямо впливають інфляційні процеси в країні, фінансова

спроможність аграрної галузі, діюча для неї система оподаткування, пропозиції міжнародного фінансового ринку та інше. Проте за аналізуемий період обсяг лізингових послуг збільшився до фінансово-політичної кризи майже в 14 разів і в 3 рази скоротився в умовах кризи. Для аграрного бізнесу суттєвий вплив на збільшення кількості лізингових угод

на придбання техніки сільськогосподарського призначення мала спрощена система оподаткування, а саме спеціальний режим з оподаткування ПДВ. Лізинговий платіж є одним із головних інструментів на ринку фінансових послуг щодо лізингових операцій. А державна підтримка за допомогою діяльності НАК «Укragролізинг» не є достатньо ефективною.

Список літератури:

1. Господарський кодекс України, Верховна Рада України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV Електронний ресурс <http://rada.gov.ua>
2. Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг» (в редакції Закону України від 11.01.2006 року № 3301-IV) // Бухгалтерія: право, податки, консультації. – К.: Бліц-інформ, 2006. – №12 (685). – с.5-9.
3. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» Верховна Рада України, Закон 12 липня 2001 року № 2664-III. Електронний ресурс <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page>.
4. Закон України «Про фінансовий лізинг», Верховна Рада України, Закон від 16.12.1997 № 723/97-ВР. Електронний ресурс <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/723/97>
5. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» Верховна Рада України, Закон від 12.07.2001 р № 2664-III Електронний ресурс <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
6. Конвенція про міжнародний фінансовий лізинг 1988 р. http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_263/page2
7. Податковий кодекс України, Верховна Рада України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI Електронний ресурс <http://rada.gov.ua>
8. Постанова КМУ «Про порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу та заходи за операціями фінансового лізингу» від 10.12.2003 р. Електронний ресурс http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP031904.html
9. Постанова КМУ «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів)» від 7 грудня 2016 р. № 913. Електронний ресурс <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/913-2016-p>
10. Правила надання послуг з фінансового лізингу Національною акціонерною компанією «Укragролізинг», затверджених Рішенням дирекції НАК «Укragролізинг» від 01.03.2017р. Електронний ресурс http://www.ukragroleasing.com.ua/attachments/article/1871/Pravila_nadanna_Lizing.pdf
11. Розпорядження державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Положення про надання послуг з фінансового лізингу юридичними особами - суб'єктами господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами» від 22.01.2004 р № 21. Електронний ресурс <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0492-04>
12. Цивільне право : підручник: у 2 т. / В.І. Борисова (кер. авт. кол), Л.М. Баранова, Т.І. Бегова та ін.; за ред. В.І. Борисової, І.В. Фатєєвої, В.Л. Яроцького – Х.: Право. – 2011. –Т.2 – 816 с.
13. Малишко В.М., Микитюк М.С., Правова природа лізингу / В. М. Малишко, М. С. Микитюк, //Юридичний вісник - №1 - (34), 2015.
14. Трофімова О. В. Правове регулювання лізингової діяльності: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.04 / О. В. Трофімова; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2005.
15. Цивільний кодекс України, Верховна Рада України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV
16. Annual Survey 2015. Leaseurope [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/European%20Leasing%20Market%202015.pdf>
17. Fundamental of corporate finance. 3-d edition. Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Alan J. Marcus. 2001 by The McGraw-Hill Companies
18. Саблук Р.П. Фінансовий лізинг в АПК: моногр. / Р.П. Саблук. - К.: ІАЕ УААН, 2003. - 178 с.
19. Снігір Л.Я. Посібник з лізингу: навч. посіб. / Л.Я. Снігір, Д.О. Богодухов, С.П. Кисіль та ін. - К.: ТОВ «Поліграф плюс», 2009. - 388 с
20. Капроні Р. Лізинг в Україні: посібник. Проект з розвитку лізингу в Україні МФК / Р. Капроні, С. Кисіль, Н. Рязанова, Д. Василенко. - К.: USAID, 2000. - 142 с.
21. Яцух О.О. Теоретичне та нормативно-правове забезпечення лізингових операцій / Яцух О.О. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - № 3 (32), с. 302-310.
22. Консолідовані звіти з фінансових послуг Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Режим доступу: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html>

References:

1. Gospodarskiy kodeks Ukrayini, Verhovna Rada Ukrayini, Zakon, Kodeks vid 16.01.2003 № 436-IV Online <http://rada.gov.ua> [in Ukrainian]
2. Zakon Ukrayini "Pro priednannya Ukrayini do Konventsiyi UNIDRUA pro mizhnarodniy finansoviy lizing" (v redaktsiyi Zakona Ukrayini vid 11.01.2006 roku № 3301-IV). *Buhgalteriya: pravo, podatki, konsultatsiyi*. – K.: *Blits-inform* (2006) - №12 (685). – p.5-9. [in Ukrainian]
3. Zakon Ukrayini «Pro finansovi poslugi ta derzhavne reguluyuvannya rinkiv finansovih poslug» Verhovna Rada Ukrayini, Zakon 12 lipnya 2001 roku № 2664-III. [Online], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page>. [in Ukrainian]
4. Zakon Ukrayini «Pro finansoviy lizing», Verhovna Rada Ukrayini, Zakon vid 16.12.1997 № 723/97-VR. [Online], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/723/97> [in Ukrainian]
5. Zakon Ukrayini «Pro finansovi poslugi ta derzhavne reguluyuvannya rinkiv finansovih poslug» Verhovna Rada Ukrayini, Zakon vid 12.07.2001 r № 2664-III [Online], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> [in Ukrainian]
6. Konventsiya pro mizhnarodniy finansoviy lizing 1988 r. Online, available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_263/page2 [in Ukrainian]
7. Podatkoviy kodeks Ukrayini, Verhovna Rada Ukrayini, Zakon, Kodeks vid 02.12.2010 № 2755-VI [Online], available at: <http://rada.gov.ua> [in Ukrainian]
8. Postanova KMU «Pro poryadok vikoristannya koshtiv derzhavnogo byudzhetu, shcho spryamovuyutsya na pridbannya vitchiznyanoi tehniki i obladnannya dlya agropromislovogo kompleksu na umovah finansovogo lizingu ta zahodi za operatsiyami finansovogo lizingu» vid 10.12.2003 r. [Online], available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP031904.html [in Ukrainian]
9. Postanova KMU «Pro zatverdzhennya litsenziynih umov provadzhennya gospodarskoyi diyalnosti z nadannya finansovih poslug (krim profesiynoyi diyalnosti na rinku tsinnih paperiv)» vid 7 grudnya 2016 r. № 913. [Online], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/913-2016-p> [in Ukrainian]
10. Pravila nadannya poslug z finansovogo lizingu Natsionalnoyu aktsionernoju kompanieyu «Ukragrolizing», zatverdzenih Rishennyam direktsiyi NAK «Ukragrolizing» vid 01.03.2017. [Online], available at: http://www.ukragroleasing.com.ua/attachments/article/1871/Pravila_nadanna_Lizing.pdf [in Ukrainian]
11. Rozporyadzhennya derzhavnoyi komisiji z reguluyuvannya rinkiv finansovih poslug Ukrayini «Polozhennya pro nadannya poslug z finansovogo lizingu yuridichnimi osobami - sub'ektami gospodaryuvannya, yaki za svoym pravovim statusom ne e finansovimi ustanovami» vid 22.01.2004 r № 21. [Online], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0492-04> [in Ukrainian]
12. Borisova, V.I. (2011) *Tsivilne pravo : pidruchnik: u 2 t. /*, L.M. Baranova, T.I. Begova ta in.; za red. V.I. Borisovoyi, I.V. Fateevoyi, V.L. Yarotskogo. *H.: Pravo*, T.2, 816 p. [in Ukrainian]
13. Malishko V.M., Mikityuk M.S. (2015) *Pravova priroda lizingu. Yuridichniy visnik* - №1 - (34). [in Ukrainian]
14. Trofimova O. V. (2005) *Pravove reguluyuvannya lizingovoyi diyalnosti: avtoref. dis. kand. yurid. nauk: 12.00.04. Kiyiv. nats. un-t im. Tarasa Shevchenka*. – K. [in Ukrainian]
15. *Tsivilniy kodeks Ukrayini, Verhovna Rada Ukrayini, Zakon, Kodeks vid 16.01.2003 № 435-IV* [in Ukrainian]
16. Annual Survey 2015. Leaseurope [Online], available at: <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/European%20Leasing%20Market%202015.pdf> [in English]
17. *Fundamental of corporate finance. 3-d edition. Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Alan J. Marcus. 2001 by The McGraw-Hill Companies* [in English]
18. Sabluk R.P. (2003) *Finansoviy lizing v APK: monogr. K.: IAE UAAN*, 178 p. [in Ukrainian]
19. Snigir L.Ya. (2009) *Posibnik z lizingu: navch. posib. / L.Ya. Snigir, D.O. Bogoduhov, S.P. Kisil ta in. - K.: TOV «Poligraf plyus»*, 388 p [in Ukrainian]
20. R. Kaproni, S. Kisil, N. Ryazanova, D. Vasilenko (2000). *Lizing v Ukrayini: posibnik. Proekt z rozvitku lizingu v Ukrayini MFK / K.: USAID*, 142 p. [in Ukrainian]
21. Yatsukh, O.O. *Teoretychne ta normatyvno-pravove zabezpechennya lizynhoviykh operatsii / Yatsukh O.O. // Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnologichnogo universytetu (ekonomichni nauky) / Za red. L.V. Syniaievoi. – Melitopol: Vyd-vo Melitopolska typohrafiia «Liuks», 2016. - № 3 (32), p. 302-310.*
22. *Konsolidovani zvity z finansoviykh poslug Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue derzhavne rehuliyuvannya u sferi rynkiv finansoviykh poslug.* [Online]. Retrieved from: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Konsolidovani-zvitni-dani.html>