

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 3

**Одеса
2017**

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Логвиновський Єгор Ігорович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.

Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.

Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.

Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.

Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.

Князева Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.

Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.

Скірко Юрій Іванович – доктор економічних наук, професор.

Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.

Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки.

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.

Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.

Алієв Шафа Тифліс огли – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 7 жовтня 2016 року № 1222

**Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 1 від 30.01.2017 року)**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Краус Н.М., Краус К.М., Криворучко О.С. «ІННОВАЦІЙНИЙ ПОРТРЕТ» ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ.....	5
Сандугей В.В. ДЕТІНІЗАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАЦІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	11
Томчук О.Ф., Чорната Т.П. ІНТЕРПРЕТАЦІЯ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	16

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Невесенко А.В. ФУНКЦІОНУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ ТА ЧИННИКИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	21
Шапошников К.С., Валуєв Ю.Б., Папаїка О.О. СТРАТЕГІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕЗІНТЕГРАЦІЇ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ДОСВІД ЄС.....	26
Яровий В.Ф. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ Й МЕХАНІЗМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ НАЯВНИХ РЕСУРСІВ І КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ.....	29

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гусєва О. Ю., Прудникова І.М. ВДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛЕЙ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	33
Зайцева В.М. РЕСТОРАННИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ.....	37
Залознава Ю.С., Трушкіна Н.В. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	41
Квасницька Р.С. ЕТАПИ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	47
Масляєва О.О., Сітковська А.О., Кравченко М.В. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	51
Лазоренко Л.В. ІНВЕСТИЦІЇ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ.....	55
Мозгова Г.В., Осадча А.О. ПЛАТФОРМИ З ОБМІНУ ПОВІДОМЛЕННЯМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЙ.....	58
Постол А.А. СТРУКТУРА ВИРОБНИЧО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЇЇ СКЛАДОВИХ.....	64
Розметова О.Г., Сидорук Н.Ю. СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	68
Рунчева Н.В. РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ АГРОФОРМУВАНЬ.....	73
Руссіян О.А. ОГЛЯД ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЩОДО ПІДГОТОВКИ STEM-ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ «РОЗУМНОЇ» ПРОМИСЛОВОСТІ.....	77
Савчук Я.О. МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	83
Дробишева О.О., Чиколов Д.В. ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ І ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	89

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Варцаба В.І., Огородник В.О.

АНАЛІЗ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТА ВИЗНАЧЕННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ ЗАКАРПАТТЯ..... 93

Летуновська Н.Є.

АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ..... 98

Мельник О.І., Мельник А.Г., Гуменюк В.В.

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ..... 104

Неустроєв Ю.Г.

НОВІТНІ РЕГІОНАЛЬНІ ЦЕНТРИ АГРОСЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ..... 109

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Акимова М.С., Улицкая Н.Ю., Сафронова К.Г.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ ЛЕСНОГО ФОНДА
ООО «БОЛЬШЕВЬЯССКОЕ ЛЕСНИЧЕСТВО» ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ..... 114

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Ільчук О.О., Городня Т.А., Попович В.Т.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ
РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ТА РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 118

Сотнікова Ю.В.

КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: РЕАЛЬНІСТЬ ЧИ ПЕРСПЕКТИВА?..... 123

Степанова Е.Р.

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ЖІНОЧОЇ ТА ЧОЛОВІЧОЇ КАР'ЄРИ:
МОТИВИ, ПЕРЕШКОДИ, ПЕРСПЕКТИВИ КАР'ЄРНОГО ПРОСУВАННЯ..... 128

Табанова А.І.

ОПТИМІЗАЦІЯ ТРЬОХФАКТОРНОЇ ФУНКЦІЇ КОРИСНОСТІ
ДОМОГОСПОДАРСТВ З УРАХУВАННЯМ ГЕНДЕРНОГО АСПЕКТУ..... 132

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Позднякова Л.О.

ІСТОРИЧНІ ВИТОКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ..... 135

Приступа Л.А., Павлюк А.В., Стасюк Д.І.

КЛЮЧОВІ СКЛАДОВІ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ
ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ..... 141

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Горбачук В.М., Морозов О.О., Неботов П.Г.

ДО МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ЄВРОПИ НА ПРИРОДНИЙ ГАЗ..... 147

Корж М.В., Хасан Алі Аль-Абабнех

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ
ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ В АЕРОПОРТАХ..... 153

Черноусова Ж.Т., Острочрева М.А.

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ..... 157

РОЗДІЛ 9. СТРАХУВАННЯ ТА ІНВЕСТИВАННЯ

Виговська В.В.

КОНЦЕПТИ СУЧАСНИХ УЯВЛЕНЬ ЩОДО РОЛІ СТРАХОВОГО РИНКУ
У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ КРАЇНИ..... 162

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ..... 166

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

«ІННОВАЦІЙНИЙ ПОРТРЕТ» ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

«INNOVATIVE PORTRAIT» OF EUROPEAN ECONOMIC SPACE

УДК 330.837:330.341.1

Краус Н.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки «Укоопспілки» Полтавський університет економіки і торгівлі

Краус К.М.

к.е.н., доцент кафедри комерційної діяльності та підприємництва Полтавський університет економіки і торгівлі

Криворучко О.С.

асистент кафедри комерційної діяльності та підприємництва Полтавський університет економіки і торгівлі

У статті досліджено інноваційні здобутки європейських інноваторів у різних секторах економіки. Запропоновано авторське розуміння економічних категорій «європейське інноваційне табло» та «інноваційний портрет економічного простору». Розкрито можливості інноваційної самоідентифікації економік країн Європи в інноваційному глобальному просторі та їх взаємовідносини в межах Рамкової програми ЄС з наукових досліджень та інновацій. Наведено приклади успішних інноваційних дизайнерських проєктів та продуктів у сфері ІТ-технологій, галузі медицини і машинобудування за 2010–2016 роки, які й формують «інноваційне портрет» Європи.

Ключові слова: «європейське інноваційне табло», інноваційна самоідентифікація, «інноваційний портрет економічного простору», інноваційний проєкт, інноваційний продукт, європейські стартапи.

В статье исследованы инновационные достижения европейских инноваторов в различных секторах экономики. Предложено авторское понимание экономических категорий «европейское инновационное табло» и «инновационный портрет экономического пространства». Раскрыты возможности инновационной самоидентификации экономик стран Европы в инновационном глобальном пространстве и их взаимоотношения в рамках Рамочной

программы ЕС по научным исследованиям и инновациям. Приведены примеры успешных инновационных дизайнерских проєктов и продуктов в сфере ИТ-технологий, области медицины и машиностроения за 2010-2016 годы, которые и формируют «инновационное портрет» Европы.

Ключевые слова: «европейское инновационное табло», инновационная самоидентификация, «инновационный портрет экономического пространства», инновационный проєкт, инновационный продукт, европейские стартапы.

Innovative achievements of European innovators in various sectors of economy are explored in the article. Authors' understanding of economic categories «European innovative scoreboard» and «innovative portrait of economic space». Innovative opportunities of identity of economies of Europe countries in innovative global space and their relationships within the EU Framework Programme for research and innovations are revealed. Examples of successful innovative design projects and products in IT technology, branch of medicine and machine building for 2010-2016, which form the «innovative portrait» of Europe are considered.

Key words: «European innovation scoreboard», an innovative identity, «innovative portrait of economic space», innovative project innovative product, European startups.

Постановка проблеми. Інноваційні процеси національної господарської самоідентифікації країн Європи за Aktualizували потребу формування унікального «інноваційного портрету» європейського інноваційного простору [1, с. 5; 2, с. 7] на основі ціннісно-ментальної діяльності європейців, інститутів освіти, довіри, конкуренції, венчурного капіталу, власності.

Формування «інноваційного портрету» Європи пов'язане із здатністю європейців продукувати інноваційні ідеї, зародженням нового методу координації зв'язків та гармонізацією інтересів всіх учасників інноваційного процесу, бути конкурентоздатним та миттєво реагувати на появу в світі нових інноваційних досягнень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із дослідженням загальних аспектів структурної перебудови в перехідних економіках та проблемами їх адаптації до глобального інноваційного простору пов'язані імена Г. Андрощука, Ю. Бажала, О. Білоруса, З. Варналія, В. Геєця,

Я. Жаліла, О. Завгородньої, В. Зянька, П. Мазурока, Д. Нібба [3], Б. Одягайла, С. Пахомова [4], О. Сазонець, В. Сулова [5], Л. Федулової [6], В. Якубенко та ін. Але, разом з тим, значна кількість проблем, таких, наприклад, як формування «європейського інноваційного табло» та загалом «інноваційного портрету» Європи в межах глобального інституціонального фону, залишаються недостатньо розкритими.

Постановка завдання. Запропонувати авторське бачення змісту економічних категорій «європейське інноваційне табло», «інноваційний портрет економічного простору». Дослідити інституціональні особливості та фон «інноваційного портрету» Європи через механізми колективного створення інновацій, а також реальні можливості інноваційної глокалізації європейських макрорегіонів на основі співпраці з провідними країнами-лідерами у сфері інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Європейський інноваційний простір в умовах гло-

бальних викликів потрібно розуміти та розглядати, як створення нового інституційно-організаційного формату сфери інновацій у постіндустріальний період розвитку людських соціально-економічних взаємовідносин і ключовий механізм, покликаний корегувати недоліки інноваційної діяльності й посилювати інноваційний розвиток країн Європи. З цих причин під «європейським інноваційним таблом» вбачаємо деяку умовну «область» чи «дошку», що демонструє інноваційні досягнення європейського економічного простору, та на якій відображається інформація про стан справ у сфері інновацій чи поточні інноваційні процеси в межах Європейського союзу, тобто демонструється інноваційний розвиток країн з повною характеристикою існуючих інноваційних ідей, розробок та продуктів/послуг. Для глибшого аналізу інноваційного розвитку країн «європейське інноваційне табло» може бути умовно поділено на окремі сегменти відповідно до галузей і секторів економік.

До того ж «європейське інноваційне табло» завжди лягає в основу формування «інноваційного портрету економічного простору» країн Європи. Пропонуємо тлумачити «європейський інноваційний портрет» як точне відображення чи опис інноваційного стану економік країн Європи, що існує чи існував у реальній дійсності даного економічного простору. «Інноваційний портрет» європейського економічного простору дає уявлення про типові характеристики новацій, інновацій та нововведень у розрізі усіх галузей економіки європейських країн. Мета, яку переслідує «інноваційний портрет» – це точне відображення практичних візуалізованих інноваційних характеристик національних інноваційних систем, що пронизують їх від макро- до нанорівня. Тому, виходячи з даного трактування та мети статті, вважаємо за доцільне представити «інноваційне табло» Європи відповідно до різних секторів економіки, що й «вималює» її «інноваційний портрет».

Так європейські інноваційні розробки в галузі машинобудування, різного роду обладнання і устаткування представлені в таблиці 1.

Серед європейських потрібних і корисних новинок, які розроблені науковцями з університетів та втілених у життя бізнесом, варто назвати створення в Празі «Мобіломату», завданням якого є переробка непрацюючих, старих мобільних телефонів, не завдаючи шкоди навколишньому середовищу. Отримавши старий мобільний пристрій «Мобіломат» миттєво його переробляє: розбирає пристрій на окремі деталі та подрібнює. Отриману сировину забирають представники організації Asekol, яка займається збором та переробкою старої електроніки [7, с. 9; 8].

У рамках європейського проекту Lifi-EWAS на о. Кріт та м. Севілья реалізовано інноваційний проєкт «Розумні сміттєві контейнери» з електронними

датчиками. Інноваційна система сміттєвих баків дозволяє стежити за їх наповненістю відходами. Нові портативні контейнери передають інформацію до єдиної системи, що дозволяє оптимізувати роботу сміттєзбиральних служб та знизити витрати на вивезення сміття. Окрім того, за допомогою нововведення оптимізувалися маршрути сміттєвозів і стало своєчасним вивезення відходів із різних районів міст. Так, як електронні датчики в контейнерах реагують на загоряння, то це дозволило знизити кількість пожеж та покращити екологічну ситуацію в місті й на острові.

Цікавим та актуальним є інноваційний проєкт німецької автомобільної корпорації Volkswagen, що спроектувала та ставить на серійне виробництво випуск мікроавтобуса майбутнього під назвою «Budd-e». Передбачається, що автомобіль буде підзаряджатися від електромережі. Потужності акумулятора вистачатиме на 533 км шляху, а заряд до 80% займатиме лише 30 хв. До того ж, автомобіль має здатність до віддачі енергії. Тобто, завдяки інноваційним можливостям акумулятора автомобіля можна за потреби освітлювати і опалювати будинок чи підключати великі музикальні колонки.

«Budd-e» є розумним автомобілем, так, як має вбудовану функцію нагадування пасажиром про забуті в салоні речі. Окрім того, інноваційною є система розпізнавання голосових команд нового покоління, а саме: вона здатна розуміти не лише команди «голосніше музику», а й окремі особливості, такі як «трішки голосніше», «трішки прохолодніше» та розуміти хто з нею розмовляє – водій чи пасажир заднього сидіння і відповідно до них індивідуально налаштовуватиме температуру підігріву крісла й звук музики. Передні крісла автомобіля мають поворот на 180°, що є зручним за наявності потреби спілкування з пасажиром, що знаходяться на задніх сидіннях. Усі інноваційні розробки були здійсненні за безпосередньої участі університетів та НДІ.

Характерними тенденціями у державному регулюванні інноваційної діяльності країн Європи є: проведення управлінсько-організаційних реформ у сфері наукових досліджень, технологій та інновацій (Словаччина, Іспанія); висунення нових ініціатив у сфері фінансування інновацій і НДДКР (Франція, Данія, Швеція, Німеччина); поліпшення інфраструктури та фінансової підтримки НДДКР та інновацій, зокрема, за допомогою податкових стимулів і підтримки інноваційних малих і середніх підприємств, у тому числі венчурного капіталу (Данія, Польща, Бельгія); надання додаткового фінансування інновацій і НДДКР (Німеччина, Франція, Словенія) [3; 6, с. 606].

В останні роки, у межах реалізації Європейським Союзом (ЄС) інноваційної політики, заснованої на попиту, значного поширення дістала європейська Ініціатива лідируючих ринків (Lead Market Initiative), яка триває з 2006 року. За цією ініціативою Єврокомісія

Інноваційні досягнення в галузі машинобудування та продукування різного обладнання й устаткування інноваторами з європейських країн (розробка авторів)

Інноваційний товар/ послуга, новинка, винахід	Якісні характеристики інноваційного товару/послуги	Інноваційні особливості	Недоліки
Модернізовані великовантажні автомобілі Мінського автомобільного заводу (МАЗ).	7-дюймовий екран мультимедійної системи панелі приборів. Укомплектовані збільшеними по ширині на 10 см спальні місця та рульова колонка від Mercedes-Benz. Вмонтовані: рядний 6-циліндрний двигун Mercedes-Benz потужністю 475 л.; 12-ступінчаста роботизована коробка передач.	Гепоїдний ведучий міст; рульовий механізм ZF.	Відсутні.
3D Socooper (промислове устаткування німецького виробництва).	Робот–машина, яка плете кокони зі скловолокна.	Даний принцип допоможе проектувати та створювати об'ємні структури без додаткових елементів підтримки.	Відсутні.
Bang Bang Tents (інноваційна компанія Великої Британії) розробила кольорову палатку для кемпінгу, яка оснащена власною розеткою на сонячній батареї.	Палатна екіпірована з заді потайним карманом, який розроблений спеціально для 5-ти вольної панелі сонячної батареї і блоку літєйних акумуляторів. Приєднатися до батареї можна з допомогою USB-адаптора, що входить до комплекту.	Вага палатки – 5 кг. Вміщує палатка – 4 люд. Вартість – 190 британських фунтів.	Відсутні.
Італійська компанія WASP створила повно розмірний портативний 3D-прінтер, що має здатність друкувати будинки до 3-х метрів в висоту з глиняного розчину.	Трьохрукий 20-ти фунтовий портативний 3D-прінтер друкує біоархітектурні будинки безпосередньо на місці будівництва за 2–3 тижні.	Для роботи потрібна земля, яка попередньо перетерта в порошок і змішана з водою, а також натуральне зв'язуюче волокно – шерсть або тамаринд.	Пристрій та його продукт ще не пройшов всіх випробувань.
Німецька компанія SOBI представила високотехнологічний пристрій здатний перетворити будь-який велосипед в багатofункціональний транспорт, не переобтяжуючи його численними гаджитами.	Пристрій встановлюється на руль велосипеда. До пристрою приєднується смартфон. В результаті пристрій використовують як ліхтар, вказівник повороту, портативний зарядний пристрій для смартфона, пульт управління.	Пристрій дозволяє використовувати смартфон як навігатор. Спеціально розроблений мобільний додаток дозволяє від слідкувати фізичну активність та швидкість руху. Має пристрій функцію автоматичного включення світла, попередження про погодні умови, блокування велосипеда від крадіїв.	Відсутні.
Мобіломат, який створений в Празі.	Його завдання полягає в переробці непрацюючих, старих мобільних телефонів, не завдаючи шкоди навколишньому середовищу.	Отримавши старий мобільний пристрій «Мобіломат» моментально здійснює його переробку: розбирає пристрій на окремі деталі та подрібнює. Отриману сировину забирають представники організації Asekol, яка займається збором та переробкою старої електроніки.	Відсутні.
8-роторний дрон Volocopter VC200 німецької компанії E-vo.	Це двомісний мультикоптер. Керування «волокоптером» майже не відрізняється від управління іграшковими безпілотниками. Вага дрона – 450 кг, максимальна висота польоту – 2 км.	Оснащений різного роду інноваційними пристроями.	Одного заряду батареї вистачає на 30 хв. Польоту.

було визначено 6 «лідуючих ринків» (регіональних ринків товарів або послуг, на яких першими впроваджено визначені на міжнародних ринках інновації) [3, с. 24–25]: біотехнологічні товари; перероблення винаходів; сталі будівництва; технотекстиль для створення «розумного» захисного одягу та обладнання; відновлювані джерела енергії; електронна система охорони здоров'я (eHealth).

З кінця 2009 року в рамках зазначеної Ініціативи в ЄС ефективно діють три державні закупівельні мережі, орієнтовані на відповідні «лідуючі ринки» – Мережа сталого будівництва й інновацій (Sustainable Construction and Innovation Network); «Будівлі з низьким рівнем вуглецевих викидів в атмосферу (Low Carbon Building) – охорона здоров'я»; мережа ENPROTEX, призначена для державних закупок інноваційних захисних матеріалів, використовуваних протипожежною службою та службами порятунку [3, с. 25]. За останні роки оборот коштів у галузі біоекономіки ЄС становить приблизно €2 трлн, а чисельність задіяних працівників перевищує 22 млн осіб [9, с. 5]. Деякі цікаві інноваційні дизайнерські рішення та інновації в галузі медицини продукують інноваторами з європейських країн представлені в таблиці 2.

Важливим елементом європейської системи стали так звані «технологічні платформи». Вони

являють собою об'єднання представників держави, бізнесу, науки і освіти навколо спільного ведення науково-технічного розвитку й загальних підходів до розробки відповідної технології в тій чи іншій науково-технічній сфері. Функціонування технологічних платформ (ТП) починається з визначення пріоритетних напрямів науково-технічного розвитку, стратегічних цілей і розробки плану їх досягнення. Сьогодні в Європі їх створено близько 40.

Головним учасником європейських ТП є держава. Цей факт відрізняє європейську модель від американської, але ініціатива в утворенні та формуванні платформ належить різним асоціаціям приватного великого бізнесу, що робить дану модель дещо подібною до американської. У Європейських ТП велика роль належить державному фінансуванню. Головний механізм – рамкові науково-технічні програми, які визначають науково-технічні напрями, що фінансуються ЄС та правила, за якими вони здійснюються. Перша рамкова програма розпочалась у 1984 році. Кожна з цих програм розрахована на 4–5 років. Не завжди ці програми здійснюються одна за одною. Іноді їх виконання перехресне та паралельне. У 2013 році закінчилась сьома рамкова програма з фінансуванням €54 млрд, що тривала сім років. Її метою було створення Європейського наукового про-

Таблиця 2

Інноваційні дизайнерські рішення та інновації в галузі медицини продукують інноваторами з європейських країн (розробка авторів)

Інноваційний товар/послуга, новинка, винахід	Якісні характеристики інноваційного товару/ послуги	Інноваційні особливості	Недоліки
Lift-bit – «розумні» меблі італійських дизайнерів	Це стильні, м'які шестикутні пуфи-«стільники», які складаються як велетенський конструктор з допомогою смартфона в дивани, ліжка, кресла.	Є додаток у смартфоні, який налаштовує висоту кожного елемента.	Ціна досить велика, так як вартість одного модуля €800. Комфортабельний диван складається з 22 модулів.
GPS-взуття від англійського дизайнера Домінік Уїлкоккс	До підошви взуття вмонтована система GPS, що дозволяє швидко дістатись потрібного місця. Перед виходом за маршрутом вводиться адрес, куди потрібно дістатися. Після чого потрібно тупнути каблучком черевика і GPS, який вмонтований в каблучок, зразу ж активізується. На лівому черевіку є промені світла, які вказують людині потрібний напрямок, а правий черевик оснащений світловими індикаторами, що вказують наскільки людина близько чи далеко знаходиться від місця призначення.	Взуття оснащене спеціальним картографічним програмним забезпеченням та кабелем USB.	Ціна.
Штучні молекули, які створені вченими зі Швейцарської вищої технологічної школи Цюриха та дослідницької лабораторії IBM.	Штучні молекули створені на основі кремнієвих, полімерних матеріалів – крихітні сфери, розміром у кілька мікрометрів, які можуть бути наділені різними фізичними властивостями, як от електропровідністю чи магнетизмом. З'єднавши їх, можна отримати мікрооб'єкти з різною геометрією – у формі паличок, трикутників чи складної тривимірної будови, а також з різною структурою та властивостями, відповідно до яких частинки по-різному реагуватимуть на середовище.	Передбачається, що такі мікророботи, рухаючись під дією магнітного поля, зможуть переносити в організмі людини медичні та хіміотерапевтичні препарати.	Відсутні.

Таблиця 3

Інноваційні досягнення європейських дослідників IT-галузі (розробка авторів)

Інноваційний товар/ послуга, новинка, винахід	Якісні характеристик інноваційного товару/послуги	Інноваційні особливості	Недоліки
Printoo – набір модулів на платформі Arduino, що розроблений португальською компанією Ynvisible, який можна приклеїти до будь-якого об'єкту з метою наділення останнього «розумними» функціями	Система включає в себе різні блоки, починаючи від батареї і безпроводних конекторів та закінчуючи сонячними накопичувачами енергії й сенсорами. Модулі гнучкі та тонкі.	Живиться система від мікроконтролера Arduino з встановленим на ньому програмним забезпеченням.	Ціна коливається від \$45 до \$550 за одну одиницю взаємності від її наповнення, що не є доступним для пересічного громадянина. Також для користування потрібні відповідні знання та навички.
Дослідники з Нідерландів розробили технологію Plant-e, яка конвертує енергію рослинно-мікробної системи в електричний розряд, чим і перетворює ґрунт в джерело альтернативного живлення	Відповідно до даної технології, збору підлягає та енергія, яка утворюється в результаті природних процесів життєвого циклу рослин, які живуть на воді. Рослини накопичують сонячну енергію внаслідок фотосинтезу. Після цього продукти розпаду їх життєдіяльності потрапляють до заболоченого ґрунту, де в результаті переробки з даного матеріалу випускаються електрони та протони. А вже останнє можна зібрати за допомогою анодів і катодів і після цього трансформувати в електричний заряд.	Дослідження показали, що грядка в 15 м ² повністю здатна зарядити смартфон. Планується створення мережі електричних ферм на квітниках дахів місцевих будинків для забезпечення даною електроенергією.	Досить громістке. Потребує значних витрат часу, а обсяги електроенергії малі.
Чехол Prynт нідерландських і французьких розробників, який перетворює смартфон в Polaroid.	Прототип чехла підключається до смартфона через Bluetooth та роздруковує фото за рахунок нагрівання паперу з чорнильними наповнювачами, яка попередньо розміщується в дівайс. Є змога знімати невеликі відеоролики які загрузаються на облачний сервер.	Друк фото займає 50 секунд. Корпус чехла вміщає в собі від 10 до 30 листів фотопаперу. Якщо камеру смартфона навести на паперове фото, вони «оживляє» його перетворюючи на записаний відеоролик.	Швидкість друку фото низька. Чехол достатньо громісткий. Ціна чехла – \$100.
Шведський проект – Tinitell – мобільний телефон у вигляді брастелу, що призначений для маленьких діток, які не вміють користуватися смартфонами.	Зовні схожий на наручний годинник без дисплею та не дивлячись на це гаджет оснащений мікрофоном, динаміком, слотом для SIM-карти, мікропроцесором, який і забезпечує роботу телефону.	Tinitell через Bluetooth підключається до смартфона батьків. Для джвінка до батьків дитині варто натиснути лише одну кнопку або сказати ім'я батьків, що занесене до телефонної книги. Пристрій дає змогу визначитись з місцем знаходження дитиною.	Відсутні.
В Великій Британії запрацював Start-Up Cuvva, що дає змогу застрахувати автомобіль лишень за годину з допомогою смартфона.	Користувач з допомогою додатку робить своє фото і дає дозвіл Cuvva на обробку своїх персональних даних для підтвердження особистості і наявності водійських прав. Після цього Cuvva присвоює номерний знак і дає користувачу інформацію щодо користування автомобілем взятим в оренду. Після того як буде отримана інформація про ціни і підтвердження про оплату страхування Cuvva зразу ж активується.	Cuvva дозволяє в лічені хвилини вирішити всі питання пов'язані з передачею водійський обов'язків. Щодо користування сімейним авто.	Послуга недоступна людям до 21 року.
Paddle – концепт мобільного пристрою-трансформера по типу Рубіка (розробка бельгійських вчених)	Футуристичний пристрій, що має вигляд головоломки з плит. Це винахід з сфери гнучкої електроніки з сенсорним екраном.	Paddle дає змогу різним фізичним засобам управління існувати в одному пристрої.	Відсутні.

стору з такими напрямками науково-технічного розвитку, як: здоров'я, харчування, сільське господарство, біотехнології [5, с. 12] та ІТ-технології. Цікаві європейські інноваційні досягнення в ІТ-галузі останніх років подано у таблиці 3.

Актуальною та своєчасною наразі є реалізація, у рамках розширення глобального інноваційного простору, стратегії «Європа 2020» за п'ятьма ключовими позиціями, серед яких: дослідження у сфері інновацій і освіти. Стратегія передбачає реалізацію ряду провідних ініціатив, зокрема: «Інноваційний Союз» для покращення рамкових умов і доступу до фінансування досліджень та інновацій, з метою того, щоб забезпечити перетворення інноваційних ідей на інноваційні продукти/послуги; «Молодь у русі» для підвищення ефективності системи освіти і сприяння активного долучення молоді до ринку праці, становлення соціально-центричної й людиноорієнтованої моделі інституціонального устрою, гармонізації результатів суспільного прогресу та усунення негативних тенденцій економічної динаміки.

Цікавою для освітнього простору України є програма Європейського Союзу ENGENSEC («Підготовка наступного покоління експертів з кібер-безпеки»), що відкриває нові можливості у підготовці покоління експертів в області ІТ безпеки задля підтримки розвитку економіки інноваційного типу, яка заснована на електронних засобах. Передбачається, що проект забезпечить модернізацію та реформування вищої освіти з технічних наук в Україні, дозволить підвищити рівень професійних навичок фахівців у сфері ІТ безпеки, що сприятиме розвитку в Україні інформаційного суспільства, спрямованого на конфіденційність в електронно-орієнтованому світі.

Висновки з проведеного дослідження. У підсумку варто зазначити, що інноваційний розвиток потребує довгострокових сценаріїв та ефективного антициклічного регулювання. Так при інноваційному векторі розвитку, навіть у найбільш ліберальних країнах, постає проблема довгострокового проектування інститутів інноваційного розвитку. Дані інститути забезпечують інноваційний розвиток завдяки довготерміновому поетапному «вирощуванню» інновацій від фундаментальних ідей шляхом прикладних науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок до нових технологій [4, с. 14], що реалізуються у виробництві та сфері нових послуг.

Незважаючи на масштабність наукових здобутків, що вже є наявними, все ж важливо, в майбутньому, провести дослідження спрямовані на розробку інструментів та механізмів роботи інноваційних коворкінг-центрів, інноваційних хабів-студій, хабів-асоціацій [10, с. 8; 11, с. 80] та хакатонів, з тією метою, щоб на базі цього пізнання сформулювати інноваційний господарський порядок.

дій, хабів-асоціацій [10, с. 8; 11, с. 80] та хакатонів, з тією метою, щоб на базі цього пізнання сформулювати інноваційний господарський порядок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краус Н. М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін: монографія / Краус Н. М. – Київ: Центр учбової л-ри, 2015. – 596 с.
2. Краус Н. М. Інституціональний дизайн мезорівня інноваційної економіки: фрактально-фасеточна модель / Н. М. Краус // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3–4 (1). – С. 4–7.
3. Инновационная политика будущего: политика ЕС в области инновационного развития должна поддерживать экономический рост / введ. Джей Ниббе. – М.: ООО «Эрнст энд Янг»: Центр европейских политических исследований (CEPS), 2011. – 40 с.
4. Пахомов С. Ю. Економічне зростання в контексті інституціоналізму / С. Ю. Пахомов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 11–16.
5. Сулов В. И. Синергия региональных инновационных систем / В. И. Сулов // Инновации. – 2012. – № 1 (159). – С. 11–14.
6. Механізми реалізації стратегії інноваційно-технологічного розвитку України в умовах глобальних викликів: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Київ, 1–2 листоп. 2012 р.) / Нац. акад. наук України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування»; [відп. ред. Л. І. Федулова]. – К.: [б. в.], 2012. – 623 с.
7. Краус Н. М. Інституціональний лад інноваційних економік постіндустріальних країн в умовах сучасної глобалізації / Н. М. Краус // Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Proceedings International Scientific-Practical Conference, January 29, 2016. – Klaipeda: Baltija Publishing, 2016. – P. 7–11.
8. Краус Н. М. Вплив інноваційної глобалізації на інноваційну глокалізацію економіки України крізь призму інституціоналізму та колаборації [Електронний ресурс] / Н. М. Краус // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua> – Назва з екрана. – Дата перегляду: 17.03.2016.
9. Commission Adopts its Strategy for a Sustainable Bioeconomy to Ensure Smart Green Growth in Europe: MEMO/12/97, 13 February 2012. – [Brussels]: European Commission, 2012. – 5 p.
10. Краус Н. М. Реалізація інноваційного проекту підприємницькою структурою в рамках дії «вітряка інновацій» / Н. М. Краус, К. М. Краус // Економіст. – 2016. – № 2. – С. 4–8.
11. Краус К. М. Венчурне інвестування управління маркетингом малих торговельних підприємств: умови та джерела / К. М. Краус // Маркетинг і менеджмент інновацій. – Суми: СДУ, 2016. – № 1. – С. 73–83.

ДЕТІНІЗАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАЦІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЕФЕКТИВНОЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

DESHADOWING DOMESTIC LABOR MARKET AS A PREREQUISITE EFFECTIVE INTEGRATION

За умов посилення євроінтеграційних процесів для України надзвичайно актуальною є проблема тіньової економіки, що стосується всіх сфер та галузей. Ця проблема не оминула і таку важливу складову економіки, як ринок праці. Стаття присвячена висвітленню проблем тінізації ринку праці в Україні. Проаналізовано фактори, обсяги тіньових операцій у сфері соціально-трудоих відносин, особлива увага приділена тіньовій оплаті праці. З огляду на значні масштаби тіньового сектору, пропонуються шляхи протидії тіньовим схемам на ринку праці, що сприятиме ефективній інтеграції України до європейської спільноти.

Ключові слова: Тіньова економіка, тіньовий ринок праці, неформальна зайнятість, тіньова зайнятість, тіньова заробітна плата, детінізація ринку праці, євроінтеграційні процеси.

В условиях усиления евроинтеграционных процессов для Украины чрезвычайно актуальной является проблема теневой экономики, которая касается всех сфер и отраслей. Эта проблема не обошла и такую важную составляющую экономики, как рынок труда. Статья посвящена освещению проблем тенезации рынка труда в Украине. Проанализированы факторы, объемы теневых операций в сфере социально-трудоих отношений, особое вни-

манье уделено теневой оплате труда. Учитывая значительные масштабы теневого сектора, предлагаются пути противодействия теневым схемам на рынке труда, что будет способствовать эффективной интеграции Украины в европейское сообщество.

Ключевые слова: Теневая экономика, теневой рынок труда, неформальная занятость, теневая занятость, теневая заработная плата, детенизация рынка труда, евроинтеграционные процессы.

Given the strengthening of integration processes in Ukraine is extremely urgent problem of the shadow economy, which applies to all areas and sectors. This problem has also involved such an important part of the economy as the labor market. The article is devoted to coverage of shadow employment in Ukraine. Factors volumes of shadow operations in the area of industrial relations, special attention is paid to the shadow wages. Given the large scale of the shadow sector, there are ways of combating shadow schemes in the labor market that will contribute to the effective integration of Ukraine into the European community.

Key words: The shadow economy, black market labor, informal employment, the shadow employment, the shadow wage, legalization of labor market integration processes.

УДК 331.5:339.922

Сандугей В.В.

к.е.н.,

доцент кафедри економічної теорії
Національного педагогічного
університету імені М.П.Драгоманова

Постановка проблеми. Однією із перешкод України на шляху ефективної євроінтеграції є надзвичайно високий рівень тіньової економіки, що характеризується в тому числі і тінізацією вітчизняного ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії функціонування тіньової економіки та шляхів її детінізації здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Базилевич, С. Біла, З. Варналій, О. Мазур, М. Флейчук, Ю. Харазішвілі, Д. Блейдс, П. Гутман, М. Флемінг, Ф. Шнайдер. Дослідженням різноманітних проблем функціонування українського ринку праці присвячені наукові доробки В. Близнюк, В. Брича, О. Волкової, О. Грішнової, Е. Лібанової, Ю. Маршавіна, В. Онікієнка, І. Петрової, А. Колота, В. Петюха, У. Садової, М. Семікіної та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження форм вияву, факторів, тенденцій тінізації ринку праці та вивчення напрямів його детінізації

Виклад основного матеріалу дослідження. Складовою тіньової економіки виступає тіньовий ринок праці. Тому ці два поняття тісно взаємопов'язані. Існування такого соціально-економічного явища, як тіньовий ринок праці, зумовлює суттєве скорочення у структурі

доходів бюджету, а саме – частки податкових надходжень.

Основною причиною виникнення тіньового ринку праці є наявність можливостей для певної частини економічних агентів не дотримуватися існуючого законодавства. Доречно також виділити і фактори, які сприяють розвитку тінізації сфери зайнятості.

По-перше, низький рівень заробітної плати у державному секторі економіки. Не всіх громадян влаштовують розміри їхніх зарплат, тому відбувається, так би мовити „відплив» частини трудових ресурсів у тінь задля отримання більших доходів.

По-друге, надмірний податковий тягар, складна система оподаткування, нестабільність податкового законодавства, високий податковий тиск і нерівномірність податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Високе податкове навантаження на особисті доходи громадян і, зокрема, процент відрахувань до соціальних фондів, провокує перехід великої частини економіки у «тінь». На 2012 рік загальна кількість податків в Україні становила 99 (для порівняння, в Швейцарії – 2, в Сінгапурі – 5, Латвії – 7, Китаї – 4). Загальна сума цих відрахувань станом на кінець 2014 р. становила 37,5%, з яких пенсійний збір –

32%, страхові внески у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності – 2,9%, страхування на випадок безробіття – 1,9%, а ставка страхового збору в разі нещасного випадку на виробництві залежить від галузі. Разом з єдиною ставкою на доходи фізичних осіб загальне навантаження на фонд заробітної плати становило 5% [10].

По-третє, низька якість державних послуг, передусім тих, що стосуються життєзабезпечення громадян і надаються медичними установами, закладами освіти та комунальними службами. Розширення мережі платних послуг не призводить до поліпшення їхньої якості. У результаті формується тіньовий сектор – утворення макро-економічного рівня державного типу, в якому внаслідок високого рівня корупції та тінізації державні послуги та суспільні блага розподіляються за ринковими принципами.

По-четверте, надмірне регулювання підприємницької діяльності, високий рівень корупції та некомпетентність державних службовців. Дослідження показують, що в умовах поширеної адміністративної корупції державні службовці прагнуть до нарощування кількості перевірок і підвищення розмірів податків і штрафів. У результаті система податків і штрафів втрачає ефективність як інструмент державної політики.

По-п'яте, відсутність довіри до державних інституцій. Саме довіра до уряду або відчуття «соціальної солідарності» спонукає людей платити податки. За таких умов будь-які обіцянки уряду проводити ефективні реформи в обмін на сплату громадянами податків викликають раз у раз спротив з боку громадян.

За оцінками Міжнародної організації праці (МОП), рівень неофіційної зайнятості в Україні становить лише 9%. Однак, за розрахунками вітчизняних вчених [12], рівень тіньової зайнятості в Україні за 2009 – 2015 роки у 3-4 рази вищий (рис. 1).

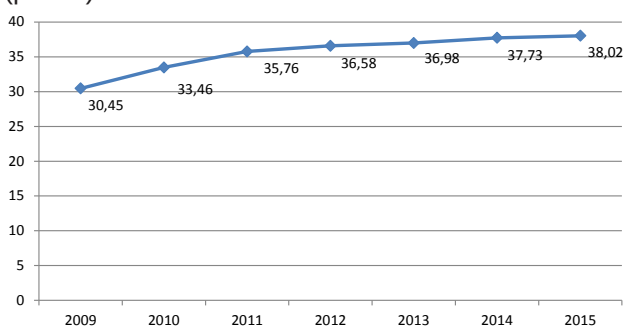


Рис. 1. Рівень тіньової зайнятості в Україні за 2009-2015 рр. [12]

Як свідчить рис. 1, рівень тіньової зайнятості за період з 2009 року по 2015 рік збільшився на 8%, у той час, як за даними Державної служби статистики рівень зайнятості трудових ресурсів зменшився на 4% та рівень безробіття також

зменшився практично на 4%. У середньому, умовний рівень тіньової зайнятості в Україні становив 35,57%. Це свідчить про те, що на ринку праці в Україні населення віддає перевагу незареєстрованій діяльності. Слід зауважити також, що умовний рівень тіньової зайнятості дуже великий і складає майже 40%.

Тіньова зайнятість спрямована проти людини, позбавляє її легального працевлаштування, оплати й охорони праці та здоров'я, соціального, пенсійного та медичного забезпечення, які здійснюються через Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань та Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. Більше того, у цьому нелегальному секторі створюються умови для втягування значної частини населення до протиправних дій. Якщо людина працює в «тіні», то швидко відчуває, що її економічне становище є нестабільним, вона втрачає впевненість у завтрашньому дні. Насамперед втрачається трудовий та страховий стаж, що особливо відчутно позначиться на розмірі майбутньої пенсії, який буде, очевидно, мінімальним, оскільки передбачених внесків до Пенсійного Фонду роботодавця за працівника і нелегальний працівник за себе не сплачують. Якщо зареєструватися, як безробітному, виплата допомоги з безробіття також буде мінімальною, оскільки тільки офіційно оформлена трудова угода на страхових засадах є гарантією отримання повноправної допомоги. Крім того, особа без оформлення трудових відносин з роботодавцем нерідко втрачає виплати «лікарняних», декретних компенсацій. Той, хто працює легально, але одержує за відомістю мінімальну зарплату, а решту – в «конвертах», також потерпає від обмеження соціальних виплат.

Найбільш «тіньовою» зайнятістю за оцінкою Міністерства економічного розвитку і торгівлі України характеризуються такі галузі української економіки: операції з нерухомістю – майже 62,0%; страхування – 53,0%; будівництво – 40,0%; роздрібна торгівля – 32,0%. Найбільшу частку «тіньової» зайнятості сьогодні сконцентровано у промисловості. Тут вона на 32,5% перевищує офіційну [10].

Неформальна зайнятість та тінізація заробітних плат створює ризики для стабілізації державного бюджету та для системи пенсійного страхування. Існуючий масштаб тінізації ринку праці та наявність налагоджених механізмів виведення в «тінь» заробітних плат негативно позначається на розмірах страхових внесків до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування, а також обсягах надходжень до бюджету податку з доходів фізичних осіб та податку на додану вартість. За таких умов навіть незначні коливання

економічної кон'юнктури можуть призводити до збільшення масштабів «виведення» заробітних плат в «тінь», що матиме дестабілізуючий вплив на систему державних фінансів та солідарну пенсійну систему. Крім того, тінзація заробітних плат загрожує стримуванням нагромадження коштів накопичувальної системи та розвитку її інвестиційного потенціалу.

Високий рівень тінзації оплати праці в Україні пояснюється:

1) значним розривом між вартістю трудових ресурсів для роботодавця та фактичною сумою, яку працюючий отримує за свою працю;

2) толерантним ставленням працюючих до практики виплати неофіційних заробітних плат та, відповідно, позбавлення їх гарантій щодо пенсійного та соціального забезпечення;

3) невідповідністю сплачених податків та якості державних послуг, що спричинює значні додаткові витрати з боку населення з метою отримання цих послуг на належному рівні;

4) несправедливістю системи розподілу пенсій, пов'язаної з наявністю великої кількості спеціальних, професійних, особливих та пільгових професійних режимів;

5) наявністю механізмів, які забезпечують легке та дешеве вилучення коштів підприємств у поза-легальний сектор економіки метою виплати тіншових заробітних плат;

6) фактичною безкарністю порушень у сфері оплати праці [11; с. 96].

За оцінками Міністерства доходів і зборів України у 2014 році в тіні знаходилося приблизно 35% заробітної плати (зарплата по країні це приблизно 450 млрд. грн., ще 150 млрд. виплачується в конвертах). Отже, держава недоотримує, як мінімум, 21,69 млрд. податку на доходи фізичних осіб та 60,54 єдиного соціального внеску. За результатами досліджень Інституту соціології НАН України станом на 2014 рік у конвертах виплачується близько 140 млрд. грн. і до бюджету не надходило приблизно 50 млрд. грн. Отримують зарплату нелегально близько 4 млн. осіб. За оцінками експертів обсяг тіншової економіки є ще більшим, а саме 45-50% заробітної плати виплачується «у конвертах» [10].

Тіншова заробітна плата може існувати у декількох формах:

1) працевлаштування на умовах неофіційних трудових відносин;

2) виплата заробітної плати частково офіційно, а частково «у конвертах» або у розмірі, нижчому від законодавчо встановлений мінімум.

Окрім того, тінзація ринку праці виявляється не лише тінзацією заробітної плати, одним з її виявів є зайнятість у особистому підсобному господарстві (Рис. 2), приватні заняття (репетиторство, виконання разових робіт на замовлення тощо).

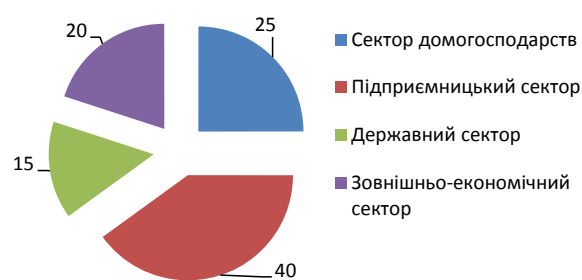


Рис. 2. Структура тіншової економіки України за секторами [10]

Тіншова економіка традиційно існує у секторі домогосподарств. Домашні господарства виробляють товари та послуги, споживають їх для власних потреб, формуючи тим самим «неформальну економіку». Реалізуючи залишок продукції (робіт і послуг) на ринку ресурсів, домогосподарства отримують певний дохід, за рахунок якого сплачують податки державі, купують товари і послуги на ринку, а частину заощаджують на фінансовому ринку. Ухиляючись від сплати податків, домогосподарство створює тіншований оборот коштів на ринку. Слід також враховувати, що значна кількість послуг надається фізичними особами, які не зареєстровані як підприємці, а тому не підпадають під офіційний облік. У першу чергу, це транспортні послуги, послуги у сфері відпочинку та ін. У цих сферах доволі значна частина виконаних робіт сплачується готівкою, яка не обліковується, що сприяє тіншовому обороту коштів.

Подолання тіншової економіки та корупції є необхідною умовою входження України до ЄС та найголовнішою проблемою України на шляху до Європейської спільноти. Більшість інших перешкод (невідповідність критеріям конвергенції, невідповідність законодавства, політична та економічна нестабільність) тісно корелюються з поширенням дії тіншової економіки. Вирішення проблем корупції, нелегальної міграції та розширення кримінального сектора визначаються Європейською Комісією, як одні з пріоритетних напрямів співробітництва між Європейським Союзом та кандидатами в його члени.

Слід зазначити, що у країнах ЄС, як і в більшості розвинених країн світу, зберігається високий рівень тіншової економіки (Рис. 3). Станом на 2014 р. масштаби тіншової економіки у країнах ЄС оцінюються більше, ніж 2100 млрд. євро [13]. Основними причинами зростання тіншової економіки в країнах ЄС є податкове навантаження, тягар соціального страхування, соціальні трансферти та корупція.

Значного розвитку в країнах ЄС набуває і нелегальний ринок праці. Ситуацію також погіршує нелегальна міграція та різниця у рівні заробітної плати у сусідніх країнах колишнього СРСР та країнах Європейського Союзу. У результаті

збільшення нелегального ринку праці відбулося зростання рівня безробіття в ЄС і, як наслідок, посилення навантаження соціальних виплат на бюджеті країн.

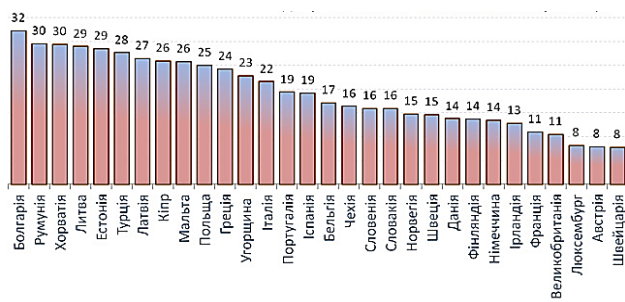


Рис. 3. Рівень тіньової економіки у європейських країнах станом на 2014 р. (по відношенню до ВВП, у %)

Джерело: побудовано автором на основі: [13]

Боротьба з поширенням тіньової економіки в Європейському Союзі проходить на трьох рівнях: національному, регіональному (в рамках союзу) та міжнародному (в рамках міжнародних організацій, до яких входять країни ЄС). Вона відбувається за наступними напрямками: боротьба з корупцією; зміни в податковій політиці; обмеження тіньового ринку робочої сили в ЄС; боротьба з відмиванням брудних коштів; боротьба з кримінальним сектором тіньової економіки, насамперед з наркобізнесом.

Детінізація економіки в Європейському Союзі носить комплексний характер. З точки зору методів, протидія негативним проявам тіньової економіки не обмежується лише санкціями за порушення умов заборони (оскільки для ефективного запровадження санкцій необхідна велика кількість бюджетних коштів). Основною зброєю в арсеналі урядів країн ЄС у боротьбі з тіньовою економікою є: прозоре податкове, кримінальне та цивільне право; високий рівень оплати праці державних службовців; висока якість надання державних послуг населенню; ефективний механізм захисту прав і свобод громадян перед посяганнями державних структур; дієвий ринковий механізм та високий рівень конкуренції. Саме ці умови, а не жорсткі санкції, є фундаментом для боротьби з тіньовою економікою в будь-якій країні.

З огляду на все вищезазначене детінізація економіки є першоприоритетним та принципово важливим напрямом сучасної економічної політики України. Водночас багатоаспектність та розгалуженість проявів тінізації засвідчує безперспективність лише симптоматичних репресивних методів протидії тінізації у вигляді посилення контрольно-каральних функцій держави, адже основними чинниками тінізації української економіки стали: висока витратність та низька рентабельність ведення бізнесу, обтяжлива податкова система, в якій фіскальна функція відіграє визначальну

роль, знецінення вартості робочої сили, звуження внутрішнього ринку та нерозвиненість ринкових регуляторів визначення ціни ресурсів та чинників конкурентоспроможності, нездатність держави забезпечити прозорі умови діяльності та гармонізувати економічні інтереси суб'єктів економіки.

Вважаємо, що для подолання негативних наслідків тіньової зайнятості, значного зниження її рівня, необхідно розробити та реалізувати низку заходів щодо легалізації зайнятості та заробітної плати. Аналіз нормативно-правової бази з питань легалізації зайнятості та заробітної плати дозволяє виділити декілька законодавчих актів. План урядових заходів передбачає здійснення моніторингу щодо: середньооблікової чисельності працівників, зокрема тих, що виконують роботи за договорами цивільно-правового характеру та за яких сплачуються податки і збори (обов'язкові платежі); розміру заробітної плати, заявленого в оголошенні про прийняття на роботу, та фактичного розміру заробітної плати з використанням інформації органів державної статистики про фактичний обсяг доходів, зокрема, заробітну плату, одержану з інших джерел згідно з законодавством. Для ефективного обліку платників і застрахованих осіб у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування та їх ідентифікації передбачено створення Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування. Посилення мотивації до легальної продуктивної зайнятості, детінізація відносин на ринку праці є також одними із основних напрямів та шляхів реалізації державної політики зайнятості. Легалізація зайнятості та детінізація заробітних плат є передумовами стабілізації Державного бюджету та досягнення цілей реформування системи пенсійного страхування, передбачених Програмою економічних реформ на 2015–2020 роки. Існуючий масштаб тінізації ринку праці та наявність налагоджених механізмів легкого виведення у тінь заробітних плат негативно позначається на розмірах внесків працюючих до Пенсійного фонду (ПФУ) та фондів соціального страхування (ФСС), а також доходах бюджету від податку з доходів фізичних осіб. Крім того, додана вартість, яка формується на підприємствах, що сплачують нелегальну заробітну плату, штучно занижується, що негативно впливає на обсяг надходжень до бюджету від ПДВ. За таких умов, навіть незначні коливання економічної кон'юнктури збільшують масштаби виведення заробітних плат у тінь, що дестабілізує систему державних фінансів та солідарну пенсійну систему, а також стримує нагромадження коштів накопичувальної системи.

Основним принципом реалізації заходів з детінізації заробітних плат має стати створення більш сприятливих умов ведення бізнесу та оплати праці сумлінних платників податків.

Серед основних напрямів детінізації оплати праці, які нині широко дискутуються, виділимо наступні: зменшення навантаження на оплату праці податками та страховими внесками; посилення зв'язку між фактично сплаченими страховими внесками та розміром пенсійного забезпечення; перерозподіл розмірів страхових внесків між працюючим та роботодавцем; посилення відповідальності за ухилення від сплати податків та страхових внесків; поліпшення адміністрування податків; запровадження індикативних заробітних плат; поліпшення якості соціальних послуг.

На нашу думку, значна кількість працюючих, які частково або повністю отримують заробітну плату «у конвертах», не мають вибору. За існуючих умов економічна зацікавленість роботодавців у таких схемах оплати праці є значно вищою, ніж у працюючих.

Вважаємо, що обмеження тіньових схем оплати праці можливе за умов:

- збільшення штрафних санкцій за ухилення від оформлення трудових відносин між працівником та роботодавцем;
- запровадження карної відповідальності посадових осіб роботодавця за небажання оформлення трудових відносин з працівником;
- розширення повноважень Інспекції з питань праці щодо здійснення перевірок додержання законодавства про оплату праці [2].

Висновки з проведеного дослідження.

Ринок праці в Україні характеризується високим її рівнем, що зумовлено такими факторами: низький рівень заробітної плати у державному секторі економіки, надмірний податковий тягар, складна система оподаткування, нестабільність податкового законодавства, низька якість державних послуг, передусім тих, що стосуються життєзабезпечення громадян і надаються медичними установами, закладами освіти та комунальними службами, а розширення мережі платних послуг не призводить до поліпшення їхньої якості.

Подолання тіньової економіки та корупції є необхідною умовою входження України до ЄС та найголовнішою проблемою України на шляху до Європейської спільноти, відтак необхідно проводити комплексну політику детінізації економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранов С.О. Тіньова економіка: сутність, причини, соціально-економічні наслідки та шляхи подолання в Україні [Електронний ресурс] / С.О. Баранов // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2015. – № 3. – С. 47-55. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnadu_2015_3_9

2. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З. С. Варналія. – К.: Вид-во НІСД, 2006. – 576 с.

3. Європа: тіньова економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zgroup.com.ua/article.php?articleid=4841>.

4. Закон України «Про запобігання корупції» від 14 жовтня 2014 року № № 1700-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>

5. Мазур О.А. Тіньова економіка в Україні: причини, форми її прояву та обсяги [Електронний ресурс] / О. А. Мазур // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Т. 22, вип. 8(2). – С. 70-77. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov>

6. Мовчан М. Обсяг тіньової економіки України становить 350 млрд грн, половина цих коштів – зарплати в «конвертах». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/obsyag_tinovoyi_ekonomiki_ukrayini_stanovit_350_mlrdrn_polovina_tsih_koshtiv_-_zarplati_v_konvert.html.

7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015-2017 роки» від 29 квітня 2015 р. № 265 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/265-2015-p>.

8. Розвиток соціально-трудової сфери України: теорія, практика, перспективи: кол. монографія / за ред. д.е.н., проф. І.Л. Петрової, к.е.н. В.В.Близнюк; НАН України, ДУ «Ін-т економіки та прогнозування НАН України». – К., 2016. – 326 с.

9. Сандугей В.В. Проблеми тінізації сфери зайнятості в Україні [Текст] / В.В.Сандугей // The scientific potential of the present: зб.наук.праць «ЛОГОΣ». – 2016. – с. 348 с.

10. Тенденції тіньової економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.

11. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналіт. доп. / Т. А. Тищук, Ю. М. Харазішвілі, О. В. Іванов; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 96 с.

12. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf.

13. Kearney A.T. «The Shadow Economy in Europe» available at: http://www.atkearney.com/financialinstitutions/featured-article/-/asset_publisher/j81ucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192 (Accessed 4 April 2015).

14. Shadow Economies on the Rise Around the World [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finance.yahoo.com/news/pf_article_110204.html.

ІНТЕРПРЕТАЦІЯ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ ТА ЇХ ВПЛИВ
НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВАINTERPRETATION OF INDIRECT COSTS
AND THEIR IMPACT ON FINANCIAL RESULTS

У даному дослідженні проаналізовано бачення індивідуальних підходів вчених щодо визначення наукового терміну «непрямі витрати» та представлено детальний склад непрямих витрат для сільськогосподарських підприємств. Розглянуто основні цілі та етапи розподілу непрямих витрат. Також виділено основні причини, методи розподілу цих витрат та обґрунтовано необхідність визначення собівартості сільськогосподарської продукції. Розкрито важливість правильного розподілу та віднесення непрямих витрат на фінансовий результат.

Ключові слова: витрати, непрямі витрати, розподіл непрямих витрат, база розподілу, собівартість продукції, загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові результати.

В данном исследовании проанализировано видение индивидуальных подходов ученых по определению научного термина «косвенные затраты» и представлен подробный состав косвенных расходов для сельскохозяйственных предприятий. Рассмотрены основные цели и этапы распределения косвенных расходов. Также выделены основные причины, методы распределения этих расходов и

обоснована необходимость определения себестоимости сельскохозяйственной продукции. Раскрыто важность правильного распределения и отнесения косвенных расходов на финансовый результат.

Ключевые слова: затраты, косвенные затраты, распределения косвенных затрат, база распределения, себестоимость продукции, общепроизводственные расходы, административные расходы, расходы на сбыт, финансовые результаты.

In this study analyzes the vision of individual approaches of scientists to determine the scientific term «indirect costs» and presented a detailed structure of indirect costs for agricultural enterprises. The main purpose and stages allocation of indirect costs. Also highlights the main causes, methods of distribution costs and grounds the necessity determining the cost of agricultural products. Reveals the importance of correct allocation and assignment of indirect costs on the financial result.

Key words: costs, indirect costs, allocation of indirect costs, base of cost distribution, cost price production, overhead costs, administrative expenses, selling costs, financial results.

УДК 657:633

Томчук О.Ф.

к.е.н., доцент кафедри аналізу та статистики

Вінницький національний аграрний університет

Чорната Т.П.

студентка

Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. Витрати сільськогосподарського підприємства завжди відігравали велику роль у формуванні прибутку та мали вплив на фінансові результати. Для того, щоб отримати значний ефект і уникнути зайвих економічних витрат, необхідно правильно розподіляти та списувати непрямі витрати. Виходячи із цього, на сільськогосподарських підприємствах має бути приділено більше уваги непрямим витратам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців присвятили свої праці непрямим витратам, серед них такі, як: Н.С. Андрющенко, П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, О.В. Борович, М.А. Вахрушина, В.М. Дубровський, Я.П., Друрі К., Івахненко В.М., Іщенко, К. Карпова, Г.Г. Кірейцев, А.А. Костякова, В.С., Мосаковський В., Огійчук М.Ф., Палій В., Н.М. Ткаченко, Л.К. Сук, А.В. Череп, В.П. Ярмоленко та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових працях недостатньо уваги приділяється дослідженню методики розподілу непрямих витрат, обґрунтуванню необхідності визначення собівартості продукції, а також розширенню складу непрямих витрат сільськогосподарських підприємств, що обмежує практиків приймати правильні управлінські рішення, які в свою чергу впливають на фінансові результати діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витрати є невід'ємною частиною діяльності будь

якого суб'єкта господарювання. Вони свідчать про здійснення процесу діяльності задля отримання запланованого прибутку.

Аналіз нормативно-правових документів і різних науково-економічних публікацій свідчить про наявність різних підходів до визначення економічної сутності витрат.

Згідно з П(С)БО 16 під витратами розуміється зменшення економічних вигід внаслідок вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок внесків власників) [7].

Індивідуальні підходи вчених-економістів до визначення терміну «непрямі витрати» нами були наведені у таблиці 1.

Проаналізувавши трактування науковців, ми можемо констатувати, що непрямі витрати, виникають у процесі діяльності і є важливим елементом в економічному механізмі сільськогосподарського підприємства. Величина непрямих витрат дає змогу побачити наскільки правильно та ефективно організовано виробничий процес на сільськогосподарському підприємстві.

Правильно обрана база розподілу непрямих витрат об'єктивно відображає суму витрат, яка розподіляється між окремими видами сільськогосподарської продукції.

Розподіл непрямих витрат складається з таких основних етапів:

1) збирання і відображення накладних витрат на рахунках бухгалтерського обліку за статтями;

2) виділення центрів витрат і розподіл відповідальності за величину витрат між конкретно зазначеними особами;

3) розподіл накладних витрат за центрами затрат;

4) розподіл витрат допоміжних цехів (центрів обслуговування) між виробничими центрами витрат;

5) вибір бази розподілу та віднесення витрат виробничих центрів на види продукції [2, с. 448].

На будь-якому підприємстві потрібно обов'язково дотримуватись всіх вищезазначених етапів розподілу непрямих витрат, адже від цього залежить собівартість сільськогосподарської продукції та величина отриманого прибутку.

За періодом віднесення непрямих витрат на фінансовий результат непрямі витрати можна поділити на витрати на продукт (виробнича собівартість) і витрати періоду (періодичні витрати). До непрямих витрат на продукт відносяться загально-виробничі витрати, а до витрат періоду – адміністративні витрати та витрати на збут [1, с. 112-113].

Загально-виробничі витрати є непрямими витратами, а тому під час виникнення вони не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта обліку. Загально-виробничі витрати здебільшого пов'язані з виробництвом декількох видів продукції, а тому вони повинні бути враховані при обчисленні собівартості кожного виду продукції.

У сільськогосподарських господарствах загально-виробничі витрати рослинництва, тваринництва та промислових виробництв передбачено розподіляти між об'єктами планування і обліку пропорційно загальній сумі витрат, за

винятком вартості насіння, кормів, сировини, матеріалів та напівфабрикатів. Підприємство має змогу самостійно обрати будь-яку базу для розподілу непрямих витрат.

У сільському господарстві розподіл загально-виробничих витрат доцільно здійснювати в рослинництві та тваринництві один раз на рік, а в допоміжних і промислових виробництвах – кожного місяця.

Це пояснюється тим, що рослинництво має сезонний характер виробництва, а витрати і вихід продукції не співпадають у часі. Тобто, загально-виробничі витрати по рослинництву здійснюються у січні, лютому, березні, а виходу продукції в ці місяці немає. Вихід продукції розтягується в часі: бо є культури, з яких отримується урожай в травні, а з інших – у вересні. Це не відповідає принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів [8, с. 92].

Відповідно до НП(С)БО, адміністративні витрати та витрати на збут належать до витрат періоду, саме тому, вони не можуть брати участі в калькулюванні собівартості продукції і, як наслідок, у формуванні виробничої собівартості адміністративні витрати і витрати на збут участі не беруть [6].

Детальний склад непрямих витрат сільськогосподарського підприємства на основі класифікації наведено на рис. 1.

Нами визначено те, що одним із найважливіших показників діяльності сільськогосподарського підприємства є непрямі витрати. Проте, єдиної методики розподілу цих витрат немає, а

Таблиця 1

Трактування терміну «непрямі витрати» в економічній літературі

Автор	Трактування терміну
П.Й. Атамас	Непрямі витрати – це витрати, що не можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта обліку витрат прямим методом (наприклад, амортизація будівлі цеху, в якому виробляються різні види продукції).
Ф.Ф. Бутинець	Непрямі витрати – це витрати, що не можуть бути віднесені до певного об'єкту витрат економічно можливим шляхом.
М.А. Вахрушина	Непрямі витрати неможливо віднести на будь-який виріб. Вони розподіляються між окремими виробами згідно вибраного на підприємстві методу.
О.Н Волкова	Непрямі витрати – це сукупність витрат, які неможливо віднести на один конкретний виріб чи вид виробу (в залежності від того, що є об'єктом калькулювання), і їх тим чи іншим способом розподіляють між виробами згідно використовуваної методики.
Н. В. Гришко	Непрямі витрати – не можуть безпосередньо доведені до кожної цільової витрати, тому що мають відношення одночасно до декількох напрямів використання. У зв'язку з чим, непрямі витрати відносяться до цільових за допомогою розподілу понесених витрат певного типу
В.М. Дубровський	Непрямі витрати – це, ті витрати, які не можуть бути прямо віднесені на конкретний вид продукції.
Н. М. Ткаченко	Непрямі витрати – пов'язані з виробництвом кількох видів продукції, тому у собівартість продукції прямо не можуть бути віднесені; непрямі витрати включаються у собівартість окремих видів продукції за певною ознакою, за допомогою спеціальних методів.

застосування різноманітних методик призводить до отримання різних рівнів собівартості одиниці продукції, а тому некоректне застосування окремих методик може призвести до прийняття помилкових та хибних рішень.

Собівартість продукції – це всі витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції.

Для визначення собівартості сільськогосподарської продукції можна виділити витрати, які формують собівартість продукції та витрати періоду (табл. 2).

У сфері виробництва до таких витрат належать всі витрати, які пов'язані з виробництвом сільськогосподарської продукції, що формують її собівартість.

Витрати періоду – це витрати, які не включаються до собівартості продукції і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійсненні.

У підприємствах, які займаються виробництвом, витрати відносяться на собівартість продукції, називаються виробничими витратами, а витрати періоду – витратами діяльності.

Собівартість продукції та витрати періоду

Виробничі витрати та виробнича собівартість			
Прямі матеріали	Пряма заробітна плата	Інші прямі витрати	Загально-виробничі витрати
Витрати періоду			
Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати	

На нашу думку, непрямі витрати можуть бути пов'язані із виробництвом продукції (робіт, послуг), збутовою, іншою звичайною діяльністю, та мають відобразитися у складі собівартості продукції, а також частина з них підлягає віднесенню на фінансові результати діяльності. Якщо розцінювати їх виключно через віднесення до різних видів собівартості (повної, виробничої), то можна переконливо говорити про те, що непрямі витрати бувають дійсно непрямыми (входять до виробничої собівартості непрямым шляхом) та умовно непрямыми (відносяться до повної собівартості шляхом розподілу). За таких обставин бачимо, що собівартість

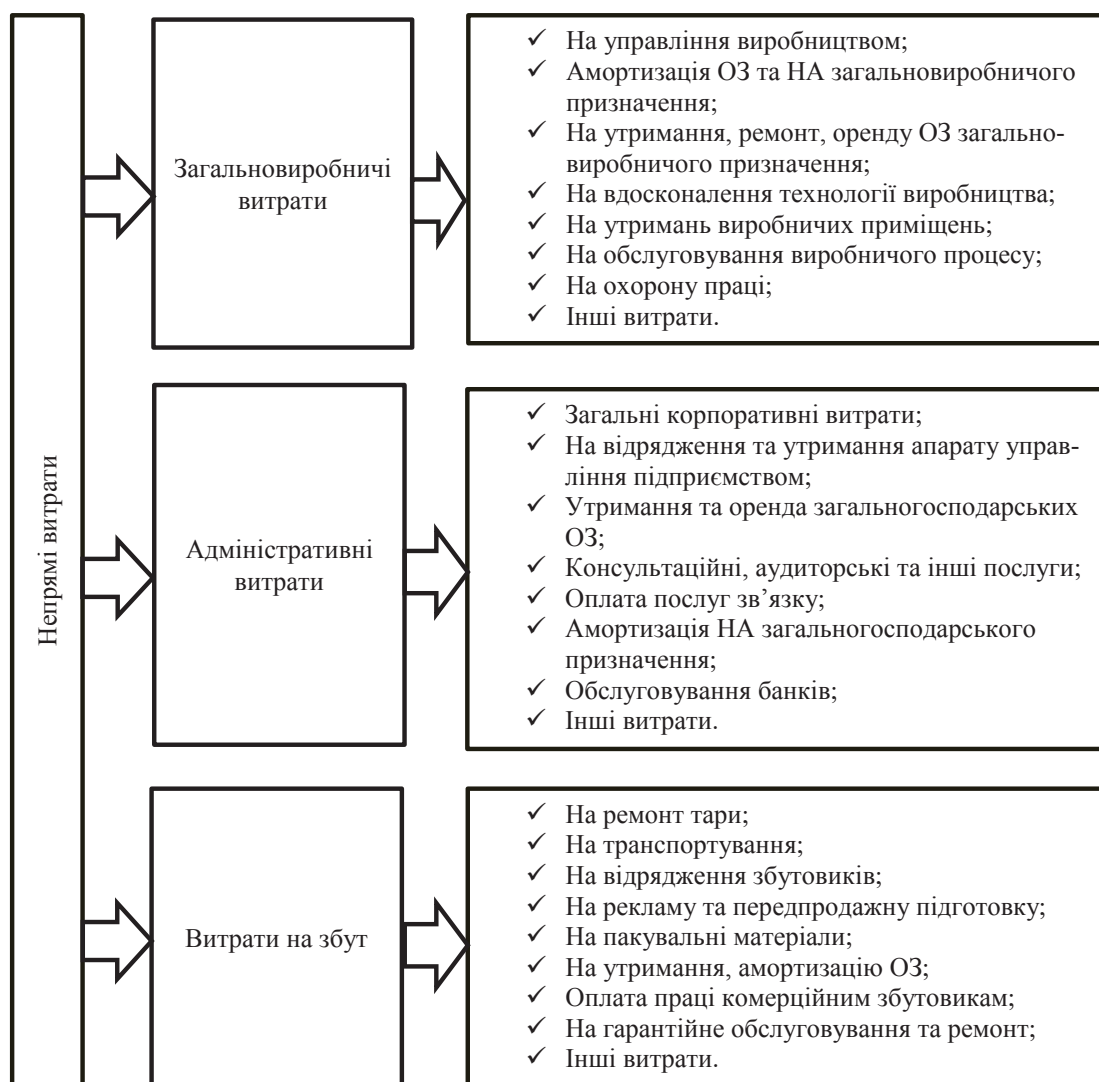


Рис. 1. Класифікація непрямих витрат

залежить від того, для яких цілей її розраховують – формування дійної вартості продукції чи її ціни [6].

Сільськогосподарськими підприємствами широко застосовуються різноманітні методи розподілу непрямих витрат для визначення повної собівартості одиниці продукції. При використанні різних методик і баз розподілу виробництв фінансовий результат підприємства не змінюється, але за різними видами продукції він може відрізнятися, і часто досить суттєво, що знаходить своє вираження у зміні рентабельності продукції. Так при використанні однієї бази розподілу виробництво деякі групи виробів можуть бути збитковим, а при використанні іншої можуть бути рентабельним. Це також стосується і методів розподілу. Недостатня прибутковість або збитковість окремих видів продукції (робіт, послуг) призводять до рішення про виключення їх з виробничої програми.

Згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку [5] можна виділити такі етапи обліку витрат та собівартості сільськогосподарської продукції:

1. Віднесення загальновиробничих (змінних та постійних розподілених), а також прямих матеріальних і трудових витрат із відрахуваннями на собівартість виробництва продукції;

2. Розподіл виробничих витрат між готовою та незавершеною продукцією;

3. Віднесення постійних нерозподілених і наднормативних витрат на собівартість реалізованої продукції;

4. Калькулювання собівартості реалізованої продукції;

5. Віднесення адміністративних витрат і витрат на збут на фінансовий результат діяльності сільськогосподарського підприємства.

При розподілі та віднесенні непрямих витрат на фінансовий результат ми рекомендуємо перевірити:

– правильність розподілу непрямих витрат на підприємстві;

– методику розподілу непрямих витрат підприємства;

– економічну обґрунтованість бази розподілу непрямих витрат підприємства.

Для того, щоб зробити правильний розподіл непрямих витрат, необхідно ретельно обирати ставку розподілу і їх базу розподілу, адже невідповідний розподіл може слугувати поспішним та помилковим прийняттям управлінських рішень.

Питання розподілу непрямих витрат виникло у зв'язку з необхідністю визначення повної собівартості одиниці продукції. Для цього до прямих витрат потрібно додати частину непрямих, наявність яких теж зумовлена процесом діяльності. У будь – якій організації здійснюється розподіл витрат за періодами, об'єктами калькулювання (продукції, послуг), за центрами відповідальності, у комплексних виробництвах між основною і супутньою продукцією, між готовою та незавершеною продукцією. До основних цілей розподілу непрямих витрат можна зарахувати стимулювання виробництва більш прибуткової продукції та ефективного використання наявних на підприємстві ресурсів у вигляді оборотного та основного капіталу. Основні цілі розподілу непрямих затрат детально наведено в таблиці 3.

Під час розподілу непрямих витрат можуть виникати такі проблеми:

– величину непрямих витрат неможливо точно оцінити у процесі виробництва конкретної продукції;

– не всі прямі витрати виникають у процесі виробництва;

– непрямі витрати майже неможливо проконтролювати, оскільки вони є багатоелементними. Тому ці витрати характеризуються різною поведінкою під впливом різноманітних факторів, наприклад, зміни обсягу діяльності;

– непрямі витрати виникають на різних рівнях управління (центрів відповідальності або підприємства в цілому).

Суб'єкт господарювання має змогу самостійно обирати базу та методи розподілу. Як база розподілу непрямих витрат можуть бути використанні:

– прямі витрати праці в людино-годинах;

Таблиця 3

Цілі розподілу непрямих витрат

№	Основні групи цілей	Основні причини розподілу
1	Оцінка запасів на визначання фінансових результатів	Зовнішніх користувачів зазвичай цікавить повна собівартість, яка крім, прямих витрат, включає частину непрямих, теж зумовлена в процесі діяльності підприємства.
2	Стимулювання результатів діяльності	Результати розподілу непрямих витрат впливають на фінансовий результат окремих видів продукції.
3	Прийняття економічно обґрунтованих рішень	Результати розподілу непрямих витрат позитивно впливають на прийняття рішень щодо збільшення асортименту, купівлю нового обладнання та ефективного використання наявного, а також на розподіл капіталу між видами продукції.
4	Контроль за відшкодуванням усієї сукупності витрат	Віднесення частки непрямих витрат на собівартість продукції змушує керівників ефективніше контролювати витрати з метою їх зменшення та відшкодування в повному обсязі.

– прямі витрати на оплату праці в грошовому вимірнику;

– відпрацьовані машинно-години на виготовленні окремих видів сільськогосподарської продукції;

– прямі витрати сировини і матеріалів;

– усі основні витрати за мінусом сировини і матеріалів [3].

Таким чином, основним критерієм вибору методу розподілу непрямих витрат повинен бути міцний зв'язок об'єкту обліку з величиною витрат. Важливо обрати адекватний конкретним умовам метод розподілу витрат та необхідно своєчасно вносити відповідні корективи в бази розподілу та облікову політику підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

На основі вищезазначеного можна зробити такі висновки, що останніми розробками, які направлені на підвищення ефективності використання непрямих витрат, є перш за все їх розподіл за певними базами розподілу. При вірно обраному методі розподілу непрямих витрат можна досягти високої ефективності управління ресурсами підприємства, виключення при цьому ситуації фінансової нестабільності, а також вірного управління підприємством. Розподіл непрямих витрат є одним із найважливіших процесів на підприємстві, який безпосередньо впливає на формування фінансового результату підприємства, при коректному їх розподілі – до завищення фінансового результату, відповідно при некоректному – до зниження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К., Класифікація непрямих витрат у системі управлінського обліку \ К. Безверхий \ \ Вісник КНТЕУ – 4/2009, С. 106 -116.

2. Бутинець Ф.Ф., «Бухгалтерський управлінський облік» \ Ф.Ф. Бутинець \ \ Житомир: ЖІТІ – 2000, С. 448.

3. Войтенко Т., Лепетан І. Методи розподілу непрямих витрат / Т.Войтенко, І. Лепетан // Науковий клуб – 2016 р.

4. Голов С., «Управлінський облік» \ С. Голов \ \ К: Знання – 2007, С. 630.

5. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Міністерством фінансів України затверджено Наказ № 73 від 07.02.2013 р. «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1» Загальні вимоги до фінансової звітності».

6. Остапенко Т.М. Інтерпретація прямих та непрямих витрат для цілей калькулювання / Т.М. Остапенко // Економіка. Управління. Інновації., Випуск № 2 (10), – 2013 р.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318.

8. Сук П.Л., Криворот О.Г., Облік загальнови-робничих витрат та їх розподіл в сільськогосподарських підприємствах \ П.Л Сук, О.Г. Криворот \ \ Облік і фінанси АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. – Київ: Федерація аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України, 2006. – № 8. – С. 88-92

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ФУНКЦІОНУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ ТА ЧИННИКИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА FUNCTIONING OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE TERRITORIES AND THE FACTORS OF ITS IMPLEMENTATION IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF AGRICULTURE

Обґрунтовано узагальнені заходи для вирішення проблем розвитку сільських територій в Україні. Доведено, що глобальний економічний розвиток супроводжується незбалансованою експлуатацією природних ресурсів. Вказано і наслідки такої економічної діяльності, які негативно впливають на навколишнє середовище, призводять до виснаження ресурсного потенціалу, погіршення якості довкілля та зростання витрат на відтворення природної рівноваги. Запропоновано напрями розроблення моделей та механізмів, що базуються на принципах сталого розвитку та екологічної безпеки. Систематизовано пропозиції щодо вирішення аспектів розвитку сільських територій в Україні з урахуванням глобальних трансформаційних процесів.

Ключові слова: аграрний сектор, сталий розвиток, економічна діяльність, інфраструктура, бюджетна підтримка, територія, ресурси.

Обоснованы обобщенные меры для решения проблем развития сельских территорий в Украине. Доказано, что глобальное экономическое развитие сопровождается несбалансированной эксплуатацией природных ресурсов. Указано и последствия такой экономической деятельности, которые негативно влияют на окружающую среду, приводят к истощению ресурсного потенциала, ухудшения качества окружаю-

щей среды и роста затрат на воспроизводство природного равновесия. Предложены направления разработки моделей и механизмов, базирующихся на принципах устойчивого развития и экологической безопасности. Систематизированы предложения по решению аспектов развития сельских территорий в Украине с учетом глобальных трансформационных процессов.

Ключевые слова: аграрный сектор, устойчивое развитие, экономическая деятельность, инфраструктура, бюджетная поддержка, территория, ресурсы.

In the article general measures to solve problems of development of rural territories in Ukraine are proven. It is proved that global economic development is accompanied by unbalanced exploitation of natural resources. Specified and the consequences of such economic activities that have a negative impact on the environment, lead to the depletion of resources, deterioration of environmental quality and growth of expenses for reproduction of natural balance. The directions of development models and mechanisms based on the principles of sustainable development and environmental security are proposed. It was systematic proposals to address aspects of rural territories development in Ukraine taking into account global transformation processes.

Key words: agriculture, sustainable development, economic activity, infrastructure, budgetary support, territory, resources.

УДК 63-021.387:336.14

Невесенко А.В.

аспірант,

Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

Постановка проблеми. Світовий економічний розвиток характеризується істотним загостренням проблем забезпечення сталого, збалансованого та взаємообумовленого функціонування усіх сфер діяльності національних систем. Тому подальші трансформаційні процеси в агропродовольчій сфері повинні відповідати принципам сталого розвитку та екологічної безпеки. Не викликає сумніву той факт, що прискорений розвиток виробництва завжди вимагає відповідного ступеня розвитку інфраструктурних галузей. Зважаючи на це, питання трансформації інфраструктури агропродовольчої сфери на засадах сталого розвитку сільських територій набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рекомендації щодо проведення заходів вирішення проблем розвитку сільських територій у контексті бюджетної підтримки обґрунтовано в наукових працях вчених-економістів: С. Кваші [1],

Н. Вдовенко [3; 12], А. Діброви [4], М. Хорунжого [5], Н. Коробової [6], В. Федько [7], Ю. Хижняк [8], В. Назаренка [9], М. Жибака [11], В. Шкляра [15] та інших вчених. Проте потребують поглибленого вивчення питання врегулювання проблем сталого розвитку саме сільських територій та чинників її реалізації з урахуванням глобальних процесів.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення заходів та систематизація пропозицій щодо вирішення проблем розвитку сільських територій в Україні з урахуванням глобальних трансформаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Справедливою є думка, що глобальний економічний розвиток супроводжується незбалансованою експлуатацією природних ресурсів. Наслідки такої економічної діяльності негативно впливають на навколишнє середовище, що призводить до виснаження ресурсного потенціалу, погіршення

якості довкілля та зростання витрат на відтворення природної рівноваги. Для країн, зорієнтованих на стале економічне зростання, збереження навколишнього середовища є головним аспектом стратегії їхнього прогресу, оскільки досягнення стану екологобалансованого самопідтримувального розвитку, по суті, тотожне зростанню якості життя й добробуту при зменшенні екологічного навантаження [17, С. 68–75]. У світлі цього твердження, подальші процеси реформування в національній економіці в цілому та в агропродовольчій сфері, зокрема, об'єктивно потребують розробки моделей та механізмів, що базуються на принципах сталого розвитку та екологічної безпеки. Першими підняли питання екологічної безпеки співівнення розвинені країни світу.

Учені цих країн першими дослідили згубний для навколишнього середовища взаємозв'язок між зростанням економіки та підвищенням антропогенного навантаження. Тому країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються, повинні зробити з цього висновки і, обираючи для себе пріоритети розвитку, не повторити помилок розвинених країн світу, врахувавши у своєму розвитку екологічний імператив. Задоволення екологічних потреб населення, тісно пов'язуючи їх із соціальними, стає новим напрямом у соціально-економічному розвитку держави. Флагманами в екологізації економіки стали США, Канада, Японія. Боротьба за лідерство в екологічній сфері на глобальному рівні стає новою формою міжнародної конкуренції. Щоб зайняти лідируючу позицію у цій конкуренції, країнам із перехідною економікою необхідно оцінити свої можливості і шанси та здійснити корективи свого розвитку. Розвинені країни світу мають достатній потенціал для досягнення сталості розвитку, проте їм необхідно вирішити проблеми щодо екологічних аспектів модернізації виробничої структури, екологічні проблеми урбанізації, розв'язати проблеми народжуваності, а також змінити політику держави щодо розвитку за рахунок інших країн світу, зокрема країн, що розвиваються. Це відбувається за рахунок експлуатації їх сировинної бази, недосконалої законодавчої бази щодо екологічних пріоритетів розвитку, яка дозволяє розміщувати на території цих країн екологобезпечні та ресурсомісткі об'єкти виробництва, нещадно експлуатувати їх робочу силу. У майбутньому, коли країни, що розвиваються, перейдуть на умови сталого розвитку, ці проблеми для розвинених країн стануть домінуючими. Що стосується країн із перехідною економікою, як свідчить аналіз, потреба в екологобезпечному розвитку для них є домінуючою, проте не розроблені механізми її задоволення. у минулому ці країни розвивалися на засадах екстенсивної економіки, яка орієнтувалася на підвищення ефективності господарювання за рахунок нарощування кількісних характе-

ристич процесу виробництва. Умовні позначення: + сильна сторона – позитивна оцінка; х недостатній рівень прояву характеристики (похідна характеристика критерію – нестійка); – слабка сторона – негативна оцінка.

На нашу думку, для забезпечення основних принципів сталого розвитку та екологічної безпеки першочергову увагу слід звернути на проблеми раціонального використання сільськогосподарських земель. Адже саме аграрне виробництво є сировинним базисом агропродовольчої сфери країни. На сьогодні необхідно переходити до інтенсивно-екологічного типу ведення сільськогосподарського виробництва, що передбачає оптимальний рівень розораності земель, розширене відтворення родючості ґрунтів, підтримання бездефіцитного балансу гумусу та інші заходи. Для аграрного виробництва пріоритетним завданням сьогодення є удосконалення системи землеробства з обов'язковим урахуванням еколого-економічної ефективності. З огляду на це необхідно створення та функціонування відповідної інфраструктури, що забезпечуватиме раціональне та екологобезпечне використання земельних ресурсів. Проблеми, пов'язані з ресурсними обмеженнями подальшого розвитку країни. Перш за все експерти звертають увагу на життєво важливі ресурси: а) енергоресурси (зокрема, дефіцитність й подорожчання традиційних енергоносіїв) і прісної води; б) неефективне використання біоресурсів; в) зменшення врожайності і родючості сільськогосподарських угідь; г) зниження асиміляційного потенціалу екосистем; д) запобігання погіршенню генетичних ресурсів; е) малою кількістю територій для будівництва нових енергогенеруючих потужностей (зокрема, АЕС).

Черкаська область розташована на Східно-європейській рівнині, у басейні середньої течії Дніпра. Площа Черкаської області становить 2091,6 тис. га (3,5% від загальної площі України). Сільськогосподарські угіддя складають 1451,3 тис. га (69,4% загальної площі), з них ріллі – 1271,6 тис. га (87,6% площі сільськогосподарських угідь). Область розташована у центральній частині України. Область відіграє важливу роль у системі народного господарства України як регіон з високорозвиненим сільським господарством, яке характеризується високою культурою ведення землеробства і тваринництва. За 54 роки з дня утворення області галузь сільського господарства постійно реформувалася, змінювалися пріоритети, відбувалася концентрація та спеціалізація, удосконалювалися технології вирощування сільськогосподарських культур. Земельний фонд Черкащини за своїм родючим потенціалом є одним із найвищих у державі і характеризується високою розораністю – площа ріллі становить 1271,6 тис. га або 60,8%. Площа сільськогосподарських угідь –

1454,8 тис. га або 3,5% угідь України. За обсягами валової продукції сільського господарства Черкащина займає 8 місце серед регіонів України і виробляє близько 5% загальнодержавного обсягу. Сільськогосподарськими товаровиробниками Черкащини під урожай 2016 року на 913,7 тис. га посівної площі внесено 581,4 тис. ц мінеральних добрив у поживній речовині, у тому числі азотних – 410,7 тис. ц, фосфорних – 86,6 тис. ц, калійних – 84,1 тис. ц. Крім того, внесено 964,5 тис. т органічних добрив, що становить по 1,1 тонни на гектар посівної площі. Удобрена площа під урожай становить 662,9 тис. га. На гектар посівної площі внесено азотних добрив по 46 кг поживної речовини добрив, фосфорних і калійних відповідно по 9 кг поживної речовини добрив. Внесення мінеральних та органічних добрив у ґрунт сільськогосподарськими підприємствами наведено в табл. 1.

Надмірне використання добрив призводить до засолення ґрунтів, разом з тим з року в рік родючість зменшується, однією з причин чого є виніс з полів родючого шару ґрунту. Серед об'єктів навколишнього середовища стан ґрунтів має особливе значення, оскільки ґрунти є універсальним природним адсорбентом і нейтралізатором різних хімічних речовин, при неефективному веденні сільського господарства, у них нагромаджується максимальна кількість пестицидів та агрохімікатів. Наприклад, сільськогосподарськими виробниками Черкащини у 2016 році використано 1,53 тис. тонн засобів захисту рослин, якими було оброблено 2184 тис. га посівів. При сучасному стані навколишнього природного середовища постає розуміння того, що безповоротне споживання природних ресурсів уже вичерпано. Управління в галузі

охорони навколишнього природного середовища за допомогою економічних та законодавчих інструментів має спрямовуватись на мінімізацію споживання первинних природних ресурсів, на забезпечення їхньої оборотності, зменшення негативного техногенного впливу на довкілля. Незважаючи на важкий економічний та фінансовий стан, протягом 2016 року на 13 підприємствах Черкаської області були впроваджені заходи щодо скорочення викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, в результаті чого викиди скоротилися на 53 тонни. Сільськогосподарське виробництво схильне до дії шкідливих речовин, що викидаються промисловістю. У ринкових умовах господарювання особливо важливо потрібно визначити збиток, що наноситься сільському господарству, щоб можливим було відшкодування цього збитку від промислових об'єктів. Проведені дослідження дозволили встановити, що статистичні залежності досить точно описують зниження врожайності від різних видів викидів. Тому, пропонуємо залежність зниження врожайності виразити рівнянням, що має вигляд, формула 1:

$$\Delta y_i = f_i(r_j, j=1, m), \quad (1)$$

де y_i – обсяг зниження врожайності сільськогосподарської продукції (i), ц/га; r_j – обсяг викиду шкідливих речовин j-го виду.

Відомо, що для забезпечення екологічної безпеки та запобігання шкідливому впливу сільгоспвиробників на довкілля, необхідно кардинально переосмислити ставлення до природоохоронних проблем, використання та відтворення земельних ресурсів, їх техногенного навантаження, припинення процесів їх деградації та «включення» меха-

Таблиця 1

Внесення мінеральних та органічних добрив у ґрунт сільськогосподарськими підприємствами [18; 19]

Показник	2000	2005	2007	2010	2016
Загальна посівна площа, тис. га	1029,6	882,2	901,7	927,1	913,7
Мінеральні добрива:					
Всього внесено в поживних речовинах, тис. ц	212,3	399,9	790,6	746,8	581,4
У тому числі: азотних, тис. ц	181,2	231,8	454,4	497,2	410,7
фосфорних, тис. ц	20,3	82,6	164,4	123,4	86,6
калійних, тис. ц	10,8	85,5	171,8	126,2	84,1
Удобрена площа під урожай, тис. га	309,3	416,8	645,9	725,5	662,9
% удобреної площі	30	47	72	78,3	72,6
Внесено на 1 га, кг	21	45,4	87,8	80,5	64
У тому числі: азотних, кг	17,6	26,3	50,4	53,6	46
фосфорних, кг	2,0	9,4	18,2	13,3	9
калійних, кг	1,4	9,7	19,2	13,6	9
Органічні добрива:					
Всього внесено в поживних речовинах, тис. т	2544,6	1000,9	935,1	1065,5	964,5
Удобрена площа, тис. га	47,9	19,0	17,1	24,7	26,8
% удобреної площі	5	2	2	2,7	2,9
Внесено на 1 га, т	2,5	1,1	1,0	1,1	1,1

нізмів по їх відтворенню. Настав час зміцнювати організуючу роль держави в екологізації аграрного сектору економіки, у тому числі в розбудові механізмів економічного стимулювання сільськогосподарських товаровиробників до природоохоронної діяльності, запровадження додаткових важелів адміністративного регулювання, налагодження контролю за дотриманням природоохоронного законодавства.

Аналізуючи динаміку процесу перерозподілу прав на землю, а саме: домінування права приватної власності на землю, оренду землі в аграрному секторі, стан сільськогосподарського освоєння територій та відсутність ефективного моніторингу, свідчить про зниження ефективності державного контролю за використанням і охороною земель, ускладнення процесу впровадження науково обґрунтованих заходів поліпшення екологічної ситуації на шляху до створення основи екологічно сталого землекористування.

Висновки. Таким чином, за такої тенденції для посилення ефективності управління в аграрному секторі необхідно:

1. Змінити співвідношення між природними і антропогенними ландшафтами у різних регіонах за рахунок консервації деградованих і малопродуктивних земель. Реалізація запропонованих заходів дозволить отримати у першому наближенні екологічно оптимізовану структуру земельного фонду України, а також збагатить агроландшафти природними екосистемами, що сприятиме збільшенню біорізноманіття, підвищенню його стійкості, опору деградаційним процесам.

2. Розробити систему нормативно-правових актів, які б, з одного боку, заохочували обґрунтовану природоохоронну діяльність, а з другого – забороняли діяльність, що викликає екологічно негативні наслідки у сільгоспвиробництві. Перш за все, необхідно створити атмосферу найбільшої сприятливості охороні ґрунтів, для чого доцільно впровадити державну програму охорони ґрунтів, ряд інших заходів («День захисту ґрунтів», Фонд фінансування першочергових антидеградаційних меліорацій).

3. Необхідно прийняти ряд законодавчих і нормативних документів, які активізували природоохоронні роботи, а саме: прийняти Закони України «Про охорону земель» та «Про консервацію земель»; прийняти нову редакцію закону про земельний кадастр і моніторинг, про бонітети, про вивід із ріллі (консервацію) ерозійно небезпечних і деградованих земель; вирішити питання про фінансування природоохоронних заходів з Державного бюджету України або Законом України «Про Державний бюджет» визначити цільовий характер використання коштів від плати за землю; прискорити розробку та затвердження методики визначення збитків, які несуть власники землі та

землекористувачі в охоронних зонах електроліній, газопроводів, адже обмеження використання цих земель впливають на екологічний стан, господарську діяльність власників і землекористувачів та обмежують їх права; законодавчо закріпити на загальнодержавному рівні положення стосовно здійснення регіональними громадськими екологічними організаціями контрольних функцій, за використанням та охороною земель; передбачити процедуру діяльності державних органів по виконанню контрольних функцій, розробити та затвердити на рівні Кабінету Міністрів України, положення про порядок здійснення регіонального контролю за використанням та охороною земель, а також положення про координацію та взаємодію державних правоохоронних органів у процесі впровадження регіонального земельного контролю; чітко прописати в Законі України «Про плату за землю», на які види робіт спрямовуються кошти, зібрані з податків, а які фінансуються за рахунок самих землевласників, а також чітко визначити відповідальність усіх рівнів виконавчої влади землевласників за порушення вищезазначеного закону; внести зміни до Кодексу України про адміністративні правопорушення в частині відповідальності за порушення вимог земельного законодавства відповідно до Земельного кодексу України; внести зміни до статті 14, 188 Земельного кодексу України щодо забезпечення проведення державного контролю за використанням та охороною земель спеціальне вповноваженими органами державного управління в галузі охорони навколишньою природного середовища та використання природних ресурсів, як це передбачено статтею 20 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища».

4. Створити державну та регіональні системи, програми ведення моніторингу земель як складової частини державної системи моніторингу довкілля. Служба моніторингу та дистанційного зондування земель повинна являти собою держава, а також систему спостережень за станом земельного фонду незалежно від зони їх розташування та економічних показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кваша С.М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці / Кваша С.М. // Економіка АПК. – 2013. – № 8 – С. 12–21.
2. Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур у 2013 році», Державна служба статистики України – К., 2014. – 52 с.
3. Вдовенко Н.М. Глобальні пріоритети сталого виробництва сільськогосподарської продукції / Вдовенко Н.М. // Innovative solutions in modern science. – 2016. – № 4 (4). – С. 3–17.
4. Діброва А. Механізм державного регулювання сільського господарства: зарубіжний досвід для Укра-

їни / А. Діброва // *Аграрна освіта та наука*. – 2007. – Т.8. – № 3–4. – С. 118–123.

5. Хорунжий М. *Аграрна політика: Навч. посіб.* – К.: КНЕУ, 1998. – 240 с.

6. Korobova N. *Methods of state regulation of agricultural sector in terms of the orientation of the economy to safety and quality standards* / N. Korobova, N. Vdovenko // *Wspolraca Europejska*. – 2015. – № 3 (3). – Vol. 3. – С. 23–33.

7. Федько В. *Інфраструктура товарного ринка* / Федько В., Федько Н. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000 – 512 с.

8. Вдовенко Н.М. *Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства* / Н.М. Вдовенко, Ю.А. Хижняк // *Science Rise*. – 2015. – № 2/3 (7). – С. 20–26.

9. Назаренко В.И. *Аграрная политика Европейского союза* / Институт Европы РАН. – М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2004. – 362 с.

10. Вдовенко Н. *Макроекономічна оцінка аграрного сектору економіки України за умов інтеграційних процесів* / Н. Вдовенко, Л. Сокол // *Науковий вісник Полісся* // Чернігів: ЧНТУ, 2016. – № 3 (7). – С. 22–28.

11. Жибак М.М. *Організаційно-економічні проблеми зайнятості сільського населення Галичини* / Жибак М.М. // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2008. – Вип. 18. – С. 199–204.

12. Вдовенко Н.М. *Роль держави в економічному і соціальному розвитку суспільства* / Вдовенко Н.М. // *Інноваційна економіка: зб. наук. праць*. – Тернопіль: Тернопільський інститут АПВ, 2011. – Вип. 3 (22). – С. 249–253.

13. Вдовенко Н.М. *Пріоритети функціонування агропідприємств на основі оренди земель: виклики глобалізації* / Вдовенко Н.М., Богач Л.В. // *Міжнародний науковий журнал*. – 2016. – № 10 (20). – Т. 2. – С. 63–66.

14. Вдовенко Н.М. *Обліково-аналітичні засади купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення з урахуванням зарубіжного досвіду* / Н.М. Вдовенко // *Міжнародний науковий журнал*. – 2016. – № 8. – С. 99–102.

15. Шкляр В.Б. *Соціально-економічні мотиви формування та реалізації державної аграрної політики в Україні* / Шкляр В.Б. // *Економіка АПК*. – 2004. – № 12. – С. 28–32.

16. Vdovenko N.M. *Coordination of process standardization and methodology of state regulation of agrarian sector* / Vdovenko N.M., Gechbaia B.N. // *Moambe*. – 2016. – № 23. – С. 17–21.

17. *Основні пріоритети розвитку АПК України у контексті економічної, продовольчої та енергетичної безпеки країни: Кол. монографія*. – Ч. 2. – Умань: Візаві, 2014. – 228 с. – Вдовенко Н.М. *Концептуальні підходи до з'ясування можливості дії механізму державно-приватного партнерства у аграрному секторі економіки* (С. 68–75).

18. *Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур у 2009 році*, Державний комітет статистики України – К., 2010. – 43 с.

19. *Статистичний бюлетень «Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур у 2014 році»*, Державна служба статистики України, К.: 2015. – 51 с.

СТРАТЕГІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕЗІНТЕГРАЦІЇ
ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ДОСВІД ЄСSTRATEGY AND PROSPECTS OF ECONOMIC DISINTEGRATION
FOR THE NATIONAL ECONOMY: EU EXPERIENCE

УДК 327.39

Шапошников К.С.д.е.н., професор, директор
Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій**Валуєв Ю.Б.**д.е.н., головний науковий співробітник
Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій**Папаїка О.О.**д.е.н., професор,
головний науковий співробітник
Причорноморський науково-дослідний
інститут економіки та інновацій

Анотація: Сьогодні все більше фахівців стверджує, що Європейська інтеграція не виконала своїх функцій. Зростання валового продукту гальмується, продуктивність праці зменшується, все більш значною стає нерівність у розподілі доходів в окремих країнах ЄС. Аналізуючи ці тенденції, дехто вважає, що неминучим є розпад ЄС, але ми так не вважаємо і спробуємо викласти свою думку щодо означених процесів у цій статті. Звичайно, подальше функціонування ЄС вимагатиме змін парадигм економічної інтеграції. Крім того, члени ЄС імовірно змушені будуть відмовитись від існуючої політики оплати праці. Отже, дана стаття присвячена стратегіям та перспективам економічної дезінтеграції для національної економіки на прикладі країн-учасниць ЄС.

Ключові слова: Європейський Союз, економічна інтеграція, економічна дезінтеграція, національна економіка, стратегія економічного розвитку.

Summary: It is argued that European integration has not fulfilled its chief economic promises. Output growth has been increasingly weak and unstable. Productivity growth has been following a decreasing trend. Income inequalities, both within and between the EU Member States, have been rising. This sorry state of affairs is likely to continue – and likely to precipitate further exits, or eventually, the dissolution of the Union. However, this outcome is not unavoidable. A better integration in the EU is possible, at least in theory. Also the negative consequences implicit in the existence of the common currency could be neutralised. However, the basic paradigms of the economic policies to be followed in the EU would have to be radically changed. First, the unconditional fiscal consolidation provisions still in force would have to be repelled. Second, 'beggar-thy-neighbour' (or mercantilist) wage policies would have to be 'outlawed'.

Key words: European Union, economic integration, economic disintegration, national economy, economic development strategy.

Вступ. Європейська економічна інтеграція була першою серйозною спробою економічної інтеграції у новітній історії, безумовно вагому роль у цьому відіграв договір Maastricht. Введення євро стало відправною точкою для процесу внутрішньої лібералізації торгівлі в межах ЄС і полегшило створення зони вільного динамічного переміщення праці, товарів і послуг. Про це свідчить і динаміка взаємного експорту (у відсотках від ВВП, рис. 1).

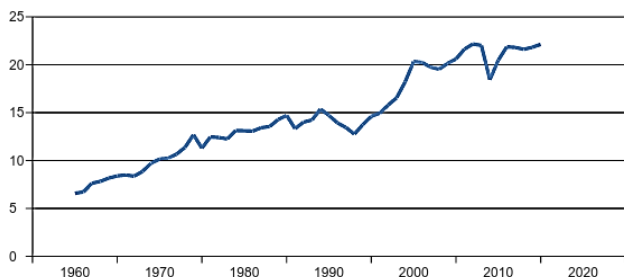


Рис. 1. Динаміка взаємного експорту (країни ЄС, у відсотках від ВВП)

Джерело: АМЕСО.

Економічна інтеграція («внутрішня економічна лібералізація» або «глобалізація») загалом передбачала сприяння економічному зростанню (у тому числі через небажані перехідні процеси щодо розподілу зовнішніх та внутрішніх ефектів). Очікувалося, що щільніша інтеграція сприяє швидшому зростанню продуктивності, наприклад, через змагання щодо ефективнішого використання дефіцитних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям розвитку ЄС в останні роки присвя-

чено праці Б. Фредріксена, Д. Бірна, Дж. Ферналд, М. Рейнсдорф, М. Калдор, Н. Моллік, Дж. Фарія, П. Альбукерке, М. Леон-Ледесма, Дж. Мокір, К. Ласкі, Л. Подкамінер.

Постановка завдання. Окреслення проблем та перспектив економічної дезінтеграції для ЄС.

Виклад основного матеріалу. Нажаль, європейська інтеграція не виконала згаданих вище функцій. Насправді економічне зростання в об'єднаній Європі гальмується. Причому слід об'єктивно зазначити, що цей процес розпочався задовго до створення ЄС у сучасному вигляді, адже зниження темпів зростання почалось приблизно з середини 1970-х років (Рис. 2). Темпи приросту стали стрибкоподібними. Крім того, зростання стало все більш мінливим, з піками і спадами, що досягають апогею у 1993, 2003, 2009 і 2012 рр.

Глибокі різкі падіння цін у 1993 і 2009 рр. не можуть, на нашу думку, розглядатися як «екзогенні потрясіння». Ці різкі падіння цін були «ендогенними». Вони стали наслідками економічної «архітектури», що свідомо проектується Європейськими економічними елітами. У 1993 році спад був наслідком катастрофи «Exchange Rate Mechanism»; у 2009 році спостерігався колапс фінансової сфери в ЄС, який став наслідком політичних рішень.

Імовірно, спад 2012 року спровокувала істерія навколо «Фінансової консолідації». Нарешті, введення євро (починаючи з 1998 р.) і повної внутрішньої торгової лібералізації (Єдиний Євроринок, починаючи з 1993 р.) не стали акселератором зростання ВВП.

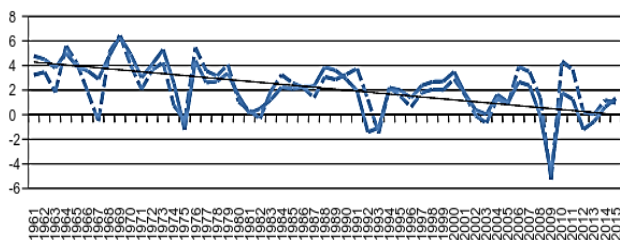


Рис. 2. Темпи приросту реального ВВП на душу населення у країнах ЄС

Джерело: АМЕСО.

У той же час продуктивність праці також зменшувалась (Рис. 3). Цей результат прихильниками неокласики зазвичай вважається парадоксом. Ми погоджуємось з думкою про те, що цей парадокс можна пояснити за допомогою інституціонального підходу, врахувавши, що в той час мали місце систематичні неврахування офіційною статистикою і продукції, і продуктивності (Мокур, 2014; Feldstein, 2015 р). Є й інші пояснення цього парадоксу (Burne; 2016).

R. Gordon (2015) – є мабуть найбільш цитованим представником течії «Supply-siders» – пропонує тезу про те, що технологічний прогрес не запобіг послабленню зростання продуктивності праці. Він засуджує ситуацію застою «post-2008» і логічно закликає до подальших «структурних реформ»: послаблення контролю, сприяння гнучкості ринку праці тощо, що має посилити зростання продуктивності, а отже, і сприяє зростанню ВВП.

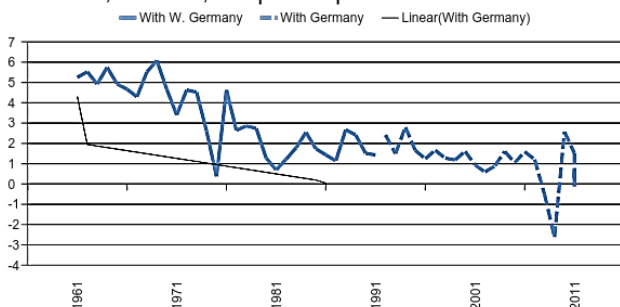


Рис. 3. Реальні темпи приросту продуктивності у країнах ЄС

Джерело: АМЕСО.

Проте, результати економетричного огляду (Podkaminer, 2016) зв'язків між продуктивністю праці і компаративним зростанням для 22 країн (саме для такої кількості країн вчений мав всю повноту інформації) вказують на те, що загальна продуктивність «не збільшує» продукцію. Оглядачі пояснюють таку ситуацію за допомогою класичного закону Kaldor-Verdoorn (Kaldor, 1966). При цьому самі ж згадані нами аналітики стверджують, що уповільнення зростання продуктивності не може бути причиною повного уповільнення зростання випуску продукції в ЄС.

Логічно постає питання про інші фактори такого уповільнення. Серед них фігурує й декларована

політиками інтенсифікація конвергенції у рівні доходів (Рис. 4).

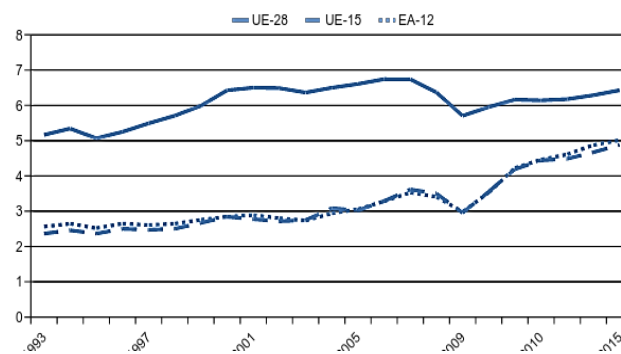


Рис. 4. Середньоквадратичні відхилення національного доходу на душу населення у країнах ЄС

Джерело: АМЕСО.

Проте, Рис. 4 свідчить про зростання нерівності у розподілі доходів. І хоча економічна історія нових Центральних і Східних Європейських країн-учасниць ЄС безумовно не завершена, однак, економічне зростання цих країн під впливом інтеграції в ЄС не вражає (Рис. 5). Ці країни сьогодні демонструють економічну залежність від Західно-Європейського ядра ЄС (передусім від Німеччини). Темп (і джерела) їх економічного зростання фактично залежать від політики Німеччини, національна економіка якої за різними оцінками також знаходиться у фазі «застою».

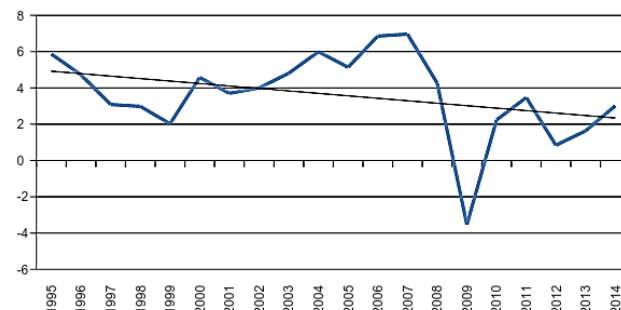


Рис. 5. Реальні норми зростання продукції на душу населення у нових 10 країнах-членах ЄС

Джерело: АМЕСО.

Таким чином логічно висунути гіпотезу про те, що норми і правила Maastricht у комбінації з єдиною валютою (і загальною грошово-кредитною політикою) кінцем кінцем загальмували зростання продукції, призвели до внутрішньої нестійкості, а отже і підготували ґрунт для розпаду ЄС (Laski і Podkaminer, 2012). Інституціональною пасткою для нових країн-учасниць ЄС фактично стала така послідовність: спершу, щоб увійти до ЄС, слід виконати жорсткий набір фінансових правил (без урахування специфіки національної економіки). Однак, єдина валюта, єдина грошово-кредитна політика і єдина процентна ставка мають кардинально різний економічний вплив для різних

національних економік. А якщо врахувати різний рівень інфляції у різних країнах, то виходить, що реальні процентні ставки стають гранично високими в країнах з нижчою інфляцією, що поступово формує підвалини для спаду (Рис. 6).

Отже, принцип «єдиних правил» або нав'язування «єдиного інституціонального середовища» без урахування національної специфіки, не спрацював.

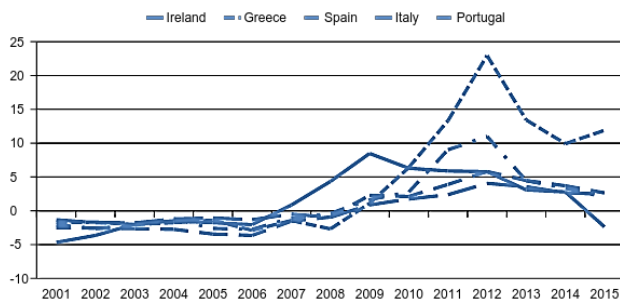


Рис. 6. Реальні процентні ставки у країнах ЄС

Джерело: АМЕСО.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Чи можливо виправити ситуацію? Звичайно, але це потребує зміни основних парадигм економічної політики ЄС (Laski і Podkaminer, 2012). Передусім мова йде про два аспекти: відхід від безумовної і повної фінансової консолідації, а також зміна політики формування єдиної заробітної плати, а саме: «beggar-thyself»-політика (Laski і Podkaminer, 2011). В іншому випадку країни-старожили ЄС і насамперед Німеччина не зможуть ефективно керувати надлишками торгового балансу і в результаті можуть зазнати депресії. Крім того, така політика формування заробітної плати для всіх країн-учасниць ЄС виглядає нереалістичною. Вагомим фактором цього є також випереджаюче зростання торгівлі (у першу чергу електронної) у порівнянні з швидкістю інших глобалізаційних процесів.

Проте, слід пам'ятати, що існування ЄС є життєво важливим для європейців, особливо для країн Центральної і Східної Європи. Без ЄС ці нації ризикують загубитись у конкурентному середовищі і втратити самоідентифікацію. Але ЄС не може процвітати в межах self-imposed обмежень, які фактично не мають достатнього економічного обґрунтування. Тому, європейській спільноті слід ініціювати необхідні зміни парадигм, адже в іншому випадку ЄС буде втрачати учасників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bonesmo Fredriksen, K. (2012), Income Inequality in the European Union, OECD Econ. Dept. Working Paper, No. 952.
2. Byrne, D., J.G. Fernald and M.B. Reinsdorf (2016), 'Does the United States have a productivity slowdown or a measurement problem?', Brookings Papers on Economic Activity, Conference Draft, 10-11 March.
3. Feldstein, M. (2015), 'The U.S. Underestimates Growth', Wall Street Journal, 18 May.
4. Gordon, J.R. (2015), 'Secular Stagnation: A Supply-Side View', American Economic Review: Papers & Proceedings 2015, Vol. 105, No. 5, pp. 54-59.
5. Kaldor, N. (1966), Causes of the Slow Rate of Economic Growth in the United Kingdom, Cambridge University Press, Cambridge.
6. Mollick, A.V., J. Faria, P. Albuquerque and M. Leon-Ledesma (2008), 'Can globalisation stop the decline in commodities' terms of trade', Cambridge Journal of Economics, Vol. 32, No. 5, pp. 683-701.
7. Mokyry, J. (2014), 'Secular Stagnation? Not in Your Life', in: C. Teulings and R. Baldwin (eds), Secular Stagnation: Facts, Causes, and Cures, VoxEU.org eBook.
8. Laski, K. and L. Podkaminer (2011), 'Common monetary policy with uncommon wage policies: Centrifugal forces tearing the euro area apart', Intervention. European Journal of Economics and Economic Policies, Vol. 8, No. 1, pp. 21-29.
9. Laski, K. and L. Podkaminer (2012), 'The basic paradigms of EU economic policy making need to be changed', Cambridge Journal of Economics, Vol. 36, No. 1, pp. 253-270.
10. Laski, K. and L. Podkaminer (2013), 'Net private savings in relation to the government's financial balance: some basic principles of macroeconomics disregarded by the European Union's economic policy makers', in Ó. Dejuán, E. Febrero and J. Uxó (eds), Post-Keynesian Views of the Crisis and its Remedies, Routledge.
11. Podkaminer, L. (2014), 'Does trade drive global output growth?', Bank & Credit, Vol. 45, No. 4, pp. 311-330.
12. Podkaminer, L. (2015a), 'The euro area's secular stagnation and what can be done about it. A post-Keynesian perspective', Real World Economics Review, Issue 70, pp. 1-16.
13. Podkaminer, L. (2015b), 'Central Europe: Trapped in Integration?', Acta Oeconomica, Vol. 65 (Suppl. 1), pp. 83-106.
14. Podkaminer, L. (2016), 'The slowdown in labor productivity growth is an effect of economic stagnation rather than its cause', Paper presented at the Kaldor Conference, Corvinus University, Budapest, 30. September 2016.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ Й МЕХАНІЗМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ НАЯВНИХ РЕСУРСІВ І КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

PROBLEMS OF TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE AND WAYS AND MECHANISMS OF THEIR SOLUTION BY UTILIZING EXISTING RESOURCES AND COMPETITIVE ADVANTAGES

У статті здійснена всебічна оцінка особливостей структури та розвитку галузі туризму. Виявлені чинники та проблеми розвитку туристичної галузі в Україні. Визначені вузькі місця та недоліки її державного регулювання. Обґрунтовані ресурси та резерви їх вирішення. Названі очікувані вигоди та переваги.

Ключові слова: галузь туризму, проблеми, чинники, ресурси, державне регулювання, конкурентні переваги, перспективи, управління.

В статье осуществлена всесторонняя оценка особенностей структуры и развития отрасли туризма. Выявлены факторы и проблемы развития туристической отрасли в Украине. Определены узкие места и недостатки ее государственного

регулювання. Обоснованные ресурсы и резервы их решения. Названные ожидаемые выгоды и предпочтения.

Ключевые слова: сфера туризма, проблемы, факторы, ресурсы, государственное регулирование, конкурентные преимущества, перспективы, управление.

The article presents a comprehensive assessment of the peculiarities of the structure and development of the tourism industry. The factors and problems of development of tourist industry in Ukraine. Identified bottlenecks and the limitations of state regulation. Reasonable resources and reserves of their decision. Named the expected benefits and preferences.

Key words: tourism industry, challenges, factors, resources, government regulation, competitive advantages, prospects, management.

УДК 65.012.23: 338

Яровий В.Ф.,

к.е.н., доцент, докторант,

Херсонський державний університет

Постановка проблеми. Глобалізаційні явища, які відбуваються в сучасному суспільстві, суттєво вплинули на розвиток галузі туризму. У результаті цього, а також внаслідок специфіки галузі, стан та розвиток вітчизняного туристичного ринку характеризується достатньо складною, динамічною багатофакторністю. З одного боку, збільшується його ємність: (за даними статистики, кількість туристичних компаній і туристів постійно зростає), але разом з тим якість обслуговування туристів, становище більшості культурно-історичних та природних об'єктів, економіко-політична ситуація України свідчать про значні проблеми діяльності туристичних організацій та підприємств, згортання цілих напрямів туристичної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел з проблематики управління туристичними підприємствами в Україні, державного регулювання діяльності галузі туризму, свідчить, що українським вченим тут належить вагомий теоретичний доробок. Цим питанням присвячені наукові праці Ю.В. Алексеєва, М.А. Берг, М.Г. Бойко, М. Борушака, С.С. Галасюка, Т.В. Грінько, Г.І. Жабер, М.І. Кабушкіна, В.Ф. Кифяка, Є.В. Козловського, С.М. Кобзової, Г.І. Михайліченка, І.М. Писаревського, І.Г. Смирнова, О.О. Фастовця. Разом з тим питання оцінки проблем і викликів розвитку галузі та шляхів їх вирішення на основі використання наявних ресурсів потребують продовження наукових розробок.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем, викликів, загроз і тенденцій розвитку галузі туризму в Україні та обґрунтування мож-

ливостей їх вирішення на основі наявних ресурсів і конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Деякі автори одночасно визначають туризм і як окрему галузь, і як комплекс взаємопов'язаних між собою інфраструктурних одиниць. Так на думку М. Жукової, під галуззю туризму слід розуміти сукупність самостійних, територіально відособлених туристських господарських одиниць, що володіють певною матеріально-технічною базою та спеціалізуються на виробництві й реалізації туристських послуг і товарів, об'єднаних спільною діяльністю й управлінням [1, с. 43]. Як вважає М.І. Кабушкін, туризм – це галузь економіки, що включає в себе діяльність туристичних організаторів, агентів і посередників [2, с. 12]. Але у зв'язку з тим, що туристичний ринок охоплює широку інфраструктуру і стимулює розвиток готелів, ресторанів, підприємств торгівлі, поняття туризм можливо доцільно розглядати з різних сторін, а саме:

- як складноорганізовану соціально-економічну господарську систему, яка забезпечує суспільно значиму діяльність, створює нові продукти, робочі місця, доходи, податки тощо;
- як мультиплікатор розвитку інфраструктури і зростання рівня життя населення;
- як сукупність видів послуг, рекреації, відпочинку;
- як засіб охорони природи і культурної спадщини;
- як сукупність певних відносин, у т.ч. міжнародного культурного обміну, міграції населення;

– як галузь національної економіки із значною кількістю підгалузей.

Для розвитку туризму, як соціально-економічної системи в сучасній жорсткій конкуренції у туристичній галузі потрібно вирішення нових завдань, пов'язаних з потребою в адекватному реагуванні держави на значні глобалізаційні зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування організацій туризму.

Особливістю формування нормативно-правової бази у сфері туризму є її комплексний характер. До неї входять численні правові норми різної галузевої спрямованості: конституційного, адміністративного, цивільного, екологічного, господарського, фінансового, податкового, трудового, митного, міжнародного права тощо. Загалом правові норми з питань туризму сьогодні містяться більше ніж у 200 нормативних актах і створюють відповідну систему туристичного законодавства. Разом з тим, не зважаючи на активне формування нормативно-правового забезпечення в Україні, його вплив на розвиток туристичної сфери ще суттєво не відчувається.

Насамперед це стосується відповідальності туристичних підприємств за свою діяльність, захисту прав споживачів туристичних послуг, страхування їх життя та безпеки тощо. Державі необхідно удосконалити умови ліцензування, технологію стандартизації, сертифікації та статистики туристичної діяльності. Всебічного удосконалення потребує візова стратегія України відносно іноземних держав, безпечна з міграційного погляду, консульська підтримка співвітчизників за кордоном [3, с. 160].

Рушійною силою розвитку туризму виступає ресурсний туристичний потенціал України, який теж потерпає від недоліків державної підтримки. Вони полягають у наступному.

1. Недостатнє бюджетне фінансування. За тривалий час економічної кризи та стагнації бюджетне фінансування культурної та соціальної сфери, природоохоронних засобів значно знизилось. І така недостатня бюджетна підтримка культурно-історичної спадщини є наслідком залишкового фінансування культури в цілому. Україна ще далека від європейських стандартів у цій галузі, за якими бюджетні видатки на культуру становлять до 2% бюджету на загальнодержавному рівні, та 3-4% бюджету місцевого рівня. Багато пам'яток світового значення в нашій країні перебуває у критичному стані, і у разі неприйняття термінових реставраційних заходів їхня руйнація може мати незворотній характер [4, с. 280].

2. Нераціональний розподіл наявного бюджетного фінансування. Здійснювані бюджетні видатки використовуються не завжди раціонально та ефективно. Значна їхня частка спрямовується на зведення затратних «новобудов» на місці втрачених пам'яток та будівництво помпезних нових споруд

сумнівної історичної та естетичної цінності. Водночас від хронічного недофінансування інтенсивно руйнуються існуючі пам'ятки, цінність яких не підлягає сумніву. Досить згадати спробу відбудови Десятинної церкви (хоча немає точного уявлення, який вигляд вона мала насправді), рішення про зведення у Києві монумента Соборності України (хоча його проект не пройшов фахової та громадської експертизи і викликав протести з приводу своєї ідеологічної та естетичної невідповідності), забудову Андріївського узвозу та багато інших. Ухвалюються рішення щодо зведення нових музеїв, тоді як вже існуючі потерпають від нестачі коштів, закладаються нові виставкові площі, на яких неможливо створити належні умови для зберігання експонатів, тоді як існуючі занедбуються та не використовуються [5, с. 10].

3. Збереження культурно-історичної спадщини України потребує системності у діяльності органів державної влади. Управлінські функції розпорешені між Міністерством культури, Міністерством інфраструктури, Туристичною агенцією України та іншими відомствами. Це призводить до проблем забезпечення комплексного державного керівництва охороною, використанням і відновленням культурної спадщини. Вже багато років представниками громадських організацій висловлюється думка щодо необхідності створення окремого, самостійного центрального органу виконавчої влади з питань збереження культурно-історичної спадщини України, адже вона є основою розвитку туристичних організацій [6, с. 107].

4. Недостатній контроль за виконанням чинних законів, правових актів та прийнятих рішень. Системного характеру в усіх регіонах України набули порушення законодавства з питань охорони та використання культурно-історичної спадщини під час відведення земельних ділянок під забудову та інших комерційних цілей (як от забудова в охоронній зоні Софії Київської). Навіть у разі припинення такої протиправної практики, щодо порушників, здебільшого, не передбачено належної відповідальності. Почастішали випадки невиконання, несвочасного виконання, або ж виконання не в повному обсязі чи не належним чином рішень державної влади у даній галузі (зокрема, навіть Указів Президента України).

5. Необхідність удосконалення нормативно-правової бази. Чинне законодавство України з питань охорони та використання культурно-історичної спадщини переважно задовольняє потреби регулювання цієї сфери і відповідає нормам та принципам міжнародного права. Таке законодавство визначається передусім Конституцією України, Основами законодавства про культуру, Законом України «Про охорону культурної спадщини», низкою законів та спеціальних нормативно-правових актів. Однак галузь туризму регулюється

не тільки зазначеними нормативно-правовими актами, але й нормативними документами, що стосуються питань власності.

Тому виникають різні правові колізії між спеціальними правовими документами, що стосуються охорони пам'яток, та тими, що регулюють відносини власності. Отже, нагальною є потреба їхнього узгодження. Актуальним залишається узгодження внутрішнього законодавства України у цій галузі з підписаними і ратифікованими нею відповідними міжнародними конвенціями, договорами та угодами [7, с. 79].

За даними Державного земельного кадастру, загальна площа території України становить 60,4 млн га, з них: 72% земель сільськогосподарського призначення; 17,2% – ліси та інші лісовкриті площі; 1,6% – болота; 1,7% – незаболочені відкриті землі і 4% території перебувають під водою. Особливо цінні землі займають біля 12 млн га (20%). У структурі земель за формою впливу на природне середовище найбільше значення мають: сільськогосподарські угіддя – 69,3% від загальної площі; землі під промисловою забудовою – 0,4%; землі природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного, історико-культурного призначення – 4,1% [8].

Курортні та рекреаційні території нашої держави становлять близько 9,1 млн га, тобто 15% території. На державному обліку в Україні перебуває понад 130 тисяч пам'яток, з них 57206 – пам'ятки археології (418 з яких національного значення), 51364 – пам'ятки історії, 5926 – пам'ятки монументального мистецтва, 16293 – пам'ятки архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва та ландшафтні [8]. У нашій державі функціонує 61 історико-культурний заповідник, 13 мають статус національних. Завдяки цьому країна по суті має необмежені можливості розвитку туристичної галузі та відповідного ринку. Проте, часто через їх не належний стан або занепад виникають ситуації, коли турпідприємства не можуть задовольнити попит на туристичні послуги.

Наступна проблема, яка існує і зараз, це стан транспортної галузі та шляхів сполучення. Транспортний комплекс за сучасних умов функціонування є транспортно-логістичною системою, призначеною для виконання транспортної роботи, в межах якої взаємодіють транспортні засоби, шляхи сполучення та інфраструктура різних видів транспорту. В Україні поступово здійснюється його модернізація, але вона потребує значного прискорення. Кожна інфраструктурна одиниця, яка відіграє певну роль в ланцюгу створення туристичного продукту, зазнає суттєвого впливу глобалізаційних процесів та конкуренції [9]. Міжнародні порівняння дозволяють виявити проблеми розвитку галузі туризму.

Так якість складових національного туристичного продукту оцінюється як низька. Значна час-

тина природних територій та об'єктів культурної спадщини не пристосована для туристичних відвідувань, туристична інфраструктура в цілому не відповідає якісним параметрам, а туристичні послуги у більшості секторів туристичної сфери – вимогам щодо якості обслуговування. У країні відсутня цілісна система управління і контролю за використанням туристично-рекреаційних ресурсів. Різним є відомче підпорядкування туристичних та курортно-рекреаційних ресурсів. Необхідно також утворити спеціальний уповноважений центральний орган виконавчої влади з питань діяльності курортів.

Потребує усунення недосконалість організаційно-правових та економічних механізмів реалізації державної політики у сфері туризму і діяльності курортів, слабка міжвідомча координація та взаємодія між органами державної влади та місцевого самоврядування. Необхідно створення ефективної системи захисту прав та інтересів туристів, забезпечення безпечних умов на об'єктах туристичних відвідувань та за напрямками туристичних маршрутів.

Основою подальшого розвитку галузі має бути планування послуг туризму, потреб населення та економіки. Завдяки цьому можливим є простеження параметрів туристичного потоку у відповідності до наявних ресурсних можливостей. Наступний крок – це належна підтримка розвитку пріоритетних видів туризму, зокрема, в'їзного та внутрішнього туризму, сільського екологічного туризму тощо. Велике значення має розробка і дотримання нормативного, методичного та інформаційного забезпечення діяльності органів місцевого самоврядування, громадських організацій та суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туризму і діяльності курортів.

Висновки з проведеного дослідження. Для вирішення проблем розвитку галузі туризму необхідним є зважений, системний підхід до вирішення ключових проблем даного напрямку, а саме: розробка принципів управління туристичними підприємствами, які б дозволили поєднати всі інфраструктурні одиниці туристичного ринку; формування єдиної інформаційної бази про туристичні ресурси України. Це дозволить створювати громадські спілки для підтримки екскурсійних об'єктів у належному стані й поєднати зусилля державних, місцевих органів регулювання галузі.

Обґрунтовані заходи допомогли б створювати новий туристичний продукт, який би задовольнив потреби держави, туристичних організацій та екскурсантів. Необхідно ставити завдання поновити методичну базу з формування туристичних маршрутів. Це дозволить розвиватися туристичним підприємствам у сучасному економіко-політичному просторі України та збільшити прибутковість туристичних підприємств і галузі загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жукова М.А. Индустрия туризма: менеджмент организации / М.А. Жукова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 200 с.
2. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма / Н.И. Кабушкин // 2-е изд., перераб. – Мн.: Новое знание, 2001. – 430 с.
3. Герасименко В.Г. Управління національним туризмом в контексті міжнародного досвіду / В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк // Вісник ДІТБ. – 2009. – Вип. 12. – С. 160-167.
4. Чкан А.С. Державне регулювання сфери туризму в Україні / А.С. Чкан // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – Економічні науки. – 2012. – № 2 (18), Т. 3. – С. 276-290.
5. Бойко М. Г. Формування споживчої цінності туристичних продуктів / М. Г. Бойко, Т. І. Ткаченко // Товари і ринки. – 2012 р. – № 2 – С. 5-16
6. Опалько Ю.В. Збереження культурно-історичної спадщини в сучасній Україні: проблеми та перспективи / Ю.В. Опалько // Стратегічні пріоритети.. – 2007. – С. 107.
7. Михайліченко Г.І. Практика організації туристичних подорожей: [навч. посіб.] / Г.І. Михайліченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 156 с.
8. Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру [Електроний ресурс]: Матеріали круглих столів з питань з питань земельної реформи. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/kadastr-i-reiestratsiia>
9. Кузнецов В. Проблеми розвитку туризму в Україні [Електронний ресурс] / В. Кузнецов, Ю. Сологуб // Національний університет харчових технологій – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/18752/1/309.pdf>

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ВДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛЕЙ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

THE IMPROVEMENT OF QUALITY AND EFFECTIVENESS INDEXES MODELS OF ORGANIZATIONAL STRUCTURES OF ENTERPRISES MANAGEMENT

УДК 005.52:[005.6:005.7]

Гусева О. Ю.,

д.е.н., професор, завідувач
кафедри економіки підприємств
та соціальних технологій
Державний університет телекомунікацій
Прудникова І.М.
аспірант кафедри економіки
підприємств та соціальних технологій
Державний університет телекомунікацій

У статті проаналізовано показники оцінки організаційної структури управління підприємством (ОСУ). Визначено вагомість її елементів. Запропоновано моделі показників якості та ефективності організаційної структури управління. Виявлено зв'язок між якістю ОСУ та прибутком підприємства.

Ключові слова: організаційна структура управління підприємством, показники оцінки організаційної структури управління, елементи ОСУ, модель показника якості, модель показника ефективності.

В статье проанализированы показатели оценки организационной структуры управления предприятием (ОСУ). Определена весомость её элементов. Предложены модели показателей качества и эффективности организационной структуры управления. Определена связь между качеством ОСУ и прибылью предприятия.

Ключевые слова: организационная структура управления предприятием, показатели оценки организационной структуры управления, элементы ОСУ, модель показателя качества, модель показателя эффективности.

In the article indexes of evaluation of organizational structure of enterprise management (OSM) have been analyzed. Ponderability of its elements has been identified. Quality and effectiveness indexes models of organizational structure of management have been proposed. The correlation between OSM quality and profit of enterprise has been identified.

Key words: organizational structure of enterprise management, indexes of evaluation of organizational structure of management, OSM elements, model of quality index, model of effectiveness index.

Постановка проблеми. Сучасний стан бізнес-середовища та української економіки в цілому спонукає керівництво підприємств до швидкого реагування на зміни, до пошуку шляхів оптимізації діяльності і в першу чергу за рахунок вдосконалення системи управління. Основою системи менеджменту підприємством є організаційна структура управління (далі – ОСУ). Одним із ключових факторів адаптації ОСУ до нестабільних умов функціонування є якість її складу, що досягається не тільки за рахунок вдалого проектування, а й завдяки своєчасній та ретельній діагностиці. Тому на сьогоднішній день особливо гостро постають питання достовірного визначення якості та ефективності ОСУ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню оцінювання організаційних структур управління присвятили свої роботи такі науковці, як: В. П. Єгоров [1], О. Є. Кузьмін [2], О. В. Мукач [2], Л. С. Нождак [2], І. В. Сіменко [3] та інші. Але більшість із них зосередилась на визначенні ефективності досліджуваного об'єкту, в той час, як ідентифікації його якості приділено недостатньо уваги, що й обумовило актуальність дослідження.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у вдосконаленні моделей показників для визначення якості та ефективності організаційних структур управління підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літературних джерел щодо показників

оцінки ОСУ свідчить про те, що переважна більшість вчених [1, 4, 5] пропонує обчислювати її ефективність, яка характеризує не якісний аспект даного об'єкту, а результативний, лише в роботі Сіменко І.В. [3] запропоновано модель показника якості ОСУ. Показник ефективності організаційної структури управління, запропонований науковцями [4, с. 76; 5, с. 61] не має практичної реалізації. Оскільки для його обчислення вчені пропонують використовувати кінцевий результат діяльності ОСУ, але при цьому методику його визначення науковці не розкривають. Слід зауважити, що достовірно і точно ідентифікувати кінцевий результат від діяльності виключно організаційної структури управління є практично неможливим. Критерій ефективності гнучких ОСУ, який пропонує В.П. Єгоров [1, с. 11], на нашу думку, має більшу перспективу для практичного застосування, ніж вищезазначений коефіцієнт. Однак, вчений пропонує використовувати для його обчислення показник результату управлінської діяльності, який він визначає як відношення темпу приросту продуктивності праці до темпу приросту фондоозброєності. Підсумком розрахунку цього показника буде результат від управлінської праці персоналу, а не вигоди від якості та ефективності ОСУ. Наступним кроком науковець пропонує під час обчислення питомих витрат на управління перемножити вартість основних виробничих фондів та оборотних коштів, відповідно, на коефіцієнти коригування за

рівнем централізації і децентралізації управління підприємством. Таке коригування, по-перше, не має економічного сенсу, а по-друге, для визначення цих коефіцієнтів вчений пропонує порівнювати рівні централізації та децентралізації управління даної оргструктури із гнучкими ОСУ інших підприємств. У такому випадку, якщо аналітика не має даних про вищевказані коефіцієнти інших компаній, з якими можна порівняти досліджувану організацію, то розрахунок цих показників стає неможливим і відповідно не вистачає даних для визначення питомих витрат на управління, а далі і самого критерію ефективності гнучких ОСУ. Таким чином, запропонований вченим показник є складним для практичного застосування і отримати реальний результат, від його розрахунку, можна в досить обмеженому числі випадків.

Модель показника якості організаційної структури управління, яка була запропонована Сіменко І.В. [3, с. 250], на нашу думку, може бути застосована для визначення рівня якості ОСУ. Але вважаємо, що її можна удосконалити. А саме: для формування моделі показника якості ОСУ слід застосувати якість кожного з її елементів та їх вагомість.

У попередніх дослідженнях [6, с. 84] було зроблено висновок, що елементами ОСУ є рівні управління, елементи (підрозділи та окремі менеджери), зв'язки.

З метою визначення вагомості впливу складових організаційної структури управління на її якість було проведено опитування серед 126 менеджерів підприємств харчової промисловості Донецької області, узагальнені результати якого наведені в табл. 1. Для забезпечення більшої достовірності даних в опитуванні від всіх підприємств приймали участь управлінці від кожного рівня менеджменту (вищий, середній, нижчий), а саме оцінювання відбувалося за десятибальною шкалою.

Таблиця 1

Вагомість елементів ОСУ

Назва показника	Рівні ОСУ, бали	Елементи ОСУ, бали	Зв'язки між елементами, бали	Всього, бали
Сума рангів	889	1091	1094	3074,00
Відхилення від середнього рангу	-135,667	66,33	69,33	0,00
Відхилення у квадраті	18405,4	4400,1	4807,1	27612,67
Вагомість елементів	0,29	0,35	0,36	1,00

Результати опитування дозволяють зробити висновок, що на думку експертів найбільша вагомість притаманна комунікаціям ОСУ. Друге

місце посідають елементи (підрозділи та окремі менеджери), а третє – рівні організаційної структури управління.

На базі вищезазначених даних обчислимо коефіцієнт конкордації та критерій Пірсона: $W = (12 \cdot 27612,67) / (126^2 \cdot (3^3 - 3)) = 0,87$; $\chi^2 = 126 \cdot (3-1) \cdot 0,87 = 219,24$. Визначення коефіцієнта конкордації свідчить про високий рівень погодженості оцінок експертів. У свою чергу, розрахунок критерію Пірсона (χ^2) показав, що його фактичне значення (219,24) суттєво перевищує критичний рівень (5,99). Це свідчить про те, що розрахований коефіцієнт конкордації Кендалла (0,87) є величиною не випадковою і викликає довіру.

Базуючись на визначеній вагомості елементів організаційної структури управління підприємством (див. табл. 1.) і розрахунках якості та ефективності складових ОСУ, здійснених за допомогою експертних оцінок та графічної методики викладеної у попередніх дослідженнях [6, с. 85], можемо запропонувати таку модель узагальненого показника якості ОСУ (1):

$$Y_{\text{ОСУзаг}} = 0,29 \cdot Y_p + 0,35 \cdot Y_{\text{вл}} + 0,36 \cdot Y_3, \quad (1)$$

де Y_p – якість рівнів оргструктури управління,

$Y_{\text{вл}}$ – якість елементів (підрозділів) ОСУ,

Y_3 – якість зв'язків в структурі.

І узагальненого показника ефективності ОСУ (2):

$$E_{\text{ОСУзаг}} = 0,29 \cdot E_p + 0,35 \cdot E_{\text{вл}} + 0,36 \cdot E_3, \quad (2)$$

де E_p – ефективність рівнів організаційної структури,

$E_{\text{вл}}$ – ефективність елементів (підрозділів) ОСУ,

E_3 – ефективність зв'язків в структурі.

На основі розрахунків оптимальних значень якості кожної складової організаційної структури управління визначимо ідеальні значення узагальнених показників:

$$Y_{\text{ОСУзаг1}} = 0,29 \cdot 79,88 + 0,35 \cdot 105,8 + 0,36 \cdot 109,81 = 99,73;$$

$$Y_{\text{ОСУзаг2}} = 0,29 \cdot 63,34 + 0,35 \cdot 105,8 + 0,36 \cdot 109,81 = 94,93;$$

$$E_{\text{ОСУзаг1}} = 0,29 \cdot 13,31 + 0,35 \cdot 17,63 + 0,36 \cdot 18,30 = 16,62;$$

$$E_{\text{ОСУзаг2}} = 0,29 \cdot 10,56 + 0,35 \cdot 17,63 + 0,36 \cdot 18,30 = 15,82.$$

Отже, результати проведених обчислень свідчать про те, що загальна оптимальна якість ОСУ коливається від 94,93 до 99,73, а ефективність – від 15,82 до 16,62.

Розрахуємо фактичні значення узагальнених показників якості та ефективності ОСУ в досліджуваних підприємствах (табл. 2).

Вищенаведені дані дозволяють зробити висновок, що максимальний узагальнений показник якості організаційної структури управління спостерігається в ПАТ «ДММЗ № 2» (65,19), а мінімальний – у ТОВ «Форица» (48,18). При цьому

Таблиця 2

Результат розрахунку узагальненого показника якості і ефективності ОСУ

Узагальнений показник	Значення показника, бали									
	ПрАТ «Геркулес»	ТОВ «Добриня-продукти»	ПАТ «Володарський молокозавод»	ПП «Банкор»	ПАТ «Лактіс»	ПАТ «ДММЗ № 2»	ТОВ «Донецький комбінат заморожено-них продуктів»	ТОВ «Форица»	ТОВ «Донецький лікеро-горілчаний завод «ЛІК»	ПрАТ «АВК»
Якість (фактична)	56,93	61,65	62,81	60,55	64,34	65,19	61,03	48,18	58,17	54,30
Відхилення якості від ідеального значення	42,80	38,08	36,92	39,18	35,39	34,54	38,70	51,55	41,56	45,43
Ефективність (фактична)	-91,48	-0,96	-2,09	-2,65	7,32	8,36	-2,96	-35,75	-34,4	-8,75
Відхилення ефективності від ідеального значення	108,10	17,58	18,71	19,27	9,30	8,26	19,58	52,37	51,02	25,37

найбільша ефективність ОСУ серед досліджуваних компаній зафіксована в ПАТ «ДММЗ № 2» (14,70), а найменша відповідно у ПрАТ «Геркулес» (-91,48) та ТОВ «Форица» (-35,75). Оскільки для визначення показників ефективності кожного елемента ОСУ було взято темп приросту прибутку, ґрунтуючись на фактичних значеннях якості і ефективності серед досліджуваних підприємств, можна зробити висновок про наявність прямого зв'язку між якістю оргструктури управління та прибутковістю підприємства. Лише у ПрАТ «Геркулес» через надзвичайно великі фінансові витрати, що компанія понесла в 2014 р., ефективність ОСУ виявилася найменшою, при тому, що загальний показник якості посів сьоме місце із десяти. Для підтвердження взаємозв'язку між прибутком та якістю ОСУ, обчислено коефіцієнт кореляції на прикладі підприємств, що мають найбільш близькі одне до одного рівні прибутку (табл. 3).

Таблиця 3

Результат обчислення коефіцієнту кореляції

Назва підприємства	Прибуток, тис. грн.	Якість ОСУ
ТОВ «Добриня-продукти»	164	61,65
ПАТ «Володарський молокозавод»	153	62,81
ПП «Банкор»	119	60,55
ПАТ «Лактіс»	173	64,34
Коефіцієнт кореляції	0,81	

Результат розрахунків ($-1 < 0,81 < 1$) свідчить про наявність тісного зв'язку між вищевказаними показниками, що наочно демонструє графік кореляції (рис. 1).

Таким чином, вважаємо, що топ-менеджменту варто прагнути досягнення кращої якості організаційної структури управління, оскільки саме вона є запорукою більш ефективної діяльності всього підприємства в цілому.

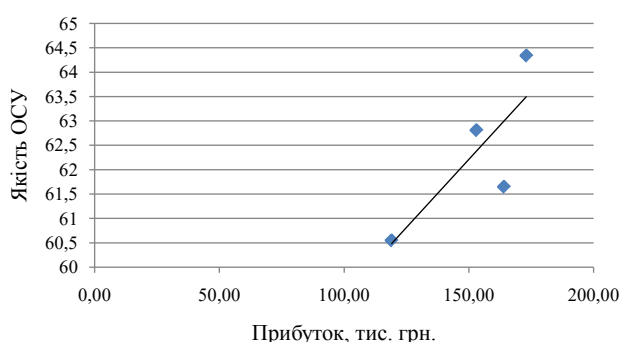


Рис. 1. Графічне відображення щільності кореляційного зв'язку

Висновки з проведеного дослідження. У результаті дослідження проаналізовано показники оцінки ОСУ та виявлено їх недоліки. Шляхом експертних оцінок виявлено вагомість складових оргструктури управління. ґрунтуючись на власних попередніх дослідженнях та результатах наукових пошуків інших вчених, було удосконалено моделі показників якості та ефективності організаційної структури управління підприємством. Визначено кореляційний зв'язок між показником якості ОСУ та прибутковістю підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Егоров В. П. Критерии оценки эффективности гибких организационных структур управления предприятиями / В. П. Егоров // Экономика і організація управління. – 2011. – Вип. 9. – С. 3-13.
2. Кузьмін О. Є. Економічне оцінювання організаційних структур управління корпораціями / О. Є. Кузьмін, Л. С. Нождак, О. В. Муқан // Менеджер. – 2007. – № 1 (39). – С. 186 – 195.
3. Сіменко І. В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика: монографія / І. В. Сіменко – Донецьк: [ДОНУЕТ], 2009. – 394 с.
4. Афанасьєв М. В. Основи менеджменту: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / М. В. Афанасьєв.

насьєв, Л.Г. Шемаєва, В. С. Верлока; за ред. проф. М.В.Афанасьєва. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 484с.

5. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента: учеб. пособие / Н. И. Кабушкин. – 11-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2009. – 336 с.

6. Прудникова І.М. Нові підходи до визначення якості і ефективності організаційної структури управління підприємством/ І.М. Прудникова // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2014. – № 6 (89). Ч.2 – С.84-89.

РЕСТОРАННИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ RESTAURANT CONSULTING, AS PART OF MODERN MARKETING

УДК 658.8.012.12

Зайцева В.М.

к.п.н., професор,
завідувач кафедри
міжнародного туризму
Запорізький національний
технічний університет

У статті розглянуто сучасний стан ринку ресторанних послуг. Наведено напрями роботи, за якимикладам ресторанного господарства слід працювати та розвиватися. Проведено дослідження обізнаності керівного складу ресторанних підприємств щодо консалтингових послуг у м. Запоріжжі. Виокремлено напрями для підвищення конкурентоспроможності учасників ринку громадського харчування. Наведено завдання ресторанного маркетингу.

Ключові слова: ресторан, бізнес, консалтинг, дослідження, продукт, ринок, послуга.

В статье рассмотрено современное состояние рынка ресторанных услуг. Приведены направления работы, по которым заведениям ресторанного хозяйства следует работать и развиваться. Проведено исследование осведомленности руководящего

состава ресторанных предприятий относительно консалтинговых услуг в г. Запорожье. Выделены направления для повышения конкурентоспособности участников рынка общественного питания. Приведены задачи ресторанного маркетинга.

Ключевые слова: ресторан, бизнес, консалтинг, исследование, продукт, рынок, услуга.

The article discusses the current state of the restaurant services market. Given the direction and the catering institutions should work and develop. A study of the awareness of the management team of the restaurant owners regarding consulting services in Zaporozhye. Dedicated areas for increasing the competitiveness of market participants catering. Given the challenges of restaurant marketing.

Key words: restaurant, business, consulting, research, product, market, service.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день ресторанне господарство дуже розвинене і тому доцільно використовувати нові підходи для розвитку галузі. В умовах становлення підприємства ресторанного типу важливе значення надається формуванню інтересу до ресторанного продукту і відповідно розробці нових маркетингових засад, а також інформаційно-рекламної діяльності, як засобу доведення різних відомостей про продукт ресторану до масового споживача. Враховуючи конкурентний характер ресторанної діяльності на ринку попиту і пропозиції, значення фактору розробки та просування закладу ресторанного типу значно зростає.

В умовах становлення інноваційної економіки консалтинг займає важливе місце в ринковій інфраструктурі. Розширення функцій консалтингової діяльності багато в чому стало наслідком створення і поширення інновацій у всіх секторах економіки, включаючи підвищення конкурентоспроможності самого сектора досліджень і розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні положення, що визначають загальні теоретико-методичні основи консультування та створення консалтингового продукту, базуються на концепціях провідних представників – М. Рис'єв, А. Парабеллум, М. Морчковський, С. Годін, Є. Робінс та інші.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження можливості використання ресторанного консалтингу як складової сучасного маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні перемогу в конкурентній боротьбі важко забезпечити тільки матеріальними ресурсами компанії. Основу її стратегічних компетенцій формують передусім: нематеріальні активи, інтелектуальна складова бізнесу. Тому залучення такого

інтелектуального ресурсу, як консультування, стає об'єктивною необхідністю в умовах інноваційної економіки [1].

Перш за все це перспективна галузь для інвестування капіталу, що гарантує достатньо швидко оберненість вкладених засобів. Прибуток від інвестування складає близько 15 – 25%, що зацікавлює нових учасників цього ринку і стимулює його поширення. У теперішній час можна прослідкувати існування різноманітних концепцій організації ресторанного бізнесу на локальному ринку, що забезпечує з одного боку підтримку один одному, а з іншого створює конкурентне середовище, яке сприяє підвищенню рівня якості, залученню більшої кількості споживачів і, як результат, збільшенню прибутку [3].

У процесі підготовки рішення щодо підприємницьких дій у сфері ресторанного бізнесу важливим є постійний аналіз стану підприємств, що здійснюють свою діяльність у цій галузі. Дослідження стану розвитку ресторанного бізнесу України дозволили виявити загальні тенденції розвитку різних груп підприємств ресторанного господарства за період 2013 – 2015 рр., про що свідчать дані Державного комітету статистики України (див. табл. 1) [2].

У цілому в галузі ресторанного господарства прослідковуються тенденції до зменшення кількості підприємств за рахунок постійного зменшення за групами «ресторани», «бари» та «їдальні і постачання їжі» на 92, 49 та 438 одиниці відповідно протягом всього періоду 2013 – 2015 рр. Було виявлено також нестабільні зміни у кількості підприємств за групою «Кафе, закусочна, буфет» (так, у 2015 р. спостерігалось збільшення на 91 одиниць, порівняно із 2014 р., а у 2014 р. – зменшення на 491 одиниць, порівняно із 2013 р.), що негативно вплинуло

на загальні тенденції розвитку підприємств ресторанного господарства в цілому.

Таблиця 1

Кількість закладів ресторанного господарства в Україні за 2013 – 2015 рр.

Вид закладу	Кількість закладів, одиниць		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Ресторан	1428	1368	1336
Кафе, закусошна, буфет	9136	8645	8736
Бар	2347	2319	2298
Їдальня	9873	9553	9435

Проте, про масове закриття ресторанів говорити рано, оскільки кризу не змогли пережити ті, що працювали на межі рентабельності та орендували приміщення. Іншою причиною для поліпшення перспектив розвитку є те, що український ринок ресторанних послуг ще зовсім не насичений і навіть, якщо попит падає, це означає лише зменшення відвідувань споживачів ресторанних послуг та середнього чеку, а не повне закриття підприємств ресторанних господарств. У період кризи ресторани дорогих та елітних категорій мали змогу оптимізувати компетентні кадри та запровадити заходи маркетингових комунікацій, ресторани сегменту середніх цін також користувалися маркетинговими заходами у вигляді знижок та різних акцій, а низькоцінові категорії навпаки скорочували ці заходи, чим зменшували операційні витрати.

Зазначений комплекс заходів дозволив у тій чи іншій мірі забезпечити стабільність функціонування підприємств ресторанного господарства у період кризових явищ в економіці України [7].

Спираючись на результат проведеного дослідження, з метою подальшого ефективного розвитку ресторанного господарства, закладам слід розвивати наступні напрями:

- визначення оптимального рівня цін: створення балансу, який дозволить підприємствам бути прибутковими, але при цьому не втратити клієнтів;

- впровадження інновацій. Сучасна практика свідчить, що для зміцнення конкурентних позицій на ринку та формування ефективного розвитку, підприємства повинні прагнути до інноваційних змін. Наприклад, введення автоматичних систем, що дозволяють ефективно використовувати робочий час персоналу;

- підвищення якості обслуговування та розширення асортименту надання послуг;

- вивчення основних напрямів розвитку сучасних технологій обслуговування в ресторанах, барах та кафе (ресторани типу Free Fool, мережі віртуальних ресторанів, що забезпечують замовлення по мережі Інтернет, організація обслуговування за системою кейтеринг та ін.) [7; 9].

Дослідження сучасного стану ресторанного бізнесу дає змогу визначити перспективний сектор для консультанта, прийняти вірне управлінське рішення та розробити відповідну стратегію для кожного закладу окремо. Основним чинником, що сприяє розвитку консалтингових послуг в будь-якій галузі, є наявність платоспроможного попиту. Тільки зацікавленість у консультаційних послугах не йде на користь даного напряму бізнесу. Підприємства, які мають вільні фінансові ресурси, готові витратити їх на залучення сторонніх консультантів, а, як відомо, якщо є попит, то з'являється і пропозиція. З огляду на той факт, що, згідно з дослідженнями, лише третина збиткових підприємств є насправді збитковими, а решта при правильній організації виробництва і чіткого впровадження програми стратегічного розвитку, можуть бути цілком конкурентоспроможними, то така ситуація є найсильнішим стимулом для розвитку сфери консалтингових послуг [5, с. 145 – 147].

З цієї метою було проведено опитування власників, директорів або керуючих (65 осіб) стабільно працюючих, найбільш популярних і відвідуваних підприємств харчування міста Запоріжжя різного типу і концепцій (від демократичного кафе до дорогого ресторану). У ході дослідження був з'ясований рівень обізнаності про ринок консалтингових послуг міста Запоріжжя, ставлення рестораторів до якості та асортименту послуг, що надаються різними компаніями, готовність звертатися за допомогою до консультантів, а також погляд на актуальність і можливості подальшого розвитку сфери консалтингових послуг у ресторанному бізнесі. Аналіз показав непослідовність і суперечливість відповідей респондентів у зв'язку з нерозумінням, а часом і повною не усвідомленістю, понять консалтингу. Із 60 опитаних рестораторів лише 10% опитаних не змогли назвати жодної компанії, яка надає послуги ресторанного консалтингу. Решта 51% інтерв'юєрів таких компаній вказують одні й ті ж підприємства, або на приватних консультантів.

Більшість рестораторів звертаються до консультантів на місцевому ринку. Що стосується консультантів, запрошених з Києва та інших регіонів України, то, за словами рестораторів, це найчастіше семінари і тренінги з навчання персоналу, що проводяться відомими у своєму середовищі фахівцями.

У більшості випадків ресторатори задоволені якістю освітніх послуг, але не рідкість випадки повторення вже відомої інформації, до того ж не кожен може дозволити собі дані заходи через їх високу вартість.

Не рідкісні і зауваження про те, що фахівці з центральних регіонів, більшою мірою з Києва, часто дуже відсторонені і не намагаються вникнути у місцеві особливості ресторанного бізнесу:

якість сировини, пріоритети городян та інші дрібниці, що створюють свій особливий менталітет і властивості споживчого ринку міста.

У зв'язку з цим консультанти з інших міст пропонують поширені або навіть шаблонні варіанти вирішення проблеми, що часто просто непрофесійно і не може бути застосовано до місцевих реалій. Цей факт, безумовно, дає підставу надалі використовувати тільки свої знання та досвід для виконання поставлених завдань.

Якщо говорити про іноземні компанії, то до їх допомоги вдаються, якщо мова йде про підбір кухонного обладнання або меблів, у такому випадку ресторатор працює з виробником безпосередньо, уникаючи місцевих посередників.

Виходячи з отриманих у ході дослідження даних, можна скласти перелік найбільш частих проблем, вирішення яких місцеві власники або керуючі ресторанним бізнесом довіряють консультантам. Більша кількість звернень стосується питань:

- будівництва та проектування, дизайну (10%);
- навчання персоналу (90%);
- організації виробництва (80%);
- добору персоналу (40%);
- розробці меню (30%);
- з питань розробки концепції (10%);
- складання бізнес-плану, аудиту вже працюючого підприємства (30%).

Слід зазначити, що незважаючи на всі недосконалість консалтингових послуг, абсолютна більшість (близько 90% опитаних) рестораторів, вважають за необхідне звертатися до консультантів за наявності фінансових можливостей і відсутності досвіду в тих, чи інших питаннях. Ті, хто вважає себе досить досвідченими в організації ресторанного бізнесу, все ж відзначають питання, вирішення яких необхідно довіряти консультантам. Це (ранжування за частотою згадування) будівництво та проектування, дизайн, добір персоналу, навчання персоналу, аудит і кризові ситуації. І лише 10% опитаних вважають звернення до консультантів занадто витратним, марним, посилаючись на наявність достатньої кількості літератури, яка дає всі необхідні шляхи вирішення тієї, чи іншої проблеми. Необхідно так само відзначити, що половина керівників підприємств, які беруть участь в опитуванні, самі консультують колег з різних питань і вважають даний вид послуг досить перспективним напрямом бізнесу, незважаючи на існуючі думки, що подібного роду консультації призводять до зростання конкуренції.

Якщо говорити про розвиток консалтингових послуг у ресторанному бізнесі України, то з'ясовується, що близько 40% керівників підприємств харчування, які беруть участь в опитуванні, не здатні обговорювати дану тему, тому що не цікавляться даною проблемою і не володіють будь-якою інформацією з цього питання. Що стосу-

ється міста Запоріжжя, то, на думку рестораторів, тут поки немає цивілізованого консалтингу; економічна ситуація нестабільна, тому розвивається він повільно. У ньому багато випадкових людей, які часто продають те, що їм вигідно, мало фахівців-практиків, які мають базову освіту і досвід, та й послуги консультантів дуже дорогі, що не вигідно малому бізнесу.

Розвиток та управління підприємствами ресторанного господарства постійно знаходиться у стані руху та потребує використання ефективної стратегії управління та спеціального пристосування, що буде базуватися на основі потенціалу ресторану та його людських ресурсах. Кожне підприємство потребує раціональної стратегії управління, а також, важливим аспектом є поняття – «ціни повинні відповідати якості» [5, с. 78].

Необхідним для процесу управління та визначення перспектив розвитку підприємства ресторанного господарства є постановка стратегічних і тактичних завдань, які повинні вирішуватися системою можливості реалізації стратегії підприємства. Підприємства ресторанного господарства повинні постійно вдосконалюватися та черпати нові ідеї, що будуть притаманні їх відвідувачам [4]. Запорізька область не може похизуватися достатньо розвиненим ресторанним господарством, але має для цього значні перспективи.

Знання тенденцій розвитку підприємств ресторанного господарства в цілому та за певними групами, розуміння процесів, що відбуваються в галузі на сучасному етапі розвитку української економіки підвищує інформованість менеджерів та сприяє прийняттю адекватних управлінських рішень по відношенню до формування та розвитку стратегії підприємств ресторанної сфери [8].

Для підвищення конкурентоспроможності, учасники ринку громадського харчування мають діяти в таких напрямках:

- впровадження заходів маркетингової комунікації для поліпшення конкурентної позиції підприємства на ринку;
- розробка цільової стратегії розвитку підприємства громадського харчування;
- впровадження корпоративної етики в закладах громадського харчування;
- впровадження сертифікації продукції;
- налагодження щоденних поставок свіжої продукції у довірених постачальників;
- перевірка професійної обізнаності та перекваліфікація кадрів;
- розробка маркетингових програм та маркетинговий контроль [4].

Перспектива подальших досліджень вбачається у впровадженні заходів маркетингової комунікації для покращення конкурентного стану підприємства ресторанного господарства та формування відповідної стратегії розвитку.

Завдання ресторанного маркетингу:

1. Інформування відвідувачів про ресторани.
2. Розширення кола відвідувачів ресторану.
3. Залучення цільової групи відвідувачів.
4. Збільшення доходу з клієнта.
5. Утримання клієнтів.

Сучасний етап становлення ринкових відносин в Україні, здійснюється на засадах формування споживчо-орієнтованої економіки. Ключового значення для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств набуває активізація їх маркетингової діяльності, однією з найважливіших складових якої є консалтинг.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи результати дослідження можливостей ресторанного консалтингу у Запоріжжі, можна констатувати:

1. Консалтинг у ресторанному бізнесі сьогодні є актуальним напрямом діяльності, що підтвердили учасники опитування.

2. Підприємства харчування дуже зацікавлені в послугах зовнішніх консультантів. Фахівці ресторанного бізнесу відзначають позитивний вплив консалтингу на розвиток галузі.

3. Ряд напрямів консалтингу в ресторанному бізнесі такі, як: проектування і дизайн, добір і навчання персоналу, просування і оптимізація роботи підприємства і багато інших, сьогодні все більш актуальні.

4. У даний час є можливості надання послуг у сфері ресторанного консалтингу на базі підприємств харчування, але все більш актуальним стає створення у Запоріжжі єдиної спеціалізованої консалтингової організації з повним переліком послуг, що працює саме в царині ресторанного бізнесу, що підтвердили і професіонали ресторанного ринку.

Щодо ресторанного господарства як специфічної сфери національної економіки та його сучасного етапу розвитку слід зазначити, що ті ґрунтовні зміни, які сталися в ресторанній сфері останнім часом, безсумнівно, на перший план висувають проблему життєздатності підприємств ресторанного господарства в умовах конкурентної

боротьби. Тому, застосовуючи на практиці маркетинговий підхід у вирішенні зазначеної проблеми, підприємства ресторанної сфери звертаються до реклами, як до потужного засобу пошуку споживача, який сьогодні є єдиним гарантом успішності бізнесу. Тільки за умови налагодження зі споживачем тривалих відносин, підприємства ресторанного господарства забезпечують собі умови ефективного функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Заднепровская Е.Л. Маркетинговые стратегии предприятия ресторанного бизнеса как основа обеспечения его конкурентоспособности. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://www.mgus.ru/files/zaschity/autoreferat_zadneprovskaya.doc>.
2. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
3. Монахова Е.П. Управленческое консультирование конца XX века. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <www.pcweek.ru>.
4. Ринок консалтингових послуг. Його становлення та розвиток в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <<http://www.management.com.ua/consulting/cons002.html>>.
5. Эгертон-Томас Кристофер. Ресторанный бизнес. Как открыть и успешно управлять рестораном / Пер. с англ. – М.: РосКонсульт, 1999. – 272 с.
6. Токмакова Н.О., Андриянова М.В. Менеджмент-консалтинг: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 271 с.
7. Ринок ресторанного бізнесу України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <<http://poglyad.com>>.
8. П'ятницька Г.Т. Інноваційний потенціал розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні // Товари і ринки: Міжнародний науково-практичний журнал. – К.: КНТЕУ, 2013. – № 2 (16). – С. 29 – 44.
9. Головачук Т.І., Гут Л.В. Розвиток регіональних процесів у сфері туристичного та ресторанного бізнесу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v4/NV-2010-V4_21.pdf>.

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ*

PROPOSALS TO IMPROVE THE LEVEL OF SERVICE CONSUMERS OF COAL PRODUCTS

У статті виявлено специфічні особливості функціонування вугледобувних підприємств з позицій організації процесів збутової діяльності. Виконано аналіз обсягів і структури відвантаження вугільної продукції різним категоріям споживачів. Розраховано рівень сезонних коливань попиту на вугільну продукцію. Надано пропозиції щодо підвищення рівня обслуговування споживачів вугільної продукції. Визначено складові ефекту від реалізації запропонованого комплексу заходів.

Ключові слова: вугледобувне підприємство, вугільна продукція, збутова діяльність, категорії споживачів, рівень обслуговування, контрактні взаємовідносини, складові ефекту.

В статье выявлены специфические особенности функционирования угледобывающих предприятий с позиций организации процессов сбытовой деятельности. Выполнен анализ объемов и структуры отгрузки угольной продукции различным категориям потребителей. Рассчитан уровень сезонных колебаний спроса на угольную про-

дукцию. Даны предложения по повышению уровня обслуживания потребителей угольной продукции. Определены составляющие эффекта от реализации предложенного комплекса мероприятий.

Ключевые слова: угледобывающее предприятие, угольная продукция, сбытовая деятельность, категории потребителей, уровень обслуживания, контрактные взаимоотношения, составляющие эффекта.

The article reveals specific features of the functioning of the coal enterprises from the standpoint of process organization of sales activity. The analysis of the volume and structure of shipment of coal products to different categories of consumers is made. The level of seasonal fluctuations in demand for coal products is calculated. Proposals to improve the level of service consumers of coal products developed. Components of the effect of the implementation of the proposed set of measures identified.

Key words: coal mining enterprise, coal products, marketing activities, categories of consumers, degree of service, contractual relationships, effect components.

УДК 338.33:65.012.34:334.716

Залознова Ю.С.

д.е.н., старший науковий співробітник, заступник директора з наукової роботи

Трушкіна Н.В.

магістр з економіки, науковий співробітник

Інститут економіки промисловості
Національна академія наук України

Постановка проблеми. Підвищення рівня обслуговування споживачів вугільної продукції є одним з напрямів удосконалення організації збутової діяльності вугледобувних підприємств.

Як зазначають зарубіжні науковці, «обслуговування потребителів непосредственно влияет на рыночную долю компании, ее общие логистические издержки и в конечном счете на ее рентабельность... Для многих компаний предоставление потребителям отличного обслуживания может стать наилучшим способом достижения конкурентного преимущества» [1, с. 89].

На думку українських вчених, «підприємства, які пропонують високий рівень обслуговування клієнта, є значно ефективнішими... Ці підприємства порівняно з підприємствами з низьким рівнем обслуговування клієнта розвиваються на 8% швидше; продають продукти за цінами вищими на 7%; досягають рентабельності вищої у 12 разів» [2, с. 131].

На основі обстежень фахівцями компанії Customer Service виявлено, що зростання лояльності клієнтів сприяє збільшенню прибутку. При цьому, за розрахунками Американської асоціації споживачів, залучення нових покупців обходиться в 5 разів дорожче, ніж утримання існуючих [3]. За оцінками компанії InfnitContact, витрати на залучення покупців можуть у 20 разів перевищувати

витрати на підтримання взаємовідносин підприємства зі споживачами [4].

Спеціалісти компанії IBM підраховали, що зростання коефіцієнту задоволення споживачів лише на 1% дозволяє одержувати 500 млн. дол. США від додаткових продажів продукції у наступні 5 років. Для Canadian Imperial Bank of Commerce підвищення рівня лояльності споживачів на 2% сприяє збільшенню чистого прибутку на 2%. Це складає 70 млн. дол. США [3].

Як стверджують практики, «компанії вважають, що хорошо знають нужди своїх клієнтів, тому що внімательно следят за их жалобами. Но упускается из вида тот факт, что, по статистике, жалуются только 2–4% недовольных клиентов, следовательно, порядка 96–98% промахов компании упускается из виду» [5].

Отже, у даний час підвищуються вимоги до рівня обслуговування та з'являються нові критерії до якості логістичного сервісу. У зв'язку з цим підприємства мають здійснювати дослідження з проблем зростання рівня задоволення споживачів, впроваджувати стандарти обслуговування, навчати персонал роботи з клієнтами, розглядати їх скарги, налагоджувати взаємовідносини зі споживачами. Все це сприяє підвищенню загальної культури обслуговування споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення рівня та якості обслуговування споживачів досліджуються багатьма зарубіжними та вітчизняними науковцями.

* Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638).

На основі аналізу наукових публікацій узагальнено основні положення вчених і практиків:

– визначено зміст термінів «обслуговування споживача», «логістичне обслуговування клієнтів», «логістичний сервіс», «логістична послуга» і «логістичний продукт» як предметів логістичного обслуговування [1, с. 47; 2, с. 10; 6, с. 296; 7, с. 26; 8, с. 18; 9, с. 17; 10, с. 208; 11, с. 5; 12, с. 218; 13, с. 34; 14; 15, с. 68];

– обґрунтовано теоретичні підходи до формування моделі поведінки споживача і визначено особливості адаптації теоретичних моделей до конкретних ринкових умов з урахуванням типології сучасного споживача та його купівельної поведінки [16, с. 3];

– надано пропозиції щодо розробки системи обслуговування споживачів, які включають:

розробку стандартів обслуговування споживачів [17, с. 165];

оптимізацію сервісних потоків шляхом врахування індивідуальних потреб споживачів при виконанні замовлень, розробки й упровадження стандартів логістичного обслуговування клієнтів, підвищення якості інформаційного забезпечення [18, с. 36];

формування систем логістичного обслуговування споживачів і виконання замовлень з використанням логістичного підходу [9, с. 27, 31].

Як показує аналіз наукових джерел, вченими приділяється значна увага розробці методичних підходів до оцінки показників ефективності обслуговування споживачів; визначенню напрямів удосконалення обслуговування споживачів та особливостей прийняття клієнтоорієнтованих логістичних рішень; формуванню пропозицій щодо поліпшення якості обслуговування споживачів на основі застосування програмних комплексів для здійснення електронної торгівлі та управління взаємовідносинами з клієнтами.

Незважаючи на широкий спектр досліджень із зазначеної проблеми, недостатньо розробок щодо підвищення рівня обслуговування різних категорій споживачів вугільної продукції з урахуванням їх специфіки та організації процесів збутової діяльності вугледобувних підприємств. Усе це значною мірою обумовило вибір теми обраного дослідження та його цільову спрямованість.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка пропозицій щодо підвищення рівня обслуговування різних категорій споживачів вугільної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обстеження функціонування ряду вугледобувних підприємств дозволили виявити ряд специфічних особливостей організації їх збутової діяльності. Серед них:

– постійні коливання кон'юнктури ринку вугільної продукції, нестабільний попит на вугільну про-

дукцію; вплив чинника сезонності на формування матеріального потоку вугільної продукції;

– зниження обсягу вугілля в Україні за 2007–2015 рр. на 36,2%, а видобутку вугілля – на 49,2%; при цьому спостерігається тенденція збільшення обсягу споживання над видобутком, тобто дефіцит вугілля – якщо у 2007 р. обсяг споживання перевищував видобуток вугілля на 20,5%, то у 2015 р. – на 51,5% (табл. 1);

Таблиця 1

Динаміка обсягів видобутку та споживання вугілля в Україні

Показники	Роки			
	2007	2009	2012	2015
Обсяг видобутку вугілля, млн т	58,9	55,0	65,7	29,9
Обсяг споживання вугілля, млн т	71,0	63,0	73,3	45,3
Рівень перевищення споживання і видобутку вугілля, %	120,5	114,5	111,6	151,5

Складено за даними: [19, с. 98; 20, с. 258]

– скорочення обсягів товарної вугільної продукції за 2007–2015 рр. на 82,6%, реалізованої вугільної продукції – на 84,3%, зростання залишків вугілля на складах на 67,2% (табл. 2);

Таблиця 2

Динаміка обсягів товарної, реалізованої вугільної продукції та залишків вугілля на складах державних вугледобувних і вуглепереробних підприємств

Показники	Роки				2015 р. до 2006 р., %
	2007	2009	2012	2015	
Обсяг товарної вугільної продукції, млн т	28,2	25,0	17,5	4,9	17,4
Обсяг реалізованої вугільної продукції, млн т	28,1	25,4	17,4	4,4	15,7
Обсяг залишків вугілля, млн т	1,19	1,98	2,11	1,99	167,2

Складено за інформаційними матеріалами Міністерства енергетики та вугільної промисловості України

– якість вугілля є низькою; вугілля високої якості, як правило, реалізується на експорт; разом з тим, згідно з енергетичним балансом України, обсяг експорту вугілля зменшився за 2007–2015 рр. на 83,8% – з 3,7 до 0,6 млн т, а імпорту збільшився на 10,6% – з 13,2 до 14,6 млн т;

– вугледобувні підприємства враховують у своїй виробничо-збутовій діяльності залежність між марками вугілля та напрямками діяльності своїх споживачів;

– вугледобувні підприємства використовують як вторинну сировину відходи вуглевидобутку та вуглезбагачення для виробництва метану, будівельних матеріалів, паливних брикетів, продукції виробничо-технічного призначення;

– відвантаження вугілля, як правило, здійснюється за прямим каналом – майже 80% обсягу продаж на вугільному підприємстві складають прямі поставки;

– вугільна продукція відвантажується різним категоріям споживачів: великооптовим (постійна

група – металургійні, коксохімічні заводи, теплоелектростанції, щомісячний обсяг поставки вугілля яким становить від 10 тис. тонн); середньооптовим (посередницькі організації, яким вугілля відвантажується один чи декілька разів на рік; щомісячний обсяг поставки становить до 10 тис. тонн) і дрібнооптовим (населення – обсяг поставки вугілля до 10 тонн).

Як показали обстеження, для вугільної промисловості характерним є сезонність відвантаження вугільної продукції різним категоріям споживачів

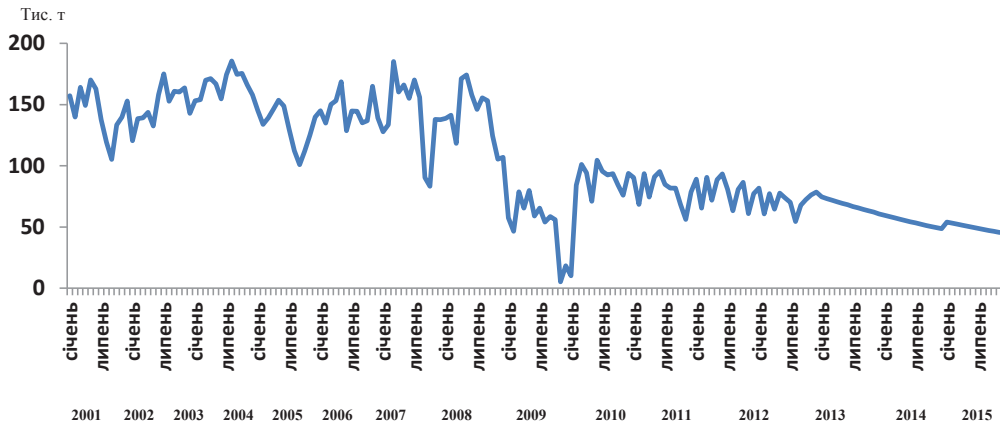


Рис. 1. Динаміка обсягів відвантаження вугілля великооптовим споживачам на обстеженому вугледобувному підприємстві

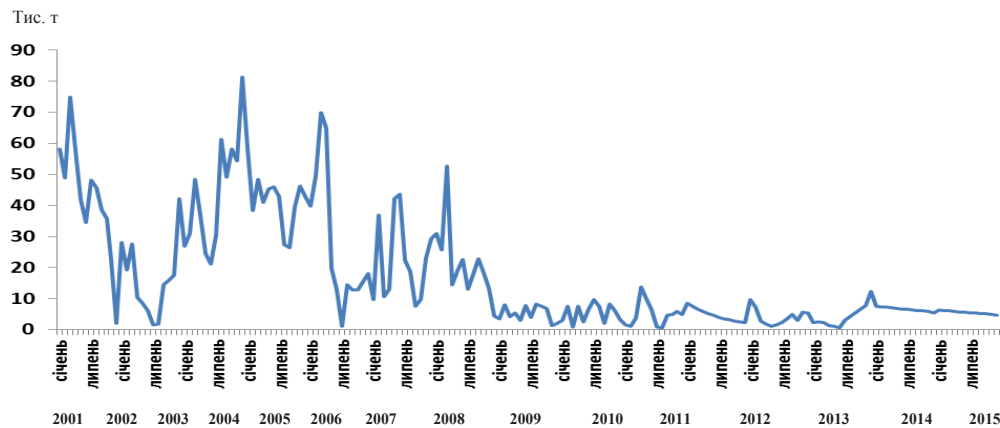
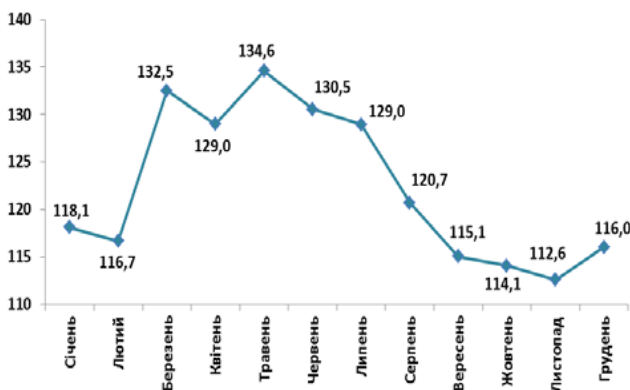
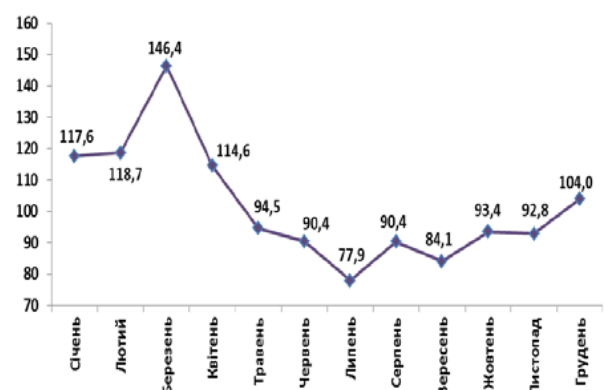


Рис. 2. Динаміка обсягів відвантаження вугілля середньооптовим споживачам на вугледобувному підприємстві



великооптові споживачі



середньооптові споживачі

Рис. 3. Сезонні коливання попиту споживачів вугільної продукції

та нерівномірність обсягів реалізації вугілля за днями та місяцями.

Відвантаження вугілля здійснюється у часі нерівномірно всім категоріям споживачів. Існують різні закономірності попиту на вугілля для кожної групи споживачів (рис. 1).

Дослідження показали, що особливістю збутової діяльності вугледобувного підприємства є коливання попиту на вугільну продукцію, його нестабільність і сезонність (рис. 3). Таким чином, спостерігаються сезонні коливання попиту велико- та середньооптових споживачів на вугілля. Рівні сезонності коливань їх попиту є значно високими. Це потрібно враховувати при розробці планів відвантаження вугільної продукції.

В останні роки спостерігається тенденція зростання питомої ваги відвантаження вугілля великооптовим і зменшення середньооптовим споживачам у загальному обсязі відвантаження. Так, за 2001–2015 рр. питома вага відвантаження вугілля крупнооптовим споживачам збільшилась на 12,6%, а середньооптовим споживачам скоротилась на 12,6%. Питома вага відвантаження вугілля дрібнооптовим споживачам вугільного підприємства змінюється несуттєво і складає 0,7% (табл. 3).

Таблиця 3

Структура відвантаження вугілля різним категоріям споживачів вугільної продукції, %

Роки	Категорії споживачів		
	великооптові	середньо-оптові	дрібнооптові
2001	76,7	22,6	0,7
2002	89,4	9,7	0,9
2003	78,7	20,6	0,7
2004	75,2	23,9	0,9
2005	83,9	15,9	0,2
2006	86,2	13,5	0,3
2007	86,6	13,1	0,3
2008	90,3	8,7	1,0
2009	92,9	6,1	1,0
2010	93,6	5,7	0,7
2011	93,6	5,6	0,8
2012	93,8	5,4	0,8
2013	93,6	5,7	0,7
2014	88,5	10,8	0,7
2015	89,3	10,0	0,7

Отже, обстеження показали, що в 2015 р. питома вага поставок на ряді вітчизняних вугледобувних підприємств у структурі відвантаження вугільної продукції великооптовим споживачам становила 86–90%, середньооптові – 3–10, а дрібнооптовим – 1–3%.

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок про доцільність розробки пропозицій щодо підвищення рівня обслуговування споживачів

вугільної продукції. У зв'язку з цим авторами даної статті розроблено пропозиції щодо підвищення рівня обслуговування різних категорій споживачів (рис. 4).

Таким чином, запропоновано якісно новий підхід до обслуговування різних категорій споживачів вугільної продукції, який, на відміну від існуючого, враховує диференціацію споживачів та виявлені їх особливості.

На основі цього підходу розроблено пропозиції щодо вдосконалення обслуговування споживачів вугільної продукції з урахуванням їх особливостей. Ураховується, що відмінністю великооптових споживачів є те, що це постійна група споживачів, то для них доцільно застосовувати відстрочки платежів або 30–50% передплати за відвантажене вугілля. У зв'язку з тим, що споживачам цієї категорії потрібні великі обсяги вугілля, при відвантаженні яких використовується залізничний транспорт. Формування графіків транспортування має здійснюватися з урахуванням часу в дорозі та часу розвантаження вагонів.

При цьому при реалізації вугільної продукції великооптовим споживачам слід враховувати той факт, що оплата за відвантажене вугілля споживачами може здійснюватися несвоєчасно. У цьому випадку підприємство–споживач має заплатити штраф. Згідно з Цивільним кодексом України боржник, який прострочив виконання грошового зобов'язання, на вимогу кредитора зобов'язаний сплатити суму боргу з урахуванням встановленого індексу інфляції за весь час прострочення, а також 3% річних від простроченої суми, якщо інший розмір процентів не встановлений договором або законом.

Відповідно до ст. 230 Господарського кодексу України учасник господарських відносин зобов'язаний сплатити штрафні санкції у вигляді грошової суми (неустойка, штраф, пеня) у разі порушення ним правил здійснення господарської діяльності, невиконання або неналежного виконання господарського зобов'язання. При цьому за порушення термінів виконання зобов'язання стягується пеня у розмірі 0,1% вартості товарів (робіт, послуг) за кожний день прострочення, а за прострочення понад 30 днів додатково стягується штраф у розмірі 7% вказаної вартості.

Таким чином, сума платежу, яку має сплатити великооптовий споживач за відвантажену вугільну продукцію, збільшується на суму штрафу за несвоєчасне виконання своїх грошових зобов'язань.

Обслуговування середньооптових споживачів відрізняється тим, що умовою оплати за вугілля має бути стовідсоткова передоплата; при транспортуванні вугільної продукції залежно від обсягів відвантаження застосовується залізничний або автомобільний транспорт. Для дрібнооптових споживачів характерним є те, що споживачам

можуть надаватися два види послуг: «вугілля плюс поставка» та «вугілля без поставки». Оскільки обсяги поставки вугілля цій категорії споживачів незначні (до 10 тонн), при відвантаженні застосовується автомобільний транспорт; умовою оплати за надані послуги має бути сто відсоткова передплата.

Реалізація запропонованих пропозицій дозволить своєчасно реагувати на зміни попиту споживачів та кон'юнктури ринку, підвищити якість та рівень обслуговування, зменшити час на доставку вугільної продукції, збільшити обсяги відвантаження продукції споживачам, підвищити оперативність прийняття управлінських рішень щодо вдосконалення організації процесів обслуговування різних категорій споживачів.

Виявлено, що прогнозування обсягів реалізації вугілля велико- та середньооптовим споживачам

вугледобувного підприємства за допомогою різних методів дозволить приймати більш обґрунтовані рішення при формуванні планів збуту, виробничих програм, заходів з удосконалення процесів обслуговування різних категорій споживачів вугледобувного підприємства та впровадження нових схем реалізації готової продукції.

Розроблено пропозиції щодо поліпшення контрактної роботи з кожною групою споживачів вугільної продукції на основі врахування алгоритмів удосконалення обслуговування різних категорій споживачів. Пропонується до етапів підготовки контрактів на поставку вугільної продукції включити такі пункти, як процедури узгодження термінів поставок, умови оплати за вугільну продукцію, вибір виду транспорту, формування графіків транспортування з урахуванням часу в дорозі та часу розвантаження вагонів, застосування стягнень штрафних санкцій із

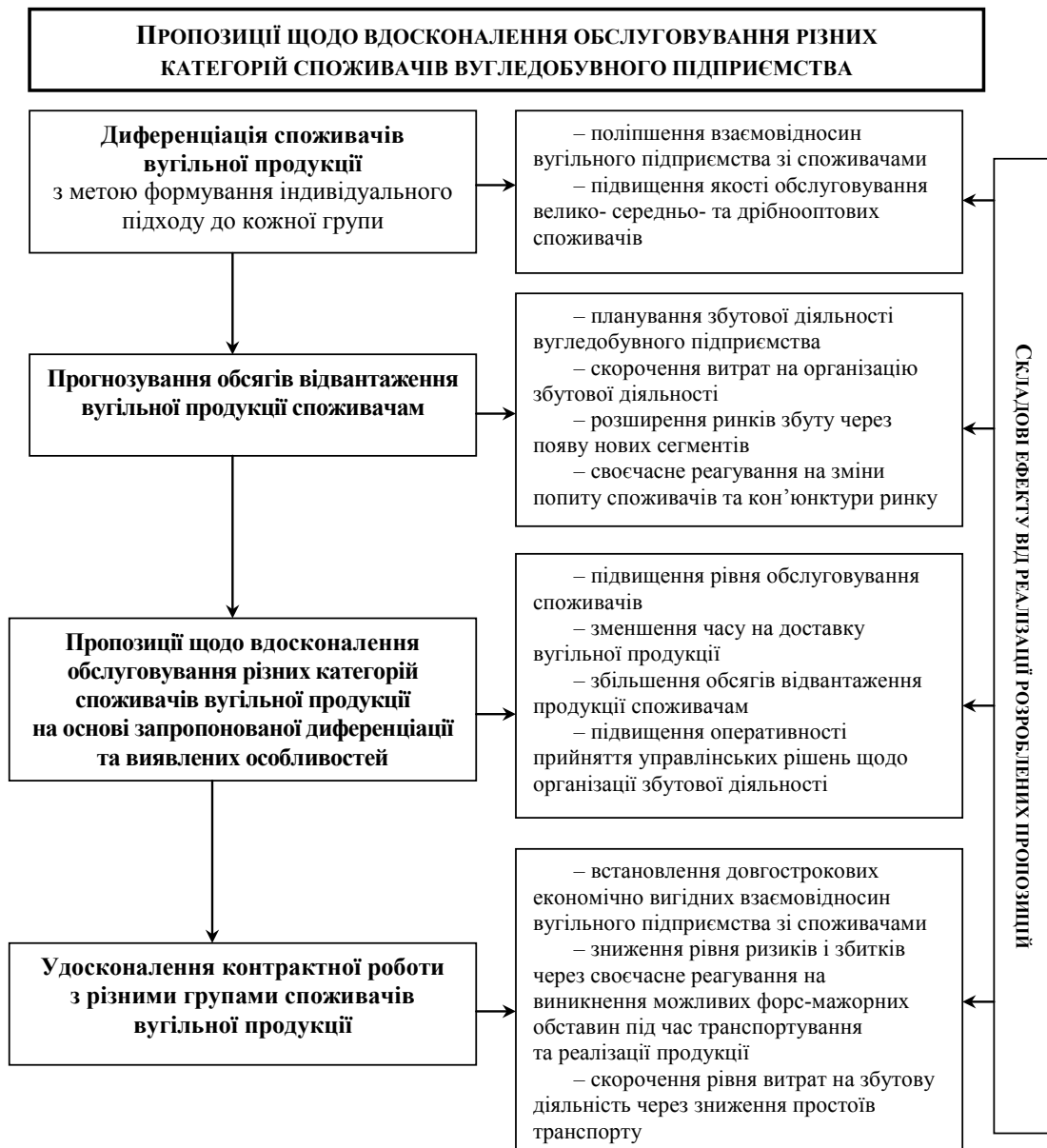


Рис. 4. Пропозицій щодо підвищення рівня обслуговування споживачів вугільної продукції та складові ефекту від їх впровадження

споживачів у випадку їх несвоєчасної відмови від замовлення на поставку продукції.

Доцільним є також уточнення та доповнення змісту контрактів на поставку вугільної продукції. Практика свідчить, що, як правило, у ситуації, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, підприємство сплачує за послуги вантажно-транспортного управління за використання, подання та прибирання вагонів. У зв'язку з цим до контрактів на поставку слід включити такий пункт: у випадках, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, вони сплачують підприємству витрати, які пов'язано з оплатою послуг вантажно-транспортного управління за використання, подання та прибирання вагонів.

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження пропозицій щодо поліпшення контрактної роботи з різними групами споживачів вугільної продукції дозволить встановити довгострокові економічно вигідні взаємовідносини вугледобувного підприємства зі споживачами, знизити рівень ризиків і збитків через своєчасне реагування на виникнення можливих форс-мажорних обставин під час транспортування та реалізації продукції, скоротити рівень витрат на збутову діяльність через зниження простоїв транспорту.

Отже, науковою новизною даного дослідження є розробка пропозицій щодо підвищення рівня обслуговування споживачів вугільної продукції на основі їх диференціації з метою формування індивідуального підходу до кожної групи, прогнозування обсягів відвантаження вугілля, вдосконалення процесів обслуговування та поліпшення контрактної роботи, реалізація яких сприятиме формуванню науково обґрунтованої маркетингової стратегії підприємства, що буде відповідати сучасним вимогам господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кристофер М. Маркетинговая логистика / Мартин Кристофер, Хелен Пэк; пер. с англ. – М.: Издательский Дом «Технологии», 2005. – 200 с.
2. Чухрай Н. Логістичне обслуговування / Н. Чухрай. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2006. – 292 с.
3. Важный фактор отношений. Инструмент управления лояльностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customerservice.com.ua/ru/stati/65-vazhnyj-faktor-otnoshenij-izmerenie-udovletvorennosti-potrebitel-j-kak-instrument-upravleniya-loyalnostyu>.
4. 10 Reasons why customer satisfaction is still a crucial business metric [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infinitecontact.com/blog/10-reasons-why-customer-satisfaction-is-still-a-crucial-business-metric/>.
5. Тоцкая Н. Клиент-ориентированность. В достижении максимального эффекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customerservice.com.ua/ru/stati/1-klient-orientirovannost-v-dostizhenii-maksimalnogo-effekta>.
6. Крикавський Є.В. Логістика. Основи логістики / Є.В. Крикавський. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2006. – 456 с.
7. Економіка логістичних систем: монографія / М. Васелевський, І. Білик, Є. Крикавський та інші. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
8. Крикавський Є.В. Логістичні системи / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
9. Григорак М.Ю. Логістичне обслуговування / М.Ю. Григорак, О.В. Карпунь. – К.: Нац. авіаційний ун-т, 2010. – 152 с.
10. Хтей Н.І. Обґрунтування оптимального рівня та розроблення стандартів логістичного обслуговування клієнтів в ланцюгу поставок / Н.І. Хтей // Прометей: зб. наук. праць. – Вип. № 1 (19). – Донецьк: Ін-т економіко-правових досліджень НАН України, Донецький економіко-гуманітарний ін-т, 2006. – С. 207–212.
11. Мельникова К.В. Логістичне обслуговування / К.В. Мельникова, К.М. Таньков. – Харків: Харківський нац. економічний ун-т, 2006. – 156 с.
12. Гудков Д.В. Логистическое обслуживание потребителей / Д.В. Гудков, И.И. Попов // Молодой ученый. – 2014. – № 6. – С. 218–220.
13. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. – 2-е изд. / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
14. Ельдештейн Ю.М. Логистика [Электронный ресурс] / Ю.М. Ельдештейн. – Режим доступа: http://www.kgau.ru/distance/fub_03/eldeshtein/logistika/02_07.html.
15. Таньков К.М. Логістика / К.М. Таньков, Ю.О. Леонова, О.В. Бахурець. – Харків: Харківський нац. економічний ун-т, 2011. – 132 с.
16. Боднарчук Т.Л. Модель поведінки споживача: теоретико-методологічні аспекти [Електронний ресурс] / Т.Л. Боднарчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 11. – С. 3-7. – Режим доступу до журн.: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/3.pdf>.
17. Крикавський Є.В. Маркетингова політика розподілу / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, А. Чубала. – 2-е вид., зі змінами. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 260 с.
18. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва: монографія / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, Г.В. Загорій та ін.; за заг. ред. О.В. Посилкіної. – Харків: Нац. фармацевтичний ун-т, 2011. – 272 с.
19. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Держ. комітет статистики України, 2008. – 572 с.
20. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – К.: Держ. служба статистики України, 2016. – 576 с.

ЕТАПИ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ STAGES OF BUDGETING IN INDUSTRIAL PLANTS

УДК 338

Квасницька Р.С.

к.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницький національний
університет

У статті досліджено роль бюджетування в діяльності підприємств. Розглянуто та систематизовано підходи до виокремлення етапів бюджетування вітчизняних і зарубіжних дослідників. Запропоновано авторське бачення етапності здійснення процесу бюджетування на вітчизняних промислових підприємствах.

Ключові слова: бюджетування, цілі бюджетування, етапи бюджетування.

В статье исследована роль бюджетирования в деятельности предприятий. Рассмотрены и систематизированы подходы к определению этапов бюджетирования отечественных и зарубежных исследова-

телей. Предложено авторское видение этапности осуществления процесса бюджетирования на отечественных промышленных предприятиях.

Ключевые слова: бюджетирование, цели бюджетирования, этапы бюджетирования.

This article explores the role of the budgeting in activity of the enterprises. Reviewed and systematized of approaches to the definition of budgeting stages of domestic and foreign researchers. The author proposed the stages of the process of budgeting in the domestic industrial enterprises.

Key words: budgeting, goals of budgeting, budgeting stages.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні спостерігається позитивна тенденція до застосування в управлінні бізнес процесами суб'єктів господарювання такої технології, як бюджетування, яка дозволяє мінімізувати витрати, мобілізувати внутрішні ресурси, розкрити потенційні резерви підвищення якості та рентабельності продукції, робіт та послуг. Саме бюджетування, як ядро управлінського механізму та ефективний інструмент прийняття управлінських рішень, дозволяє передбачити можливі проблеми в діяльності підприємств, своєчасно зреагувати на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів, а, отже, оптимізувати можливості щодо досягнення поставлених цілей. При цьому, сам процес бюджетування повинен ґрунтуватись на чітко сформульованих засадах його організації, конкретизація яких і визначає актуальність дослідження особливостей бюджетного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні, методичні та прикладні аспекти запровадження бюджетування у діяльності підприємств, знайшли своє відображення у працях таких учених-економістів, як: Дж.К. Шим, Дж. Г. Сигел [1], І.Є. Давидович [2], С.О. Джерелейко [3], О.М. Калініна [4], М.В. Тарасюк [5], А.М. Ткаченко [6], Ю.М. Пойда [7] та інших. Аналіз існуючих підходів до обґрунтування бюджетування показало, що серед учених немає єдності думок щодо змісту та послідовності етапів процесу його запровадження на вітчизняних підприємствах. Тому необхідність поглиблення теоретико-методичних напрацювань щодо даної проблематики вимагає подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування етапності процесу розробки та запровадження бюджетування в діяльності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою бюджетування на сучасних промислових підприємствах є впровадження низки заходів, які підвищують ефективність роботи, а саме:

– цільова орієнтація та координація всіх подій на підприємстві;

– виявлення існуючих ризиків і зниження їх рівнів;

– підвищення гнучкості, пристосовності до можливих змін [6].

Досягнення основної мети бюджетування, тобто його реалізації у діяльності вітчизняних підприємств, повинна здійснюватися за рахунок кваліфікованого поетапного впровадження в дію, а результативність цього процесу має забезпечуватися здатністю підприємства визначити оптимальний варіант розвитку та розробці дій, спрямованих на його ефективну реалізацію.

Зауважимо, що у наукових працях зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, достатньо широко висвітлені питання щодо етапності бюджетування. Однак, єдності щодо кількісного та сутнісного розкриття етапів цього процесу в сучасній економічній літературі немає. Так деякі науковці підходять до цього надто вузько, розуміючи під бюджетуванням лише складання бюджету, тому і при виділенні етапів бюджетування наводять тільки послідовність складання саме бюджетів [8]. Також є різноваріантною й кількісна характеристика етапів бюджетування, за якою можна виділити такі групи науковців, що виокремлюють: чотири етапи (С.В. Онищенко [9], Є.Ю. Ткаченко [10]); п'ять етапів (О.М. Калініна [4], О.Ю. Мінченкова [11]); шість етапів (Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел [1], О.П. Гуцал [12]); сім етапів (О.П. Крайнік, З.Ф. Клепова [13], Ю.В. Сіра [14]); вісім етапів (І.Є. Давидович [2], Ю.М. Пойда [7]); десять етапів (С.О. Джерелейко [3], М.В. Тарасюк [5]).

Таким чином, проведений у процесі дослідження аналіз кількості та змістової характеристики етапів бюджетування, дозволив нам систематизувати розглянуті точки зору вчених-економістів та визначити власну позицію щодо поетапної побудови та реалізації бюджетування. Так найбільш нам імпонує точка зору С.О. Джерелейко, яка узагальнює процес бюджетування за такими етапами:

розробка тактичних цілей бюджетування; аналіз і опис існуючих бізнес-процесів на підприємстві; оцінка організаційної структури підприємства; затвердження змін організаційної структури та виокремлення на її основі фінансової структури; розробка та налаштування організаційно-фінансової моделі бюджетування; створення бюджетного комітету та розробка бюджетного регламенту; підготовка персоналу, автоматизація процедури впровадження бюджетування, апробація одержаних результатів, введення бюджетування в промислову експлуатацію [3].

Однак, все ж уважаємо, що виокремлений автором етап апробації одержаних результатів (автоматизованої організаційно-фінансової моделі бюджетування, розробленої індивідуально до конкретно визначеного підприємства), у якому передбачається певний тестовий режим бюджетування, що надає можливість більш «легкого» усунення ймовірних помилок [3], все ж є складовою попереднього етапу – етапу автоматизації процедури впровадження бюджетування. Тому його окремий розгляд, на наш погляд, є зайвим. Водночас, вважаємо за доцільне акцентувати увагу на необхідності розширення запропонованих етапів бюджетування на промислових підприємствах етапом, який стосується оцінки ефективності запровадження бюджетування. Адже визначення ефекту від запровадження того чи іншого процесу уможливорює конкретизацію подальших управлінських рішень щодо необхідності корегування, удосконалення чи закриття певного бізнес процесу на підприємстві. Отже, на наше переконання, при здійсненні бюджетування на промислових підприємствах необхідно дотримуватись такої етапності цього процесу.

Етап 1. Розробка тактичних (поточних) цілей і задач бюджетування. На даному етапі розробляються загальні короткострокові цілі підприємства з метою попереднього обмеження окремих економічних показників його діяльності, зокрема засобів виробництва, продукції, персоналу тощо. Зауважимо, що саме цілі стають вирішальними чинниками при виборі форм і методів бюджетування, тому варто зупинитися на них докладніше.

Так, у словниках зустрічається визначення мети з двох позицій [15]:

- 1) як предмет прагнення, тобто те, чого необхідно досягти, або завдання, яке потрібно вирішити;
- 2) як характеристика поведінки системи, що спрямована на досягнення визначеного кінцевого стану.

Відмітимо, що цілі бюджетування у сучасній науковій літературі розглянуті досить вузько. Так С.Ф. Голов дає такий їх перелік: здійснення періодичного планування; забезпечення координації, кооперації та комунікацій; примушення менеджерів кількісно обґрунтувати свої плани; забезпе-

чення усвідомлення витрат на діяльність підприємства; створення основи для оцінки і контролю виконання; мотивація працівників шляхом орієнтації на досягнення мети організації; виконання вимог законів і контрактів [16].

М.Х. Корецький, Н.В. Дацій, Л.В. Пельтек доповнюють цей перелік, додаючи ще таку ціль, як виявлення потреб у грошових ресурсах й оптимізацію фінансових потоків [17].

Нам імпонує підхід окремих авторів, які розглядають формулювання цілей бюджетування за ієрархічними рівнями. Так О.Є. Карпов наголошує на дворівневій системі цілей бюджетування та пропонує відносити до першого рівня такі цілі: отримання прогнозу фінансово-господарського стану підприємства; узгодження планових фінансово-економічних показників; визначення системи відповідальності за результати фінансово-господарської діяльності підприємства; проведення сценарного аналізу; формування системи контролю [18]. Другий рівень цілей, на думку цього автора, повинен конкретизувати цілі першого рівня.

Отже, за результатами аналізу та систематизації позицій інших авторів у контексті дворівневої системи цілей бюджетування, вважаємо за доцільне до цілей першого рівня відносити саме такі загальні цілі:

- визначення та реалізація стратегії розвитку підприємства, що спрямована на підвищення ефективності його функціонування;
- розробка загальної концепції ведення бізнесу: планування фінансово-господарської діяльності підприємства загалом на певний період часу;
- створення для підприємства системи координат, яка визначає стан бізнесу у поточний час та його перспективи у майбутньому, і слугує основою для опрацювання та прийняття управлінських рішень у фінансовій сфері.

Цілями другого рівня бюджетування є такі:

- здійснення періодичного (оперативного) планування;
- забезпечення координації, комунікації та кооперації у діяльності окремих підрозділів підприємства;
- залучення управлінського персоналу середньої ланки до кількісного визначення та обґрунтування планів роботи їх підрозділів;
- визначення майбутніх витрат діяльності підприємства загалом та окремих структурних підрозділів зокрема;
- виокремлення та обґрунтування величини ресурсів для забезпечення діяльності підприємства та його структурних підрозділів;
- визначення потреби у фінансових ресурсах та оптимізація грошових потоків;
- мотивація персоналу шляхом їх орієнтації на досягнення конкретної цілі в межах загального напрямку діяльності підприємства;

– створення нормативно-правової та аналітичної бази для контролю та оцінки результатів діяльності структурних підрозділів та їх керівництва;

– забезпечення виконання вимог чинного законодавства та умов контрактів, господарських договорів тощо.

Етап 2. Аналіз та опис існуючих бізнес-процесів на підприємстві. Цей етап передбачає визначення об'єкта системи бюджетування, здійснення комплексного обстеження підприємства, яке дозволяє виявити у підрозділах процеси, котрі будуть задіяні при впровадженні концепції бюджетного управління.

Етап 3. Оцінка існуючої на підприємстві організаційної структури. На цьому етапі на основі здійснення організаційної діагностики визначають «вузькі» місця у діяльності підприємства та розробляють шляхи їх усунення, затверджують зміни організаційної структури. Таким чином, організаційна структура підприємства має бути адекватна системі забезпечення бюджетування з тим, щоб органи управління і організаційні одиниці, які утворюють відповідну організаційну структуру та структуру бюджетів на підприємстві, були взаємопов'язані. Відповідно процес впровадження бюджетування повинен здійснюватися як на рівні всього підприємства, так і на рівні окремих його структурних підрозділів.

Етап 4. Затвердження змін організаційної структури та виокремлення на її основі фінансової структури. На даному етапі розробляються заходи попередження низки ускладнень, які можуть супроводжувати процедуру впровадження бюджетування на підприємстві. До таких заходів належать: визначення центрів відповідальності та встановлення їхнього взаємозв'язку; визначення фінансової структури підприємства у розрізі центрів відповідальності; формування фактичної облікової (аналітичної) інформації; вибір критеріїв оцінки результатів діяльності, а також виокремлення функцій підрозділів підприємства, які пов'язані із підтримкою впровадження бюджетування на підприємствах.

Етап 5. Здійснення систематизації розроблених бюджетів. Так орієнтуючись на попередньо затверджені нормативи та конкретні прогнозовані ключові показники діяльності підприємства, на цьому етапі здійснюється систематизація переліку бюджетів, необхідних для ефективного функціонування системи управління, які керівництво підприємства обирає самостійно. При цьому визначаються види бюджетів, які належать до операційних та фінансових бюджетів, розробляються форми цих бюджетів та постатейна їх структуризація. Завершує цей етап розробка схеми консолідації бюджетів між різними рівнями управління. Після завершення побудови організаційної і фінансової структури та належного

опрацювання інформаційної структури доцільно переходити безпосередньо до формування організаційно-фінансової моделі.

Етап 6. Розробка та налаштування організаційно-фінансової моделі бюджетування діяльності. Організаційно-фінансова модель бюджетування діяльності господарюючого суб'єкта за всіма рівнями включає перелік показників, методи їх розрахунку, черговість розрахунків та характер їх взаємозв'язку [19], а також види і форми бюджетів та розрахунків. Особливостями її побудови є ієрархічність, тобто на вищому рівні управління виробництвом розробляються цільові показники розвитку, які потім реалізуються на нижчих рівнях у процесі впровадження даної організаційно-фінансової моделі шляхом створення алгоритму руху певного виду ресурсів за центрами фінансової відповідальності. Як правило, ця модель закладається в основу проекту автоматизації розробки системи бюджетів підприємства. Варто наголосити, що процедурі розробки та впровадження такої моделі обов'язково повинно передувати визначення складових частин зведеного бюджету та їх внутрішньо бюджетної структури, а також координація та взаємоузгодження бюджетних показників у конкретно обраних бюджетах.

Етап 7. Створення бюджетного комітету, розробка та затвердження бюджетного регламенту. Бюджетний комітет – це робочий орган, який координує розробку і узгодження бюджетів. До його складу входять представники вищого керівництва, виробничих підрозділів, відділів управління підприємства (постачання, збуту, бухгалтерії тощо). Варто виокремити такі функції бюджетного комітету, як визначення бюджетної політики; вивчення бюджетних оцінок, наданих керівниками підрозділів; перегляд бюджетних оцінок; схвалення бюджетних оцінок; аналіз поданих оцінок і підготовка рекомендацій. Бюджетний регламент представляє собою процедуру розробки зведеного та часткових бюджетів, включаючи порядок обміну інформацією між функціональним підрозділами, методи контролю та оцінки виконання бюджету, заходи мотиваційної роботи, та слугує для об'єднання процесу планування діяльності підрозділів всіх рівнів управління у цілісну систему бюджетування [19].

Етап 8. Підготовка персоналу. Цей етап містить в собі такі пункти, як: навчання та здобуття відповідної кваліфікації з питань бюджетування та основ планування, організації контролю та аналізу, фахівців, керівників центрів відповідальності, а також управлінського персоналу вищого рівня; створення та затвердження системи мотивації виконання бюджетів, яка включає матеріальні та моральні стимули працівників усіх рівнів та є індивідуальною для кожного підприємства.

Етап 9. Автоматизація бюджетного процесу. Етап передбачає проведення низки робіт,

пов'язаних із забезпеченням можливості розрахунку бюджетних показників згідно із розробленими бюджетами підприємства через використання певного програмного забезпечення. Адже для ефективного застосування бюджетування, забезпечення оптимального співвідношення «витрати-вигоди» необхідно починати не із закупівлі дорогого програмного та технічного забезпечення, а зі створення власної спеціалізованої програми із застосуванням можливостей табличного процесора Microsoft Excel та Microsoft Access.

Етап 10. Оцінка ефективності запровадження бюджетування. На цьому етапі окреслюються критерії визначення ефекту від впровадження бюджетування на підприємстві та здійснюється розрахунок цього ефекту. Зауважимо, що впровадження будь-якої системи управління на підприємстві має бути економічно обґрунтованим, бюджетування не є винятком. Однак, необхідно підкреслити те, що абсолютно стандартна методика оцінки ефективності впровадження системи бюджетування не дозволяє детально її оцінити, а результати будуть не достатньо точні, але, з іншого боку, для точної оцінки необхідна модель, яка враховує всі особливості підприємства.

Таким чином, процес бюджетування складається з багатьох важливих взаємопов'язаних й взаємозалежних етапів, кожен з яких спрямований на вирішення певної процедурної задачі та на досягнення основної мети даного процесу загалом.

Висновки з проведеного дослідження.

З вищевикладеного можна зробити висновок про те, що бюджетування відіграє провідну роль у забезпеченні ефективної діяльності промислових підприємств. Запропонована у статті етапність бюджетування діяльності промислових підприємств дозволить підвищити: фінансову обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються, на всіх рівнях управління підприємством; ефективність використання наявних у підприємства ресурсів; рівень керованості підприємства за рахунок посилення фінансової дисципліни; можливості чіткої регламентації взаємин між підрозділами підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шим Д. К. Финансовый менеджмент / Дж.К. Шим, Дж. Г. Сигел; пер. с англ. – М.: Изд. дом. «Филинь», 1996. – 400 с.
2. Давидович І.Є. Бюджетування як інструмент оперативного контролінгу / І.Є. Давидович // Вісник ТАНГ. – 2004. – № 4. – С. 156 – 162.

3. Джерелейко С.О. Етапи формування та впровадження бюджетування в діяльності промислових підприємств / С.О. Джерелейко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5 [31]. – С.222-227.

4. Калініна О.М. Етапи розробки і впровадження бюджетування / О.М. Калініна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 1(9). – С.57-64.

5. Тарасюк М.В. Бюджетування в торговельних підприємствах та об'єднаннях: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М.В. Тарасюк. – К., 2006. – 26 с.

6. Ткаченко А.М. Бюджетування – ефективний засіб попередження впливу кризових явищ [Електронний ресурс] / А.М. Ткаченко. – Режим доступу: www.zgia.zp.ua

7. Пойда Ю.М. Бюджетування та його роль у системі обліку і контролю / Ю.М. Пойда // Економіка АПК. – 2006. – № 9. – С. 92-95.

8. Куцик В.І. Роль бюджетування в управлінні підприємством / В.І. Куцик, Ю.О. Коляса // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4 (30). – С.137-139.

9. Онищенко С. В. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством / С.В. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 6. – С. 42-51.

10. Ткаченко Є.Ю. Бюджетування як інструмент контролінгу / Є.Ю. Ткаченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип.1. – Т. 2. – С. 114-118.

11. Минченкова О.Ю. Управление персоналом: система бюджетирования / О.Ю. Минченкова, Н.В. Фёдорова. – М.: КНОРУС, 2008. – 224 с.

12. Гуцал О.П. Науково-теоретичні основи бюджетування витрат на персонал / О.П. Гуцал // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 2 (72). – С.110-116.

13. Крайник О.П. Финансовый менеджмент / О.П. Крайник, З.Ф. Клепкова. – Львів.: Львівська політехніка, 2001. – 260 с.

14. Сіра Ю.В. Бюджетування як інструмент управлінського обліку при виробництві молочної продукції / Ю.В. Сіра // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92). – С.176-182.

15. Краткий экономический словарь / [под ред. А.Н. Азрилияна] – М.: Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.

16. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.

17. Корецький М.Х. Управлінський облік: навч. посібник / М.Х. Корецький, Н.В. Даций, Л.В. Пельтек. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.

18. Карпов А. Как не наступить на бюджетные грабли / А. Карпов // Управление компанией. – 2004. – № 5. – С. 40-49.

19. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / Г.І. Філіна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 320 с.

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

THE ANALYSIS AND ASSESSMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF DAIRY ENTERPRISES ANNOTATION

УДК 332.1:631.

Масляєва О.О.,

к.е.н., викладач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
Сітковська А.О.,

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
Кравченко М.В.

к.е.н., старший викладач кафедри обліку, аудиту та управління фінансово-економічною безпекою Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Розвиток інтеграційних процесів у молокопереробному виробництві полягає в поступовому організаційному об'єднанні на паритетних засадах відокремлених різнопрофільних спеціалізованих виробництв з виробництва сировини, її зберігання, переробка і реалізація споживачам готової продукції, які функціонують в умовах суспільного поділу праці, в єдину інтегровану виробничо-правову структуру. У статті висвітлені теоретичні засади формування конкурентних переваг молокопереробних підприємств. Сформовано методичні підходи щодо управління конкурентоспроможності підприємств. Обґрунтовано організаційно-економічні заходи щодо підвищення конкурентних переваг молокопереробних підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, методичні підходи, молокопереробне підприємство, переваги, інтегровані системи.

Развитие интеграционных процессов в молокоперерабатывающем производстве заключается в постепенном организационном объединении на паритетных началах обособленных разнопрофильных специализированных производств по производству сырья, его хранение, переработка и реализация потребителям готовой продукции, которые функционируют в условиях общественного разделения труда, в единую интегрированную произ-

водственно-правовую структуру. В статье освещены теоретические основы формирования конкурентных преимуществ молокоперерабатывающих предприятий. Сформированы методические подходы к управлению конкурентоспособности предприятий. Обоснованы организационно-экономические мероприятия по повышению конкурентных преимуществ молокоперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методические подходы, молокоперерабатывающее предприятие, преимущества, интегрированные системы.

The development of integration processes in the dairy production is the gradual institutional unification on an equal footing separate various specialized industries for the production of raw materials, storage, processing and sale to consumers of finished products, which operate in a social division of labor, into a single, integrated production and the legal structure. The article deals with theoretical bases of formation of competitive advantages of dairy enterprises. Methodical approaches to management of competitiveness of enterprises. Grounded organizational and economic measures to increase competitive advantages of dairy enterprises.

Key words: competitiveness, methodological approaches, milk processing enterprises, integrated system.

Постановка проблеми. Виробництво високоякісної молочної продукції та ефективність функціонування молокопереробних підприємств є особливо актуальними в умовах поширення інтеграційних процесів. Останніми роками вітчизняні молокопереробні підприємства функціонують в умовах нестабільного конкурентного середовища, що потребує впровадження науково обґрунтованих підходів управління конкурентоспроможністю з метою забезпечення стабільного конкурентного становища господарюючого суб'єкта в стратегічній перспективі. Враховуючи сучасні ринкові відносини, які характеризуються зростаючою конкуренцією, обмеженим фінансовим забезпеченням товаровиробників, невизначеністю та мінливістю політичних, економічних і соціальних факторів, головним завданням для молокопереробних підприємств стає прийняття ефективних управлінських рішень.

Конкурентоспроможне молокопереробне підприємство повинне не тільки перевершити конкурентів з позицій ефективнішого використання внутрішнього потенціалу, але й володіти гнучкою, адаптивною реакцією на зовнішні можливості й загрози. У цьому аспекті особливої актуальності набуває дослідження формування й розвитку кон-

курентоспроможності підприємств молокопереробної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реалізації напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств досліджені у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Л. Березіної, І. Вінченка, О. Гончаренко, П. Макаренка, М. Маліка, А. Маршала, Л. Мельника, Л. Михайлової, В. Олійника, М. Портера, Дж. Робінсон, Р. Фатхутдінова, Ф. Хайека, І. Червена, А. Челенкова, О. Шпичака, О. Шубравської, Й. Шумпетера, А. Юданова та ін. Дослідженню теорії та розробці заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності саме молокопереробних підприємств присвячені праці О. Бабич, Т. Божидарнік, А. Бричко, І. Воронецької, А. Гарасима, Н. Голомши, Н. Грабко, Л. Джемелінської, Л. Євчук, М. Заходим, М. Ільчука, Д. Семенди, Я. Тивончука, Є. Улько та ін. Проте, недостатньо дослідженими залишаються питання системного підходу до розуміння конкурентоспроможності, як комплексної економічної категорії, взаємозв'язку конкурентоспроможності з конкурентними перевагами молокопереробних підприємств та організаційно-економічних заходів реалізації конкурентного потенціалу суб'єктів ринку молокопродукції.

Мета. Обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо формування й підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств.

Постановка завдання:

- уточнити понятійний апарат проблеми дослідження, зокрема трактування сутності категорії «конкурентоспроможність» підприємства;

- обґрунтувати організаційно-економічні заходи реалізації стратегії конкурентоспроможного розвитку молокопереробного підприємства,

- розробити організаційно-економічні заходи та напрями щодо підвищення конкурентних переваг молокопереробного підприємства.

Об'єкт дослідження – процес управління та забезпечення конкурентних переваг молокопереробного підприємства.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів забезпечення конкурентних переваг молокопереробних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Серед усіх продовольчих товарів важливе місце займають молочні продукти, а ринок молочної продукції за рівнем значущості займає лідируючі позиції в системі вітчизняних ринків продовольства. В Україні молокопродукти традиційно належать до числа пріоритетних груп продовольчих товарів. Ступінь забезпеченості населення молокопродуктами є одним з ключових індикаторів якості життя населення та стану продовольчої безпеки країни. Отже, об'єктивна необхідність організації процесу управління конкурентоспроможністю підприємства в молокопереробній галузі обґрунтовується такими положеннями:

- переробні організації є відкритими системами, повною мірою залежними від стану зовнішнього середовища;

- в умовах активної конкурентної боротьби між виробниками молочної продукції стратегічна орієнтація цілей підприємства на перспективу дозволяє реагувати на фактори невизначеності й ризику зовнішнього середовища;

- складність прогнозування майбутнього стану ринкової структури викликає необхідність використання управлінських технологій;

- ефективне реагування підприємства на вплив зовнішнього середовища неможливе без наявності у нього адаптаційних здібностей.

Зважаючи на недостатність вивчення даної проблеми, вважаємо актуальним виділити особливості формування конкурентних переваг, які властиві підприємствам молокопереробного сектору.

Здатність господарюючих суб'єктів вести конкурентне суперництво з іншими виробниками в межах певного ринкового простору, визначає основу категорії конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність виробника показує його пристосованість у стратегічній перспективі до зовнішніх змін. Деякими авторами під конкурентоспроможністю суб'єкта розуміється комплекс взаємопов'язаних економічних характеристик (факторів), впливаючи на які можна досягти ринкової переваги [10]. Інші дослідники визначають конкурентоспроможність суб'єкта, як здатність максимально ефективно використовувати наявний потенціал з метою забезпечення вигідної ринкової позиції [1, 5, 7].

Наявність багатьох трактувань конкурентоспроможності та відсутність єдиного методичного підходу до її оцінки свідчить про важливість проблеми і необхідність подальшого її дослідження. Під конкурентоспроможністю підприємства будемо розуміти багатофакторну характеристику, яка відображає здатність суб'єкта змагатися з конкурентами в межах певного ринкового простору за рахунок забезпечення конкурентних переваг внутрішніх складових господарської діяльності та виробленої продукції (товарів, послуг) відповідно вимог даного ринку та споживчим потребам у конкретний момент часу.

Конкурентний статус виробника впливає на розробку й вибір стратегічних управлінських рішень у галузі формування конкурентних переваг. Різні типи виробників диференційовані за розміром та ринковою часткою. Вони також різняться внутрішніми можливостями, що разом з характером і силою зовнішньої дії впливає на процес формування конкурентних переваг та призводить до створення їх характерних типів.

Наявність у структурі сучасних ринків декількох внутрішньогалузевих сегментів призводить до

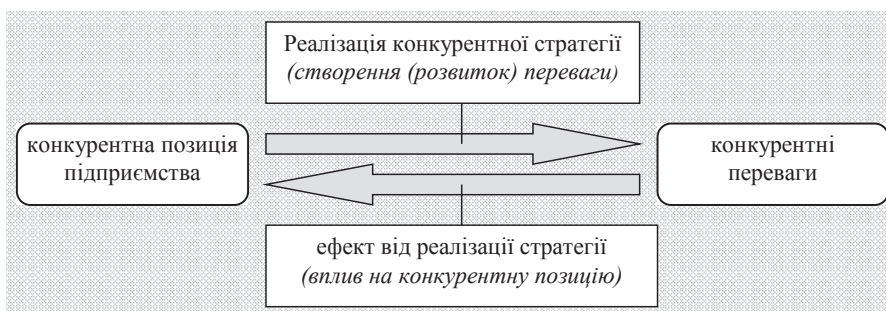


Рис. 1. Циклічність процесу стратегічного формування конкурентних переваг молокопереробного підприємства

того, що виробник або зосереджений на незначній кількості ринків, або намагається охопити більшість з них. У цьому випадку загальна конкурентна позиція підприємства виступає як сукупність позицій на різних внутрішньогалузевих сегментах. Фактична конкурентна позиція підприємства, яка досягнута завдяки використанню наявних переваг виступає «відправною точкою» при виборі майбутньої конкурентної стратегії, що припускає формування нових типів переваг або розвиток вже існуючих (рис. 1).

Відповідно до наведеної інформації підприємство під час зміни ринкових позицій проходить цикл конкурентного розвитку. У даному процесі реалізується стратегія формування конкурентних переваг молокопереробного підприємства.

Фактичний конкурентний статус суб'єкта передбачає кілька альтернатив подальшого розвитку, які визначаються силою і характером впливу зовнішнього середовища. При цьому кожному з варіантів властиві індивідуальні типи переваг, які обумовлені наявною комбінацією зовнішніх і внутрішніх факторів.

Зміна конкурентного статусу виробника в результаті впливу зовнішніх умов господарювання, передбачає також зміну типів створюваних переваг. Визначення місця й ролі суб'єкта в конкурентному середовищі є необхідною умовою подальшої роботи конкурентної стратегії, яка найбільш оптимально відповідає цілям та завданням виробника.

Так як кінцевою метою конкурентного розвитку суб'єкта є створення та розвиток типів кон-

курентних переваг, то простежується очевидний взаємозв'язок останніх з типом реалізованої стратегії (табл. 1).

Являючи собою самоорганізовану систему, ринок молочної продукції складається з багатьох взаємозалежних структурних елементів і поділяється на підсистеми залежно від типу продукту, його призначення, а також територіальних меж ринку. Ринок молокопродуктів характеризується високою технологічною диверсифікацією виробництва, що дозволяє випускати різні види продукції. Однак товарна субституція між основними видами продуктів (морозиво, сири, продукція з незбираного молока, масло вершкове і нежирна молочна продукція) досить обмежена, що дозволяє вельми умовно говорити про споживчий попит, пропозицію й ціни на них у межах одного ринку.

У світовій економічній науці вивченню методологічних основ аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємств присвячено значний доробок наукових досліджень [2, 3]. Нині на практиці застосовується широкий арсенал підходів і методів оцінки як конкурентоспроможності, так і конкурентних переваг. Суб'єктивні методи використовують при визначенні конкурентних переваг методичний інструментарій, який ґрунтується на вивченні причинно-наслідкових зв'язків, даних статистики, інтуїції та досвіду. До них відносяться методи соціологічних досліджень і експертні методи. Оцінка конкурентних переваг за допомогою об'єктивних методів полягає в незалежному визначенні системи факторів і причинно-наслідкової структури

Таблиця 1

Трансформація типів конкурентних переваг залежно від типу конкурентної позиції суб'єкта та характеру зміни привабливості зовнішнього середовища

Тип конкурентної позиції	Типи конкурентних переваг	Загальний напрямок розвитку суб'єкта конкуренції		
		негативний	нейтральний	позитивний
Спеціалізований лідер	сконцентрована диференціація	диференціація, поєднання типів	сконцентрована диференціація	сконцентрована диференціація
Універсальний лідер	низькі витрати	низькі витрати, сконцентрована диференціація, поєднання типів	низькі витрати	низькі витрати
Спеціалізований послідовник	сконцентрована диференціація, сфокусоване поєднання типів	сконцентрована диференціація	сконцентрована диференціація, поєднання типів	низькі витрати, поєднання типів, сконцентрована диференціація
Універсальний послідовник	низькі витрати, поєднання типів	сконцентрована диференціація, сфокусоване поєднання типів, низькі витрати	низькі витрати, диференціація, поєднання типів	низькі витрати
Спеціалізований аутсайдер	сконцентрована диференціація, відсутність переваг	відсутність переваг	сконцентрована диференціація	сконцентрована диференціація, низькі витрати, поєднання типів
Універсальний аутсайдер	низькі витрати, відсутність переваг	сконцентрована диференціація, поєднання типів	низькі витрати, диференціація, поєднання типів	низькі витрати, диференціація, поєднання типів

досліджуваного явища, вони перевіряються експериментально та піддаються об'єктивному спостереженню й виміру.

Методи оцінки конкурентоспроможності та окремих переваг розрізняються між собою тим, що дозволяють оцінити відповідно загальний і частковий рівень переваг. Кожен з методів має характерні переваги й недоліки, що впливають на можливість їх практичного застосування при оцінці конкурентоспроможності та окремих переваг.

Отже, незважаючи на значну кількість наукових досліджень стосовно оцінки конкурентоспроможності підприємств, слід зазначити, що універсальні методи відсутні. Кожному із сучасних методів притаманні певні недоліки, які знижують практичну цінність дослідницьких результатів. Недосконалість окремих методів оцінки позначається на різноманітності підходів до процесу вивчення конкурентних переваг та обмеженості можливостей щодо їх застосування. Даний факт пояснюється зосередженням уваги дослідників на окремих аспектах предмета дослідження, а також особливостями вибору об'єкту й масштабу дослідження, вибором інструментарію.

Відтак процес вивчення конкурентних переваг молокопереробних підприємств має ґрунтуватися не тільки на властивостях і особливостях категорії конкурентоспроможності, але й повністю відповідати специфіці галузі. У цьому випадку перед виробниками, як суб'єктами управління, постає необхідність вирішення наступних завдань: оцінка не тільки фактичного рівня конкурентоспроможності, але й потенційно можливого її рівня; відображення в результатах аналізу факторної складової конкурентоспроможності; дослідження конкурентних переваг на рівні суб'єкта та продукції; підбір методів та інструментів оцінки відповідно специфіки дослідження.

Наведений аналітичний огляд методів оцінки конкурентоспроможності та окремих конкурентних переваг поряд з обмеженістю конкретних методів засвідчив і практичну цінність кожного з них. Таким чином, можна припустити, що дослідження конкурентоспроможності повинно ґрунтуватися на застосуванні декількох взаємодоповнюючих груп методів, які дозволяють відобразити всі необхідні аспекти її формування та в перспективі формувати інтегральну оцінку конкурентоспроможності та окремих конкурентних переваг.

Висновки. Враховуючи сучасний стан молокопереробного виробництва, досить важливим шляхом його розвитку є становлення власного

напрямку ефективної інтеграції, який би найкращим чином відповідав національним інтересам, наявним ресурсам, географічному положенню та потенційним можливостям країни.

Інтегрована система формування сфери виробництва та переробки молока повинна базуватися на певних загальнонаукових методологічних принципах, серед яких необхідно виділити: системність, пріоритетність, комплексність, наукове обґрунтування, формування оптимального організаційно-економічного механізму господарювання, збалансованість та пропорційність, адекватність, поєднання регіонального та галузевого планування тощо. Відповідно до сучасних проблем розвитку сфери переробки та виробництва молока існуючі принципи пропонуємо доповнити наступними: єдність процесу розвитку молокопродуктового підкомплексу та модернізаційних змін економіки країни; узгодженість інтересів та ефективності; плановість та збалансованість; модернізація та розвиток; регулювання зовнішньоекономічних відносин; активізація інноваційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Береговий В., Шуляк В. Формування конкурентоспроможної продукції сільського господарства [Текст] / Береговий В., Шуляк В. // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2006. – № 12. – С. 11–14.
2. Біорусов О.С. Конкуренція у галузях економіки [Текст] / О.С. Біорусов // Таврійський науковий вісник. – Херсон, 2008. – Вип. 57. – С. 274–279.
3. Болоболов А. Конкурентоспособность аграрного производства [Текст] / А. Болоболов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2003. – № 3. – С. 21–25.
4. Гринчук В.Ю. Фактори ефективності економічних відносин підприємств молокопродуктового підкомплексу [Текст] / В.Ю. Гринчук // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 6. – С. 70–72.
5. Заруцький І.Д. Підвищення конкурентоспроможності підприємства через вдосконалення організації виробництва [Текст] / І.Д. Заруцький // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету: Елтон–2. – Луганськ. – 2008. – № 85. – С. 223–229.
6. Мартусенко І.В. Особливості розвитку ринку молока та молочних продуктів в Україні [Текст] / І.В. Мартусенко, Г.М. Бойківська // Агросвіт. – 2010. – № 9. – С. 30–35.
7. Нагірна Л.В. До аналізу конкурентоспроможності підприємств та понять, що визначають рівень її реалізації [Текст] / Л.В. Нагірна // Держава та регіони. – 2010. – № 4. – С. 136–141.

ІНВЕСТИЦІЇ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

INVESTMENTS AS A CONSTITUENT OF STRATEGY OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF CONNECTION

У статті розглянуто суть та основні види інвестицій. Визначено їх частку в галузі зв'язку. Досліджено види інвестицій, характерні для підприємств зв'язку. Розкрито основні складові соціально-економічного розвитку підприємств зв'язку. Запропоновано способи залучення інвестиційних ресурсів для подальшого розвитку підприємств зв'язку.

Ключові слова: інвестиції, підприємства зв'язку, соціально-економічний розвиток, стратегія, фінансування

В статье рассмотрено суть и основные виды инвестиций. Определена их часть в отрасли связи. Исследованы виды инвестиций, характерные для предприятий связи. Раскрыты основные составляющие социально-экономического развития предприятий связи. Предложены способы при-

влечения инвестиционных ресурсов для дальнейшего развития предприятий связи.

Ключевые слова: инвестиции, предприятия связи, социально-экономическое развитие, стратегия, финансирование

Essence and basic types of investments are considered in the article. Their part in industry of connection are certain. The types of investments, which are characterized for the enterprises of connection, are investigated. The basic constituents of social-economic development of enterprises of connection are exposed. The ways of bringing of investment resources for further development of enterprises of connection are offered

Key words: investments, enterprises of connection, social-economic development, strategy, financing

УДК: 336.64

Лазоренко Л.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету
телекомунікацій

Постановка проблеми. Найважливішим джерелом економічного зростання є інвестиції. Економічну природу інвестицій зумовлено закономірностями процесу розширеного відтворення. Вона полягає у використанні додаткової частки суспільного продукту, національного доходу для збільшення кількості та якості елементів продуктивних сил суспільства. За браком інвестицій уповільнюється економічне зростання, що призводить до криз, зменшення обсягів виробництва товарів і послуг, скорочення зайнятості, інфляції, тощо.

У сучасних економічних умовах ефективність інвестиційного процесу є ключовою основою як для успішного функціонування економіки держави, так і окремих підприємств. Особливо актуальним це питання постає для підприємства галузі зв'язку, оскільки ця галузь постійно розвивається і потребує додаткового фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями дослідження інвестиційної діяльності на сьогоднішній день займається досить значна кількість як українських, так й іноземних науковців. Серед таких можна зазначити: І. Бланк, С. Захарін, А. Пересада, С. Прилипко, С. Реверчук, П. Рогожина, В. Савчук, Г. Александер, Дж. Бейлі, Г. Бірман, О. Волков, Л. Гітман, Б. Колтинюк, О. Масленнікова, Б. Райзберг, Р. Фатхутдінов, Є. Ульянов, У. Шарп та багато інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз наявних інвестиційних ресурсів у галузі зв'язку та оцінка їх впливу на соціально-економічний розвиток діяльності підприємств даної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження

Термін «інвестиції» походить від латинського слова «investo», що означає «одягаю, наділяю»

[4, с. 67]. У загальноживаному розумінні інвестиції – це вкладання коштів в основний капітал для отримання прибутку. Інвестиції – одна з найчастіше використовуваних в економічній системі категорій як на макро-, так і на мікрорівні. Одночасного тлумачення терміну «інвестиції» не існує як в економічній літературі, так і в сучасному законодавстві. Часто в літературі ідентифікують поняття «інвестиції» та «капітальні вкладення». Інвестиції в цьому випадку розглядаються, як вкладення капіталу у відтворення основних засобів як виробничого, так і невиробничого характеру. Разом з тим, вони можуть здійснюватися й у приріст оборотних активів, і в різні фінансові інструменти, і в окремі види нематеріальних активів. Отже, капітальні вкладення – вужче поняття; їх слід розглядати лише, як одну з форм інвестицій, але не як їхній аналог.

Зміст економічної категорії «інвестиції» більш широкий порівняно з категорією «капітальні вкладення». Пересада А.А. визначає капітальні вкладення, як інвестиції (витрати) на створення нових та розширення, реконструкцію діючих основних засобів виробничого та невиробничого призначення [7, с. 42].

За фінансовим визначенням інвестиції – це всі види активів (коштів), що вкладаються в господарчу діяльність з метою отримання доходу. Економічне визначення інвестицій можна сформулювати таким чином: інвестиції – це видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу. Окремі автори, визначаючи термін «інвестиції», вважають, що останні існують тільки у грошовій формі. Але інвестування

капіталу може здійснюватися також у будь-якій майновій формі або у формі немайнових активів; сукупності технічних, технологічних, комерційних та інших знань; виробничого досвіду; права використання землі, води, ресурсів, споруд, а також інших майнових прав [5, с. 27]. В економічному словнику категорія інвестиції – це довгострокове вкладення капіталу в яке-небудь підприємство з метою отримання прибутку [1, с. 54]. Гаврилук О.В. при визначенні інвестицій обмежується тим, що до них відносять лише довгострокове вкладення засобів [3, с. 40]. Безумовно, переважна більшість інвестицій має довгостроковий характер. Проте, вкладення капіталу у короткострокові фінансові інструменти (ощадні сертифікати, облігації тощо) на період не більше одного року є також інвестиціями, але короткостроковими.

За об'єктом вкладення інвестиції розподіляють на дві основні групи: фінансові та реальні. Фінансові інвестиції визначають як портфельні, а реальні як прямі. Фінансові інвестиції – це вкладення в різні фінансові інструменти або активи. До них належать вкладення в розробку проектів, у придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів, цільові грошові внески. Об'єктами вкладення реальних інвестицій є матеріальні та нематеріальні активи. Нематеріальні інвестиції спрямовані на наукові дослідження, рекламу, інформацію тобто, пов'язані з інноваційною формою інвестицій. Інтелектуальні інвестиції – це вкладення у творчий потенціал суспільства, об'єкти інтелектуальної власності [4, с. 84].

Що стосується підприємств галузі зв'язку, то для них є більш характерними нематеріальні інвестиції, а також інтелектуальні інвестиції, оскільки для підприємств даної сфери на першому місці є розробка та впровадження новітніх технологій передачі даних, Інтернет-технологій, технологій фіксованого і мобільного зв'язку тощо. Але не можна залишати поза увагою і фінансові інвестиції, оскільки для розробки сучасних технологій, використання сучасних технічних засобів обов'язково потрібні кошти, до того ж значні суми коштів. Отже, для підприємств галузі зв'язку однаково важливими є як фінансові, так і нематеріальні інвестиції.

Класифікація інвестицій за формами власності включає державні, приватні, іноземні та спільні інвестиції. Що стосується підприємств зв'язку, то державні інвестиції тут майже відсутні, оскільки ці підприємства мають в основному приватну форму власності, є акціонерними компаніями або спільними підприємствами. Тому для них матимуть місце приватні, іноземні та спільні інвестиції [4, с. 96].

За строками опанування або періодом інвестування, інвестиції можуть бути короткострокові, середньострокові, довгострокові. Розглядаючи галузь зв'язку, то для неї найбільш важливими є довгострокові інвестиції.

Щодо класифікації інвестицій у залежності від кінцевої мети інвестора інвестиції розподіляють на прямі та портфельні. Прямі інвестиції пов'язані з виробничим потенціалом. До портфельних інвестицій належать вкладення капіталу в цінні папери. У нашому випадку матимуть місце і прямі, і портфельні інвестиції в залежності від обраної стратегії діяльності компанії.

У системі відтворення як простого, так і розширеного інвестиції забезпечують оновлення та збільшення економічного потенціалу країни, і тим самим гарантують стійкі обсяги національного виробництва, збільшення валового внутрішнього продукту. Згідно з цим, виділяють валові та чисті інвестиції. Валові інвестиції характеризують загальний обсяг коштів, спрямованих на відтворення і утворюються за рахунок фонду відшкодування. Чисті інвестиції – це вкладення коштів у виробничі фонди, які створюються за рахунок фонду оновлення [5, с. 85]. За регіональною ознакою розрізняють інвестиції в державі та поза її межами. Внутрішні інвестиції здійснюють в об'єкти інвестування у межах держави, а зовнішні поза її межами. До зовнішніх іноземних інвестицій належить також придбання різних фінансових інструментів інших держав – акцій іноземних компаній, облігацій інших держав тощо.

Слід зазначити, що галузь зв'язку протягом усіх років незалежності України зберігає позитивні тенденції у своєму розвитку, постійно збільшують частку у формуванні валового внутрішнього продукту країни. На базі впровадження сучасного обладнання та новітніх технологій досягнуто значного прогресу в розвитку цієї галузі. Широкого розвитку набула сфера інформаційних технологій та мережа Інтернет [8, с. 168].

Фінансування розвитку галузі зв'язку досліджується, як відображення стратегічних цілей і стану економічного розвитку країни, і водночас, як активний дієвий інструмент впливу на цей розвиток. Розмір капітальних інвестицій галузі зв'язку у 2012 році склав 7,2, а у 2013 – 6,9 млрд грн [6].

Що стосується потенціалу нарощення обсягу фінансування галузі зв'язку, то він залежить від загального обсягу капітальних інвестицій. Головним джерелом капітальних інвестицій у 2012 – 2014 рр. були власні кошти підприємств та організацій.

Інвестиції дуже часто порівнюють з двигуном економічного зростання, саме тому інвестиційні відносини – важливий та самостійний об'єкт дослідження, управління та регулювання. При управлінні інвестиційними процесами інвестор перед усім повинен сформувати стратегію діяльності та встановити контроль за її реалізацією.

Інвестиційна стратегія – загальний, всебічний план досягнення цілей підприємства. Це базовий підхід доведення бізнесу, який полягає у специ-

фіці розуміння ринкових механізмів, конкуренції, можливостей підприємства, тенденцій в економіці [5, с 161].

На основі інвестиційної та інших видів стратегій і формуються основні напрями соціально-економічного розвитку підприємства.

Розвиток підприємства означає якісні зміни та оновлення його господарської системи та організаційної структури, підвищення ефективності функціонування на основі вдосконалення техніки, технології та організації праці у всіх структурних підрозділах, підвищення якості продукції та послуг, що ним надаються. [2]

За концепцією Й. Шумпетера розвиток включає 5 складових [9]:

1) Створення нового товару, з яким споживачі ще не знайомі, або надання нової якісної характеристики.

2) Створення нового методу виробництва, який ще не випробовувався у даній сфері виробництва, який не обов'язково ґрунтується на новому науковому відкритті і може бути представлений новою формою товару.

3) Відкриття нового ринку, але такого, на якому дана промисловість ще не функціонувала.

4) Знаходження нового джерела факторів виробництва, незалежно від його буття раніше або створення нового.

5) Створення нової організації галузі, наприклад, досягнення монополії або ліквідація монопольної позиції.

Цим постійно займаються всі без винятку підприємства зв'язку, створюючи нові технології зв'язку та надання послуг, використовуючи новітнє обладнання, яке дає можливість досягнути інших видів швидкості, якості, завойовуючи все нові і нові ринки, залучаючи нових споживачів своїх послуг, реорганізовуючи свої компанії, об'єднуючись у більші або приєднуючись до компаній світових брендів.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, залучення інвестицій – це необхідна умова розвитку всіх галузей економіки, особливо сфери зв'язку, що є інноваційною за своєю суттю. Найбільш проблематичним є залучення державних коштів для фінансування інвестиційних проектів

галузі. Головним джерелом інвестицій для підприємств зв'язку є власні кошти.

Додаткове залучення інвестицій сприяло б швидшому впровадженню сучасних технологій у даній сфері, які вже давно існують у світі, такі як 4G і 5G. Вони вже повноцінно використовуються в Китаї і в країнах Європи, але до цього часу ще не впроваджені в Україні. Причиною такої затримки є відсутність необхідного обладнання, а це, у свою чергу, відбувається через недостатність коштів. Тому для подальшого соціально-економічного розвитку підприємств галузі зв'язку потрібно залучати якомога більше інвестиційних коштів з метою приведення своїх технологій у відповідність до світових стандартів. Для цього доцільно зосередитись на інтелектуальних та іноземних інвестиціях, адже розумовий потенціал України досить потужний і може привабити інвесторів, а створення спільних підприємств або входження до складу світових компаній дасть доступ до більших фінансових ресурсів, які сприятимуть розвитку підприємств на території України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Батура О.В., Коморова К.В. Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України: Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2002. – 179 с.
2. Бондар Н.М. Сучасні тенденції розвитку підприємств. / Н.М. Бондар. [Електронний ресурс]: <http://business-consultant.com.ua/publicaciiub101.html>
3. Гаврилюк О.В. Спад інвестиційного буму // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 143-144.
4. Інвестування: підручник / Л.О. Омелянович, О.В. Веретенникова, О.Ю. Руденок, Д.В. Фірсов; за ред. Л.О. Омелянович. – К.: Знання, 2012. – 278 с.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність. Підручник. / Т.В. Майорова. – К: ЦУЛ, 2009. – 672 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
7. Пересада А.А. Інвестування. Навчальний посібник / А.А. Пересада. – К: КНЕУ, 2004. – 249 с.
8. Поляков М.Й. Фінансування інвестиційної діяльності галузі зв'язку України./ М.Й. Поляков. // Бізнес Інформ № 5, 2014. – С.166 – 171
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития /Й.А. Шумпетер – М: Прогресс, 1982. – 401 с.

ПЛАТФОРМИ З ОБМІНУ ПОВІДОМЛЕННЯМИ
ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЙ

MESSENGER APPS AS A TOOL OF INTERNET MARKETING COMMUNICATION

УДК 339.138

Мозгова Г.В.к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту ЗЕДХарківський національний університет
імені В.Н. Каразіна**Осадча А.О.**студентка
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто форми онлайн-комунікацій як інструментів Інтернет-маркетингу. Досліджено сутність платформ для обміну повідомленнями (месенджерів). Проаналізовано розвиток платформ для обміну повідомленнями в Україні та світі. Визначено поняття та місце ботів як додаткового інструменту функціонування месенджерів. Сформувано висновки щодо ролі месенджерів у маркетинговій діяльності компанії.

Ключові слова: інструменти Інтернет-маркетингу, Інтернет-комунікації, комунікаційна політика, маркетинг, месенджер, обмін повідомленнями.

В статье рассмотрены формы онлайн-коммуникаций как инструментов Интернет-маркетинга. Исследована сущность платформ для обмена сообщениями (месенджеров). Проанализировано развитие платформ для обмена сообщениями в Украине и мире. Определено понятие и место

ботов как дополнительного инструмента функционирования месенджеров. Сформулированы выводы о роли месенджеров в маркетинговой деятельности компании.

Ключевые слова: инструменты Интернет-маркетинга, Интернет-коммуникации, коммуникационная политика, маркетинг, месенджер, обмен сообщениями.

Forms of online-communications as Internet-marketing tools are noted in the article. The nature of messenger apps (messengers) is considered. The aspects of messenger apps' development in Ukraine and the world are analyzed. The concept and place of messenger bots as an additional tool of functioning are disclosed. Conclusions regarding the role of messengers in the marketing activities for companies.

Key words: communication policy, Internet-communication, Internet-marketing tools, marketing, messaging, messenger.

Постановка проблеми. Розвиток та ріст популярності інтернет-спілкування серед реальних та потенційних споживачів компаній призводить до значного зменшення ефективності традиційних інструментів маркетингових комунікацій. Крім того, стрімкий розвиток інформаційних технологій спричиняє постійне старіння навіть інструментів Інтернет-комунікацій. Виникає проблема пошуку та використання такого методу комунікації зі споживачами, який буде відповідати рівню розвитку технологій та задовольнить потреби обох сторін взаємодії.

Сьогодні користувачі отримують доступ до Інтернету все частіше з використанням смартфона, витрачаючи свій час на пошук необхідної інформації та онлайн-спілкування. Це зумовлює необхідність на економічну раціональність використання компаніями саме мобільних пристроїв для завоювання уваги своїх споживачів через розробку мобільних версій офіційних сайтів, створення спеціальних програм, реєстрації та постійної підтримки офіційних сторінок у соціальних мережах. Перспективним каналом спілкування є платформи для обміну повідомленнями. За даними видання The Economist у середньому людина проводить 200 хвилин на тиждень, використовуючи сервіси для обміну повідомленнями [1]. Це близько 30 хвилин щодня, що створює значний потенціал для використання цього часу компаніями з метою досягнення маркетингових цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи використання Інтернет у маркетингу викладені у роботах багатьох науковців та дослідників, серед них: І. Л. Литовченко, О. С. Варвиш, С. М. Ілляшенко, В. П. Пилипчук, Ю. В. Попова, В. А. Висоцька, О. Ю. Паньковецький, П. А. Петри-

ченко та інші. Розглядається сутність Інтернет-маркетингу, виокремлюються інструменти та визначаються їх особливості, приділяється увага аспектам розвитку комунікацій в Інтернеті.

Аналіз публікацій дозволив зробити висновок, що платформи для обміну повідомленнями були не достатньо досліджені в якості повноцінного інструменту Інтернет-маркетингу. Потребують визначеності особливості даних платформ та переваги їх практичного застосування у маркетинговій діяльності.

Мета статті є дослідження сутності платформ для обміну повідомленнями та визначення їх можливостей для побудови маркетингових Інтернет-комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання раціональне використання мережі Інтернет у діяльності компанії є одним з основних чинників, що впливають на її конкурентоздатність. Раціональність може бути досягнута за умов використання сучасних інструментів Інтернет-маркетингу, який включає складові традиційного комплексу «4Р», але з певними новими можливостями, які зумовлено наявністю нових інформаційних технологій.

Традиційна маркетингова політика комунікацій представляє собою комплекс заходів, які використовуються компанією з метою інформування, переконання чи нагадування споживачам про свої товари або послуги [2]. В Інтернеті комунікаційна політика є направленою на підтримку відносин між компанією, споживачами та контактними аудиторіями в онлайн-середовищі, тобто створюються специфічні умови побудови взаємозв'язку та обміну інформацією.

Метою Інтернет-комунікацій є побудова ефективного діалогу з аудиторією компанії. Серед форм онлайн-комунікації виділяють корпоративний сайт, промо-сайт, блог, прес-реліз, електронне видання та профіль у соціальних мережах. У нинішніх умовах розвитку Інтернет-технологій також доцільно поповнити цей список мобільними додатками та платформами для обміну повідомленнями (рис. 1).

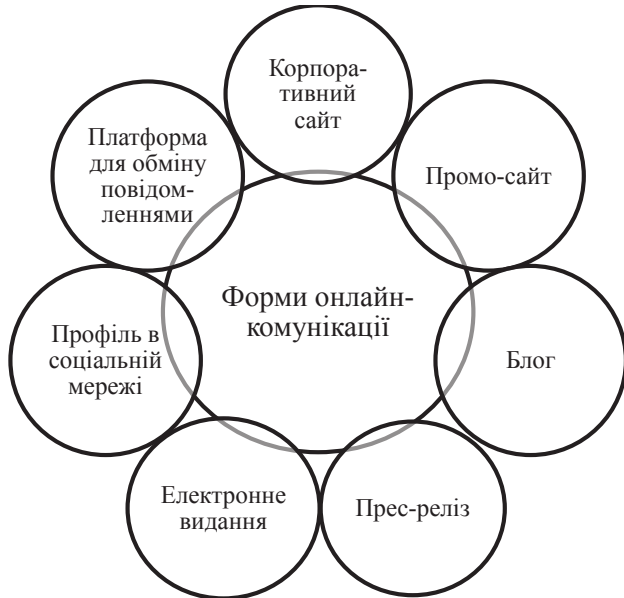


Рис. 1. Форми онлайн-комунікацій (складено за джерелами [3, 4])

Платформою для обміну повідомленнями, яку також називають месенджером (з англійської «message» – повідомлення), є сервіс, що дозволяє користувачам обмінюватися миттєвими текстовими та графічними повідомленнями, а також здійснювати дзвінки за допомогою підключення до мережі Інтернет. Платформа представляє собою мобільний додаток, який користувач може встановити, завантаживши з мобільного магазину, та активувати за допомогою номеру мобільного телефону.

Даний сервіс складає потужну конкуренцію SMS-повідомленням, e-mail-розсилкам та соціальним мережам. Перевага перед SMS-повідомленнями полягає у тому, що контент самого повідомлення не обмежується лише текстом, а дозволяє додавати зображення, відео та інші графічні об'єкти. Також відправка повідомлення в месенджері коштує дешевше. E-mail-розсилки стають менш ефективними, оскільки користувачі переважно мають одночасно декілька електронних скриньок, часто їх змінюють або використовують функцію блокування листів. Номер мобільного телефону у такому випадку є більш надійним та стабільним засобом підтримки зв'язку, ніж електронна скринька. Якщо комунікація через електронну пошту відбувається, то є доволі формальною. Месенджери у такому випадку роблять спілкування більш вільним, що психологічно краще засвоюється клієнтом. Соціальні мережі потребують залишати про себе багато особистих даних та можуть дратувати користувача стрічкою новин, яка постійно оновлюється. У свою чергу месенджери цього не вимагають.

Найпопулярнішими месенджером у світі є WhatsApp, Facebook Messenger, QQ Mobile, WeChat, Viber та Telegram. На рисунку 2 представлена кількість активних користувачів месенджерів станом на квітень 2016 року. Сумарна кількість користувачів платформ для обміну повідомленнями перевищує 4,4 млрд. осіб.

Лідером є WhatsApp, аудиторія активних користувачів якого у 2016 році перебільшила позначку в 1 млрд. користувачів [5]. Платформа була заснована у 2009 році у США як альтернатива традиційним SMS-повідомленням, а вже у 2014 році через стрімкий ріст популярності придбана Facebook.

На рисунку 3 представлена динаміка кількості активних користувачів WhatsApp у світі за період 2013-2016 рр. Для порівняння: кількість активних користувачів соціальної мережі Facebook у

Млн. користувачів

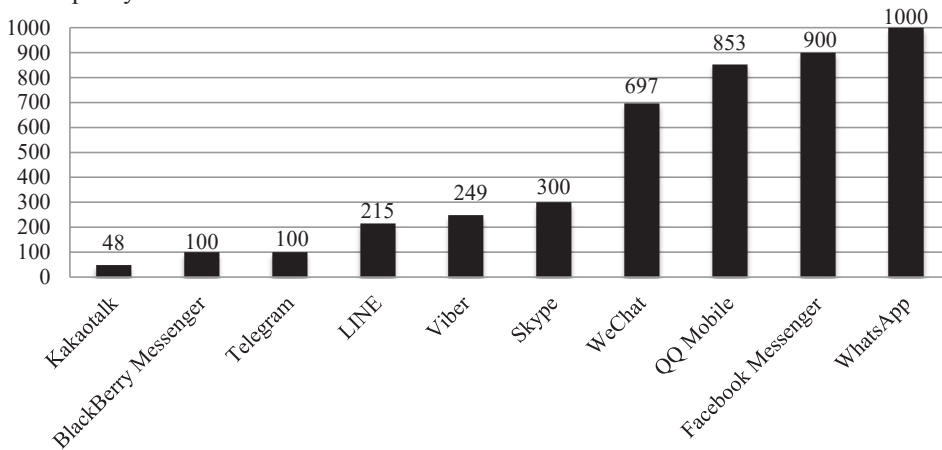


Рис. 2. Кількість користувачів популярних месенджерів у світі станом на квітень 2016 року (складено за джерелом [5])

вересні 2016 року склала 1,79 млрд. (рис. 4). При цьому Facebook показує помірний щорічний приріст – у середньому 3-4%, у той час для WhatsApp цей показник досягає у середньому 14%.

Дану статистику підтверджує також доповідь сайту Business Insider. Співставлення кількості активних користувачів чотирьох платформ для обміну повідомленнями та чотирьох соціальних мереж показало, що аудиторія перших перевищує останню на 500 млн. користувачів. При цьому зауважується, що платформи для обміну повідомленнями мають більш високі показники використання та утримання, ніж аналогічні для соціальних мереж [7].

Серед користувачів платформ для обміну повідомленнями в Україні найпопулярнішими за даними дослідження міжнародної агенції iVOX Ukraine є наступні: Skype, Viber, Facebook Messenger та ICQ. Показники використання платформ для обміну повідомленнями серед користувачів в Україні у розрізі вікових груп представлені на рисунку 5. Так Skype є безумовним лідером у всіх категоріях; Viber є популярним серед користувачів у віці від 16 до 44 років; Facebook Messenger має в середньому однаковий рівень популярності (від 25 до 30%) серед користувачів будь-якого віку; ICQ є популярним серед користувачів старшого віку (від 45 до 59 років).

Найпопулярніший месенджер світу – WhatsApp – не має таких високих позицій в Укра-

їні. Про нього знають лише 46% користувачів, при аналогічному показнику для Skype – 94%, для Viber – 84% та ICQ – 69% [8].

У процесі організації роботи компанії в месенджерах необхідно розуміти, які пристрої для відправки повідомлень використовують наявні та потенційні споживачі. Даний аспект є важливим під час формування контенту повідомлень та його характеристик (об'єм тексту, розширення зображень, можливість перегляду відео тощо). Один і той самий контент по-різному відображається та сприймається на різних пристроях, що обумовлюється розміром та розширенням екрану, швидкістю Інтернету тощо.

На смартфонах найбільше використовують Viber (92%), на інших пристроях використання даного месенджера не є суттєвим (не перевищує чверті). Facebook Messenger використовують як на смартфонах (62%), так і на інших пристроях (ноутбук, настільний комп'ютер та планшет – 49%, 43% та 27% відповідно). Найпопулярніший серед українських користувачів месенджер Skype встановлений переважно на комп'ютерах, що також характерно для ICQ [8].

Дослідження українського сегменту використання платформ для обміну повідомленнями дозволяє виокремити наступні особливості:

1. Найпопулярнішим месенджером серед усіх вікових груп є Skype, користувачі якого активно використовують його переважно на комп'ютері та

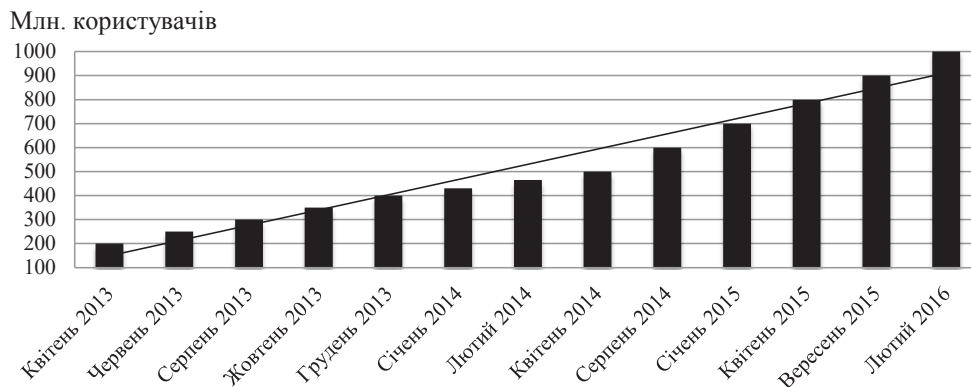


Рис. 3. Динаміка кількості активних користувачів WhatsApp у світі у 2013-2016 рр. (складено за джерелом [5])

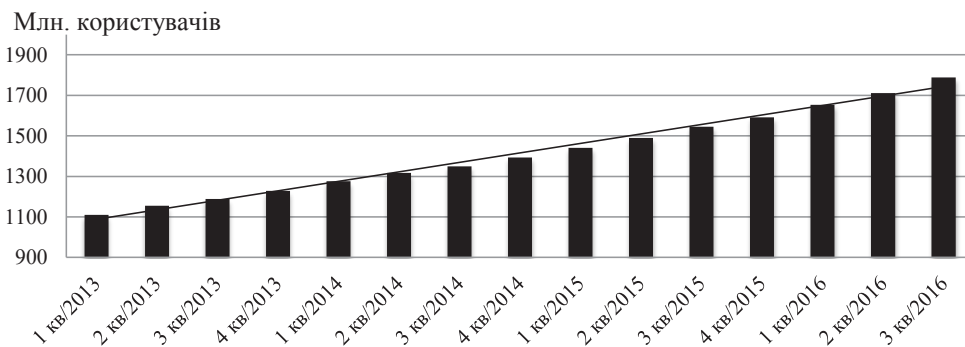


Рис. 4. Динаміка кількості активних користувачів Facebook у світі у 2013-2016 рр. (складено за джерелом [6])

менше на мобільних пристроях. Це дозволяє формувати більш складний контент повідомлень.

2. Молодь та люди середнього віку використовують Viber, який має найвищий рівень охоплення мобільних пристроїв (92% для смартфонів) серед усіх месенджерів. Контент для даної платформи має характеризуватися мінімальним об'ємом тексту та не бути перенавантаженим посиланням на сторонні ресурси.

3. Facebook Messenger є популярним серед українців будь-якого віку. Це єдиний месенджер, який має високі показники охоплення усіх пристроїв, на яких він використовується. Як правило, даний месенджер встановлений та використовується як додаток до соціальної мережі Facebook.

4. Якщо цільовою аудиторією компанії є люди старшого віку, то дієвим каналом комунікації буде месенджер ICQ, який переживає падіння кількості користувачів через появу нових сильних конкурентів, але все ще використовується українцями. Користуються ним найбільше з настільного комп'ютеру (71%). Той факт, що даний сервіс заснований у 1996 році та став одним із перших платформ для обміну повідомленнями, може бути використаний при побудові комунікаційної концепції для даної вікової категорії.

Оптимізація роботи месенджерів для компанії виявилася у виникненні ботів (від англійської «robot»). Ботом є автоматизована програма, яка покликана виконувати стандартизовані команди користувачів. Метою створення боту є полегшення

реагування та виконання частих і уніфікованих запитів користувачів.

На думку провідного спеціаліста аудиторської компанії Ernst&Young Девіда Ніколса (David Nichols), боти здатні забрати на себе велику частину рутинної роботи та вивільнити персонал, що дозволить задіяти його у інших видах діяльності або відмовитися від нього взагалі. Використання ботів у діяльності компаній на платформах для обміну повідомленнями може створити нові цінності для клієнтів та компанії у наступних напрямках [9]:

1. Зручність. Боти можуть поєднувати великі об'єми інформації та послуг на єдиній платформі. Наприклад, бот компанії, що надає послуги з авіаперевезень, міг би купити квитки на літак, перевірити час польоту, забронювати або пропонувати готель, забезпечити трансфер до готелю та виконати інші дії в одному комплексі дій. Виконуючи це самостійно, користувач змушений виконувати кожен дію окремо, що потребує більше часу та зусиль.

2. Результативність покупок. Велика частина обраних покупцем товарів чи послуг відкидається в «кошику» під час переходу до оплати. Боти могли б супроводжувати покупців на кожному етапі покупки та зменшувати кількість відмов від потенційного придбання на останніх етапах.

3. Персональний підхід. Сучасні споживачі знають що саме їм потрібно, а допомагають їм у цьому рекомендації, що побудовані на використанні алгоритмів. На основі незначного об'єму особистої інформації, яку залишає споживач, система

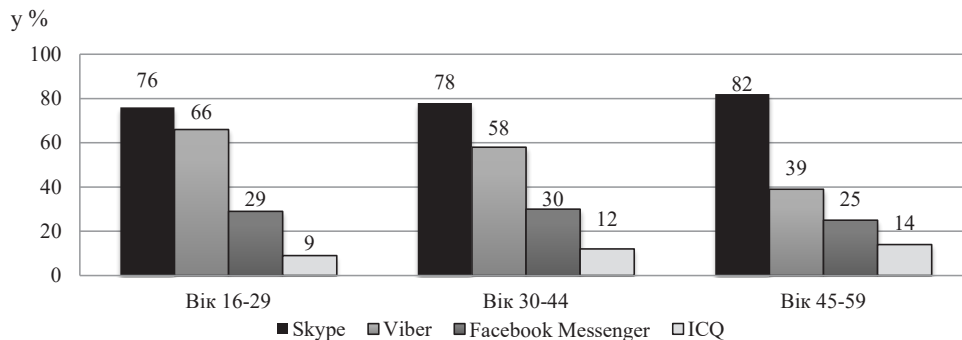


Рис. 5. Використання платформ для обміну повідомленнями серед користувачів в Україні у розрізі вікових груп (складено за джерелом [8])

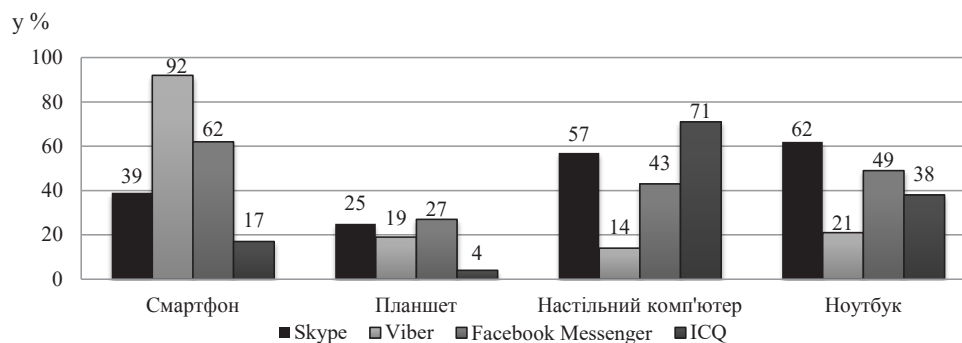


Рис. 6. Використання платформ для обміну повідомленнями серед користувачів в Україні у розрізі пристроїв (складено за джерелом [8])

підбирає релевантні об'єкти. Наприклад, сервіси з перегляду фільмів чи прослуховування музики рекомендують схожі стрічки та записи на основі вказаних вподобань або раніше здійснених переглядів та прослуховувань. Таким чином, користувач при мінімальних зусиллях зі свого боку отримує додаткові пропозиції. Боти могли б виконувати роль цифрового консьєржа, виконуючи бажання клієнтів на випередження.

4. Поглиблене розуміння клієнтів. Правильна організація діалогів у месенджерах може дозволити отримати більше інформації про клієнтів, яка буде використана для потреб компанії. Хоча такий збір інформації вже ведеться компаніями у різні способи (дані історії покупок, програм лояльності, опитувань, соціальних мереж тощо), саме чати можуть поглибити розуміння сутності клієнтів – від тону голосу до швидкості відповідей на повідомлення, що у сукупності впливатиме на його кінцеву реакцію.

5. Узгодженість досвіду від взаємодії. Боти не схильні до протиріч, що є характерними для людини, якій притаманна зміна настрою, втома, помилки та суб'єктивізм. За допомогою ботів можливо точно встановити тон та особливості мови компанії з клієнтами та переконатися, що усі вони отримують однаковий досвід та враження від взаємодії з компанією. Це може дозволити підвищити середній рівень задоволеності клієнтів. Перед компанією виникає лише завдання в побудові такого боту, який буде відповідати її потребам та доносити необхідні цінності до споживачів.

Боти починають активно використовуватися в роботі українських компаній у різних напрямках. Так телекомунікаційний оператор Київстар одним першим запустив інтелектуального бота у месенджерах Viber, Facebook Messenger та Telegram.

Чат-бот від Київстар є не просто програмним додатком, а реалізований через створення віртуального персонажу – асистента Зоряни. Вона покликана відповідати на питання про послуги зв'язку, допомагати обрати необхідний тариф та за необхідністю підключити його. Крім безпосередньо прямих функцій, чат-бот Зоряна здатен ставити уточнюючі питання та вести бесіду з користувачами на абстрактну тему. Чат-бот спілкується з користувачами українською та російською мовами [10].

Приватбанк використовує ботів у месенджерах для виконання конкретної функції. Так клієнти банку можуть відправляти один одному кошти прямо в месенджері, не використовуючи сторонніх додатків, що суттєво полегшує комунікацію. Для цього користувачу необхідно зареєструвати бота, підтвердити свою платіжну карту за допомогою SMS-пароля та ввести визначену комбінацію в полі для повідомлення. Таким же чином клієнт банку може оформити розстрочку, тобто одержати необхідну йому суму коштів в кредит безпосеред-

ньо в месенджері, або оплатити комунальні платежі. Боти банку вибірково доступні у Telegram та Facebook Messenger [11].

Отже, боти на платформах для обміну повідомленнями на українському ринку використовуються у двох напрямках:

1. Консультування користувачів, шляхом надання відповідей на запитання. Чат-бот виконує інформаційну функцію, замінюючи пошукову систему, формуючи відповіді шляхом сканування ключових слів. Перевагою є можливість утримання уваги користувача, шляхом розважальної розмови, оскільки бот здатен відповідати на абстрактні запитання, знаходячи дотепні репліки. Недоліком є те, що запрограмувати бота розпізнавати сутність усіх питань неможливо, а тому часто єдиною відповіддю бота виступає посилання на сайт чи пропозиція звернутися на гарячу лінію, що не задовольняє потребу клієнта та робить таку комунікацію марною.

2. Виконання однотипної функції, шляхом виклику бота у полі повідомлення. Перевага такого виду боту в тому, що його комунікація з користувачем є доволі однотипною та стандартизованою, що знижує непорозуміння та роздратування клієнта. Недоліком можна назвати необхідність пам'ятати назви ботів, бо часто вони працюють за правилом «один бот – одна функція», що може ускладнити користування.

Розробка якісних інтелектуальних чат-ботів потребує суттєвих витрат з боку компаній та наявності професійних розробників, а створення ботів для виконання команд – прив'язку до операційної системи компанії. Така модель комунікації зі споживачами є доступною переважно для великих компаній, що готові інвестувати в новий канал комунікації. Саме тому месенджери починають запускати бізнес-профілі (паблік-акаунти), які потребують менше витрат та доступні для малого бізнесу. Компанії можуть створювати дані профілі під конкретні потреби та оптимізувати до своєї спеціалізації.

Створення компанією власного акаунту у месенджері дозволяє відправляти повідомлення клієнтам безпосередньо з CRM-системи, за допомогою чат-ботів або особисто, що, наприклад, пропонує своїм користувачам Viber. Дана функція месенджеру стала гармонійним розвитком паблік-чатів, які на відміну від звичайних чатів дозволили участь у них будь-яких користувачів, навіть тих, що не є знайомими. Для створення паблік-чату або паблік-акаунту компанія має подати заявку до Viber та отримати відповідне підтвердження [12].

Платформи для обміну повідомленнями також надають креативний спосіб пошуку нових та утримання старих клієнтів шляхом створення брендovаних стікерів. Стікер (з англійської «sticker» – наліпка, етикетка) – кольорове зображення, що

прикріплюється до повідомлення та допомагає висловити емоції або враження відправника. Стікери мають великий розмір, якісне зображення та можливість використання тексту на них, що складає перевагу над звичайними смайлами. Дані наліпки розміщуються у вигляді тематичної підбірки (стікерпакетів) та є доступними для безкоштовного або платного завантаження.

Таким чином, компанія створивши набір стікерів, що будуть нести емоцію або змістовне повідомлення, може розмістити його у загальному доступі та привернути увагу користувачів месенджеру. Дану функцію вже використали косметичні компанії L'Oreal Paris та Old Spice, виробник напоїв Coca-Cola, мережа ресторанів KFC та інші. Стікери випускаються переважно до свят, акцій або як частина промо-кампанії нового продукту, що підвищує популярність та рівень утримання. В Україні можна відмітити виробника солодошів Світоч, що створив стікерпакет «Даруйте рідним щастя!» напередодні новорічних свят. Це дозволило збільшити охоплення потенційної аудиторії споживачів.

Висновки. Платформа для обміну повідомленнями або месенджер є новим інструментом Інтернет-маркетингу та способом онлайн-діалогу. Месенджери здатні виконувати наступні функції: обмін якісним контентом, інформаційна підтримка, виконання визначених функцій та команд, побудова активної взаємодії зі споживачем. Використання ботів у роботі месенджерів дозволяє автоматизувати часті та стандартні запити через створення алгоритму команд, сформувати нові цінностей для користувачів, підтримувати цілодобовий зв'язок та навіть виконувати розважальну функцію.

Перевагою месенджерів є стрімкий ріст їх популярності, простота використання, невисокі витрати на реалізацію базових можливостей, наявність додаткових інструментів для діалогу з користувачами, використання з мобільних пристроїв, що гарантує високий рівень утримання. При цьому платформи для обміну повідомленнями не можуть бути використані як єдиний канал Інтернет-комунікації, оскільки потребують додаткових джерел для збору інформації про споживачів, що є нагальною потребою в еру аналізу даних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bots, the next frontier [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/news/business-and-finance/21696477-market-apps-maturing-now-one-text-based-services-or-chatbots-looks-poised>
2. Лаврова Ю.В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті: конспект лекцій для студ. вищ. навч. закл. / Ю. В. Лаврова – Харків: Видавництво ХНАДУ, 2012. – 227 с.
3. Мозгова Г.В. Інструменти Інтернет-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств [Електронний ресурс] / Г.В. Мозгова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2429>
4. Петриченко П. А. Маркетингові інтернет-комунікації підприємств сфери послуг: клієнтоорієнтований підхід / П. А. Петриченко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 2(1). – С. 54-69.
5. Most popular messaging apps 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/258749/most-popular-global-mobile-messenger-apps/>
6. Number of monthly active Facebook users worldwide [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/264810/number-of-monthly-active-facebook-users-worldwide/>
7. Messaging apps are now bigger than social networks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessinsider.com/the-messaging-app-report-2015-11>
8. Дослідження iVOX Ukraine: 40% українців звертають увагу на рекламу в месенджерах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ivox.com.ua/blog/infografika-messendzhery-reklama/>
9. Nichols David. Your customers are trying to text you something. Are you listening? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://betterworkingworld.com/better-questions/customers-text-listening>
10. Зоряна – перший український інтелектуальний чат-бот у Viber [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kyivstar.ua/uk/mm/news-and-promotions/zoryana-pershyy-ukrayinskyy-intelektualnyy-chat-bot-u-viber>
11. ПриватБанк запустив переказ грошей в пару натискань через Telegram [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/news/privatbank-zapustiv-perekaz-groshej-v-paru-natiskan-chez-telegram/>
12. Viber запустив публік-акаунти для бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/viber-zapustil-publik-akkaunty-dlya-biznesa>

СТРУКТУРА ВИРОБНИЧО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЇЇ СКЛАДОВИХ

THE STRUCTURE OF PRODUCTION AND RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF ITS COMPONENTS

У статті виявлені складові та особливості виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств у нових умовах господарювання. Здійснена їх всебічна характеристика. Обґрунтовані методичні засади економічної оцінки. Визначені тенденції та проблеми використання й відтворення. Розроблені заходи щодо удосконалення управління їх використанням та розвитком.

Ключові слова: виробничо-ресурсний потенціал, особливості, аграрні підприємства, структура, складові, відтворення, використання, управління, удосконалення, розвиток.

В статье выявлены составляющие и особенности производственно-ресурсного потенциала аграрных предприятий в новых условиях хозяйствования. Осуществлена их всесторонняя характеристика. Обоснованы методические основы экономической оценки. Определены тенденции и проблемы

использования и воспроизводства. Разработаны мероприятия по совершенствованию управления их использованием и развитием.

Ключевые слова: производственно-ресурсный потенциал, особенности, аграрные предприятия, структура, составляющие, воспроизводства, использования, управления, совершенствование, развитие.

The article identifies the components and features of production-resource potential of agricultural enterprises in new conditions of managing. Implemented their comprehensive description. Methodological bases of the economic assessment. Identifies trends and problems of use and reproduction. Developed measures to improve the management of their use and development.

Key words: production and resource potential, peculiarities of the agricultural enterprise structure, components, reproduction, use, management, improvement, development.

УДК 658.012.32

Постол А.А.

к.е.н., докторант
Херсонський державний
аграрний університет

Постановка проблеми. Важливим питанням розвитку аграрних підприємств є визначення складу їх виробничих ресурсів і структури виробничо-ресурсного потенціалу. При цьому правомірність включення окремого виду ресурсу до складу виробничо-ресурсного потенціалу має базуватись на об'єктивній основі і бути практично доцільною. Для забезпечення ефективного процесу використання виробничо-ресурсного потенціалу при його організації потрібно звертати увагу на сукупність факторів, які впливають на його ефективність. Економічні можливості аграрних підприємств не можуть визначатися тільки наявністю та співвідношенням матеріальних та нематеріальних ресурсів. У кожному підприємстві повинні бути працівники, управлінські кадри, які були б здатні привести до дії ці ресурси, забезпечити їх ефективне використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемі виробничо-ресурсного забезпечення аграрних підприємств присвятили свої праці багато вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: В. Амбросов, П. Саблук, М. Федоров, Г. Підлісецький, О. Богучький, А. Даниленко, С. Волощук, І. Бузько, Р. Білоусов, О. Гуторов, В. Тарасова, С. Мельник, В. Месель-Веселяк, О. Ульянченко.

Постановка завдання. Метою статті є визначення структури та особливостей виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств з метою раціонального його використання та відтворення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Виробничо-ресурсний потенціал аграрних підприємств визначається, як сукупність взаємозв'язаних складових: матеріальних, трудових, фінансових, нематеріальних ресурсів, включаючи здатність працівників підприємства використовувати ефективно дані ресурси для досягнення стратегічних та поточних цілей підприємства [1, с. 52]. Першочерговими складовими виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств, на нашу думку, є:

– праця – доцільна діяльність людини, спрямована на створення матеріальних та нематеріальних благ. Працю можна розглядати, як найбільш активний фактор виробництва. Без інтелектуальної та фізичної праці неможливо організувати процес виготовлення благ, неможливо скористатися перевагами найсучасніших технічних засобів. Тільки людська праця може поєднати і змусити працювати інші фактори виробництва, спрямувати їх на задоволення потреб суспільства та розширеного відтворення виробництва;

– земля – як фактор виробництва об'єднує всі види природних ресурсів, всю сукупність природних явищ або об'єктів, які використовуються людьми для створення матеріальних та нематеріальних благ, для відтворення населення, підтримки умов існування людини, підвищення якості життя; є основним засобом виробництва у сільському господарстві та формує всі його особливості;

– капітал – це сукупність усіх створених людьми технічних і матеріальних засобів виробництва,

а також грошові нагромадження, які використовуються у виробництві товарів та послуг, впровадженні інновацій та забезпеченні розширеного відтворення загалом.

Концепція забезпечення виробничо-ресурсним потенціалом підприємств та його економічної оцінки нині набула широкого розвитку. Виробничо-ресурсний потенціал підприємств характеризується величиною ресурсів – власних і залучених, підготовлених до використання у виробництві, можливостями кадрів використовувати ресурси та реальними можливостями підприємства в тій чи іншій сфері діяльності [2, с. 68].

При оцінці виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств й ефективності його використання необхідно чітко представляти структуру потенціалу, основні характеристики складових елементів, їхнє співвідношення й використання у процесі виробництва. Важливо зрозуміти місце й роль матеріальних елементів виробничо-ресурсного потенціалу, зв'язок їх з іншими компонентами [3, с. 38]. Структурні компоненти виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств варто виділити таким чином (рис. 1):

– природно-ресурсний – сукупність запасів усіх природних компонентів, а саме: мінерально-сировинних, водних, земельних, лісових, повітряних, кліматичних умов на конкретній території на встановлену дату;

– виробничо-майновий – здатність наявних реальних активів забезпечити ефективне функціонування й виробничу їх діяльність. Великий вплив

на результати діяльності аграрних підприємств має структура основних виробничих фондів;

– фінансовий потенціал – включає наявність всіх фінансових ресурсів й інвестиційних можливостей, які належать підприємству [4, с. 50]. Фінансові ресурси представляють грошові доходи й надходження, що перебувають у розпорядженні підприємства, й призначені для виконання фінансових зобов'язань перед державою, кредитною системою, постачальниками, страховими органами, іншими підприємствами й фізичними особами, працівниками підприємства й здійснення витрат на розвиток господарської діяльності;

– інтелектуальний потенціал – сукупність інтелектуальних здібностей працівників, зокрема знань, умінь, інформації, цінностей, навиків та інше і можливостей їх розкриття, розвитку і використання на підприємстві. Інтелектуальний потенціал підприємства включає дві складові: творчий потенціал та професійно-кваліфікаційний потенціал;

– інноваційний потенціал – являє собою сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та процедур, які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому;

– земельні ресурси – мають низку специфічних особливостей, які суттєво відрізняють її від інших засобів виробництва і значно впливають на економіку аграрних підприємств. Продуктивна здатність землі, як засобу виробництва, залежить насампе-



Рис. 1. Структурні компонентами виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств

ред від її родючості. Не варто забувати, що основним завданням кожного аграрного підприємства є зменшення впливу на землю, на структуру ґрунту, збереження властивості землі та створення благоприятних умов для підвищення родючості земельних ділянок;

– трудові ресурси – кількість працівників, які зайняті на підприємстві, та ті, які входять до його складу за допоміжною та основною діяльністю. Високоякісна підготовка, перепідготовка персоналу, що сприяє широкому спектру його навичок та практичних умінь, є важливим фактором ефективної діяльності аграрних формувань;

– матеріально-технічні ресурси – це ресурси в натуральній формі, які використовуються у господарській діяльності сільськогосподарських підприємств. До їх складу належать основні засоби та частина оборотних засобів. Матеріально-технічні ресурси є обмеженими і часто їх забезпечення супроводжується проблемою дефіциту [5, с. 49]. Продовольча, енергетична, демографічна проблеми мають глобальний характер. Тому необхідним є їх ефективне і раціональне використання, поглиблення переробки та заміна штучно створеними аналогами. Управління даною складовою виробничо-ресурсного забезпечення діяльності агроформувань передбачає постійний процес оптимізації використання та модернізації матеріально-технічної складової виробничо-ресурсного потенціалу. Управління трудовими ресурсами базується на твердженні, що працівник – провідний фактор виробництва в сучасних умовах, який дає змогу пристосувати його до вимог зовнішнього середовища;

– нематеріальні ресурси – це ресурси, які не мають матеріально речової структури. Вони безтілесні, недотичні, непомітні. Крім того, нематеріальні ресурси подібно до основних виробничих засобів можуть використовуватися тривалий час, не втрачаючи при цьому своєї споживної вартості. Вони приносять додатковий дохід, тобто активно впливають на кінцеві результати виробництва, а тому за ефектом дії справедливо розглядаються як ресурси, що збільшують активи підприємства.

- фінансово-інвестиційні ресурси аграрних підприємств – це сукупність грошових надходжень та прибутків, які є в їх розпорядженні для здійснення та виконання фінансових зобов'язань. Ці ресурси дуже важливі, як основоположні для створення та діяльності підприємства. Вони забезпечують процес виробництва, є неодмінною умовою безупинності процесу відтворення [6, с. 12]. Потрібно звернути увагу на те, що нині, маючи достатню наявність основних засобів та кадрів, підприємства іноді не здатні працювати, тому що не мають необхідної суми готівкових грошових коштів (фінансових ресурсів).

Варто зазначити, що структурні компоненти виробничо-ресурсного потенціалу для кожного

суб'єкта господарювання агросфери при цьому є індивідуальною, виходячи зі специфіки галузі, у якій він функціонує, рівня економічного розвитку, стану потенціалу розвитку, вибраної стратегії подальшого розвитку.

До матеріальних частин можна віднести ресурсний, фінансовий та науково-технічний потенціали підприємства. До нематеріальних складових загального потенціалу підприємства включають: виробничий, трудовий, маркетинговий, інвестиційний, інноваційний, управлінський та організаційний потенціали [7, с. 17]. У кожному компоненті виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств присутня нематеріальна частина. На нематеріальну сферу виробничо-ресурсного потенціалу звичайно приділяють недостатньо уваги й відносять її до якісної характеристики трудового потенціалу або включають в інноваційний потенціал. На наш погляд, це не зовсім правомірно, тому що нематеріальна сфера виробничо-ресурсного потенціалу включає технології, прийоми й методи керування, господарський механізм, традиції, корпоративну культуру й багато чого іншого. Його неможливо розглянути, як характеристику якості трудових ресурсів аграрних підприємств або нематеріальної частини науково-технічного потенціалу.

Удосконалення стратегічного планування розвитку аграрної економіки в цілому та сільськогосподарських підприємств зокрема можливе за умов визначення пріоритетів [8, с. 7]. З цією метою доцільно класифікувати окремі складові виробничо-ресурсного потенціалу:

– за сферами аграрного виробництва: виробничий потенціал, який безпосередньо бере участь у створенні сільськогосподарської продукції, ринковий потенціал – можливості підвищення ефективності у сфері постачання і реалізації ресурсів та кінцевого продукту, потенціал розподілу, що визначає пріоритети розміщення ресурсів у виробництві, серед суб'єктів господарювання, у регіонах та споживчий потенціал – визначається ємністю продовольчого ринку та внутрішніми потребами господарств;

– за участю у створенні додаткової вартості або прибутку: постійна частина виробничо-ресурсного потенціалу, яка не змінює своєї вартості і не створює додаткової вартості та змінна частина виробничо-ресурсного потенціалу: трудовий, інтелектуальний та підприємницький потенціали;

– у залежності від природного середовища та волі людини: об'єктивні складові виробничо-ресурсного потенціалу, тобто природно-кліматичні умови, демографічна ситуація, наявні основні та оборотні засоби та інші ресурси і суб'єктивні складові – в основному організаційні, які сприяють покращенню ефективності господарювання і залежать від управлінських рішень [9, с. 66];

– за джерелами надходження: внутрішній потенціал, що знаходиться в господарстві і залежить

від самого суб'єкта господарювання, і зовнішній – умови, які формуються ринком або державою;

– за повнотою використання: ефективна складова – та частина ресурсів, які повністю використовуються і неефективна складова – частина, яка поки що залишається невикористаною;

– за видами ефективності: економічний потенціал – забезпечує високі показники обсягів виробництва при найменших витратах; соціальний потенціал – означає відповідність результатів економічної діяльності потребам людей; екологічний потенціал – знаменує відповідність виробничої діяльності екології довкілля;

– за видами економічних відносин: організаційно-економічний – формується під впливом організаційних заходів, соціально-економічний потенціал – визначається відносинами власності та техніко-економічний потенціал – залежить від рівня розвитку технологій;

– за галузями сільськогосподарського виробництва: ресурсний потенціал рослинництва, тваринництва, переробних галузей і обслуговуючих виробництв тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Важлива роль при виробничо-ресурсному забезпеченні аграрних підприємств належить механізмам державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції. В умовах погіршення виробничо-ресурсного потенціалу в сільському господарстві, яке спричинено кризовою ситуацією, потрібно здійснювати кардинальні організаційно-економічні зміни у діяльності аграрних підприємств на засадах ресурсних стратегій забезпечення та підвищення конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ванієва А.Р. Методичні засади економічної оцінки виробничо-ресурсного потенціалу господарської діяльності / А.Р. Ванієва // *Агросвіт*. – 2013. – № 9. – С. 50-53.
2. Амбросов В.Я. Ефективність використання факторів розширеного відтворення в аграрному секторі / В.Я. Амбросов // *Економіка України*. – 2009. – № 1. – С. 67-73.
3. Волощук С.С. Оцінка ресурсного потенціалу у розвитку підприємництва / С.С. Волощук // *Економіка АПК*. – 2011. – № 4. – С. 34-39.
4. Гуторов О. І. Проблеми та стратегічні пріоритети використання земельних ресурсів у сільському господарстві України / О. І. Гуторов // *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва*. – Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2010. – № 6. – С. 46-57.
5. Гринчук Ю.С. Структура виробничо-ресурсного потенціалу аграрних підприємств та управління її удосконаленням / Ю.С. Гринчук // *Науковий вісник ХДУ*. – Серія: Економічні науки. – Вип. 15. – Херсон: Вид. дім «Гельветика», 2015. – С. 48-51.
6. Месель-Веселяк В.Я. Економічні передумови забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // *Економіка АПК*. – К. 2011. – № 3. – С. 9-16.
7. Даниленко А.С. Роль земельних ресурсів у розвитку продовольчого ринку в Україні / А. С. Даниленко // *Економіка АПК*. – 2011. – № 3. – С. 15-19.
8. Мельник С.І. Світові тенденції ефективності ресурсовикористання в агропромисловому комплексі / С.І. Мельник // *Економіка АПК*. – 2003. – № 5. – С. 3-11.
9. Підлісецький Г. М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору / Г. М. Підлісецький, М. І. Толкач // *Економіка АПК*. – 2008. – № 5. – С. 65-66.

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ
У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИMEANING AND DEVELOPMENT OF RURAL TOURISM
IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

УДК 379.8

Розметова О.Г.

к.держ.упр.,

доцент кафедри туристичного
та готельного бізнесуКиївський національний університет
харчових технологій

Сидорук Н.Ю.

магістр

Київський національний університет
харчових технологій

У даній статті проаналізовано поняття «сільський зелений туризм» за визначеннями різних авторів. Доведено актуальність сільського зеленого туризму та його значний позитивний вплив на соціально-економічний розвиток країни. Досліджено історію розвитку сільського зеленого туризму з XIX ст. по наш час. Проаналізовано стан соціально-економічного розвитку сільської місцевості, рівень зайнятості населення в селі. Зосереджено увагу на перевагах сільського зеленого туризму над іншими видами туризму.

Ключові слова: сільський зелений туризм, активний відпочинок, соціально-економічний розвиток, населення, сільська місцевість.

В данной статье проанализировано понятие «сельский зеленый туризм» по определениям различных авторов. Доказана актуальность сельского зеленого туризма и его значительное влияние на социально-экономическое развитие страны. Исследовано историю развития сельского зеленого туризма с XIX века по наше время. Про-

анализировано уровень социально-экономического развития сельской местности, уровень занятости населения в селе. Акцентируется внимание на преимуществах сельского зеленого туризма перед другими видами туризма.

Ключевые слова: сельский зеленый туризм, активный отдых, социально-экономическое развитие, население, сельская местность.

In this article, we reviewed the definition of «rural green tourism» as per the different authors. We determined the relevance of rural tourism and his influence on the socio-economic development. We have described the history of rural tourism development from XIX century. until nowadays. The Rural development and employment in the country is analyzed below as well. A special attention was paid on the advantages of the rural tourism under another types of the tourism.

Key words: rural green tourism, recreation, social and economic development, population, rural areas.

Постановка наукової проблеми та її значення. Сучасна стратегія соціально-економічного розвитку України дає стимул до пожвавлення всіх сфер життєдіяльності. Перехід регіонів на самоврядування і самозабезпечення стимулює пошук шляхів підвищення ефективності економічного розвитку за рахунок місцевих ресурсів. На перший план висувуються соціально орієнтовані програми, що сприяють формуванню та реалізації нових стратегічних завдань, перспективних інноваційних галузей, зокрема, сільського зеленого туризму.

Аналіз досліджень з даної проблеми. Питання розвитку сільського зеленого туризму досліджували такі вчені, як: С.О. Гуткевич, М. Желяк, Ю.В. Зінько, М.Д. Корінько, Т.Ю. Лужанська, С.С. Махлинець, Х.Й. Роглев, О.І. Станкевич-Волосянчук, М.Й. Рутинський, В. Одзімек, Л.І. Тебляшкіна та інші науковці. Проте, зважаючи на актуальність питання щодо розвитку сільського зеленого туризму, виникає необхідність у більш глибокому його дослідженні, як перспективного, соціально значимого виду туризму для нашої держави.

Формулювання цілей статті. Постановка завдання. Актуальність розвитку сільського туризму на сьогодні вже не викликає сумнівів навіть у скептиків. Така діяльність не потребує капіталовкладень, а натомість, належним чином використовує наявні матеріальні та людські ресурси села. Як комплексний вид діяльності, сільський туризм є перспективним шляхом сталого розвитку сільської місцевості, засобом боротьби із бідністю та

вирішення цілого ряду соціальних, економічних та екологічних проблем українського села.

Метою даної статті є більш глибоке дослідження сутності, змісту та особливостей такого явища, як «сільський зелений туризм», визначення його впливу на соціально-економічний розвиток країни. **Завданням дослідження** є класифікація основних підходів до розуміння визначення «сільський зелений туризм» на думку різних авторів. Оцінка впливу сільського зеленого туризму на соціально-економічний розвиток країни. Визначення переваг сільського зеленого туризму над іншими видами туризму.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Сільський зелений туризм є відпочинковим видом туризму, що передбачає тимчасове перебування туристів у сільській місцевості та отримання ними послуг сільського зеленого туризму. Зокрема, це туризм, що організовується у сільській місцевості і передбачає використання майна фізичних осіб – сільськогосподарських товаровиробників, особистих селянських господарств, фермерських господарств з метою рекреації, тимчасового розміщення (проживання) туристів та активного залучення до традиційних форм сільського господарювання.

Актуальність розвитку сільського зеленого туризму в Україні зумовлюється нагальною необхідністю невідкладного розв'язання соціально-економічних проблем сучасного села.

За роки незалежності України в сільській місцевості спостерігається зменшення населення, зрос-

тання безробіття, масова заробітчанська міграція. Тому для держави є важливим розвиток сільського туризму, оскільки він розширює сферу зайнятості сільського населення і дає селянам додатковий заробіток; розширює можливості зайнятості сільського господаря не тільки у виробничій сфері, а й у сфері обслуговування. А також стимулює розвиток сфери послуг: торгівлі, транспорту, зв'язку, служби побуту, відпочинково-розважальних послуг та інших.

Сьогодні давні традиції відпочинкових подорожей за межі міст значно поширились, коли в численних невеликих містах та мегаполісах відчувається нестача чистого повітря, збільшилась інтенсивність використання трудового потенціалу, зросла напруженість життя на тлі здорожчання вартості турів на курорти, зростання рівня освіченості громадян, розвитку транспортної та туристичної інфраструктури. Об'єктивний попит на туристичні продукти, пов'язані з привабливими малозаселеними, екологічно чистими сільськими територіями, активізував відповідні бізнес-проекти і новий тип діяльності, який отримав різні назви: сільський туризм; зелений туризм, агротуризм, екотуризм, «відпочинок під грушею» та ін. [1, с. 25].

Сільський зелений туризм є об'єктом дослідження багатьох вчених економістів, екологів, які вивчають його різнобічно. Поняття «сільський зелений туризм» набуло еволюційного розвитку, відоме з часів Римської імперії, де серед членів патриціанських родин зародилася мода на виїзд із Риму на відпочинок у сільську місцевість. Інтерес до відпочинку в сільській місцевості у новітню добу поживається з XIX ст., а з другої половини XX ст. в урбанізованих країнах Європи саме сільський зелений туризм перетворився на один з основних засобів «порятунку» європейців від стресового впливу розвинутих промислових міст [4, с. 10].

Вітчизняні та зарубіжні вчені розглядають сільський зелений туризм, як специфічну форму відпочинку у приватних господарствах сільської місцевості з використанням майна та трудових ресурсів особистого селянського або фермерського господарства, природно-рекреаційних особливостей місцевості та культурної, історичної й етнографічної спадщини регіону та як туризм, який проходить у сільському поселенні.

У табл. 1 подано основні підходи до розуміння категорії «сільський зелений туризм».

Згідно з визначенням Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму, сільський зелений туризм, як вид туризму – це відпочинок у сільській, курортній чи природоохоронній місцевостях, який вимагає належно облаштованих приватних садиб і відповідної інфраструктури [13].

Отже, узагальнюючи авторські підходи до трактування сільського зеленого туризму, можна визначити його як форму відпочинку у позаурбаністичному середовищі, з відповідним йому

ресурсним потенціалом, а також як сферу діяльності, позитивні наслідки якої виходять за межі сільських територій. Зокрема він сприяє збереженню та розвитку людського капіталу, активізації господарської діяльності; покращенню туристичної інфраструктури; збереженню етнокультурної самобутності українців, їх екологічної свідомості.

Світова практика свідчить про високу прибутковість сільського зеленого туризму. Щорічний приріст цього сектору 6%, а його частка у загальному туристичному потоці – 7-20%. До трійки топ-мотивів обрання послуг фермерського і сільського туризму за результатами соціологічних опитувань у ЄС входять: «втеча» від напруженого ритму міського життя, можливість занурення у неквапливий сільський побут, розслаблення (35,2%); можливість поєднання відпочинку з активними подорожами (20,2%); прагнення відпочинку на природі й спілкування із світом живого (17,3%). Кожен десятий вказував на можливість родинного відпочинку; кожен двадцятий – на спортивний туризм із недоорогою нічліжною базою [16, с. 571].

Спонукальними ж мотивами активізації сільського зеленого туризму в Україні є вирішення основних соціально-економічних завдань:

- сприяння зайнятості трудового населення села, скорочення рівня безробіття;
- підвищення рівня доходів, якості життя та добробуту сільського населення до рівня середньоекономічних показників за регіонами, у країні та економіці загалом;
- реалізація трудового потенціалу сільських територій;
- формування потенційного та стимулювання фактичного попиту на послуги зеленого туризму;
- нарощування туристичного потенціалу регіонів країни;
- диверсифікація аграрного бізнесу;
- диверсифікація структури зайнятості сільського населення, джерел доходів, видів економічної діяльності;
- формування цілісного культурно-туристичного, економічного та соціально простору для подальшої активної інтеграції України до Європейського співтовариства, консолідація системи цінностей і пріоритетів у рамках спільних програм розвитку аграрної та соціальної політики європейських держав.

Поряд із виконанням економічних функцій забезпечення відповідного рівня доходів суб'єктам господарської діяльності у сфері зеленого туризму, останній виконує важливу функцію консолідації українського суспільства, ознайомлення населення із культурними, історичними звичаями української нації, сприяє підвищенню культурного, освітнього, побутового рівня населення, формує стратегічні орієнтири у майбутніх поколіннях щодо єдності, популяризації національних цінностей,

збереження і примноження історично-культурної спадщини українського села [10, с. 44-45].

Варто зазначити, що розвиток сільського зеленого туризму в Україні бере свій початок ще в кінці XIX ст., коли такий туризм зводився до відпочинку та творчої праці заможних городян у знайомих селян, у приватних садибах і маєтках. Така діяльність ще не розглядалася як туризм і не була організованою. У 60-90 рр. XX ст. популярність отримав відпочинок в орендованих кімнатах, квартирах на гірських курортах, що спричинено відсутністю вільних місць у пансіонатах, санаторіях, турбазах. Такий відпочинок здійснювався не в селі, а в курортній місцевості, проте, частина туристів зупинялася в сільських оселях. У більшості випадків така діяльність була нелегальною, неоподаткованою і стихійною. І тільки у 1996 році із заснуванням Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні було зроблено перші кроки для повноцінного розвитку сільського туризму в Україні [8, с. 119].

Загалом, до факторів розвитку сільського зеленого туризму в Україні можна віднести:

- безперечно привабливість сільської місцевості для мешканців міст, для яких природа – це втеча від натовпу та промисловості;
- появу моди на відпочинок у натуральному середовищі;
- розвиток транспорту, що дає можливість швидкого та легкого доступу туристів до віддалених територій з чистим середовищем;
- більшу доступність цього виду відпочинку для осіб з невеликими доходами;

– традиції гостинності регіонів, декоративні елементи, місцева кухня з типовими стравами, запахами та смаками [6, с. 23].

У сучасних умовах сільський зелений туризм є одним з найбільш перспективних і ефективних напрямів сталого розвитку українських регіонів.

Головна мета сільського зеленого туризму – сформувати новий туристичний продукт, що виходить за рамки традиційного уявлення про туристичну пропозицію України, і має враховувати природну, історико-культурну специфіку регіонів, а також більш істотно урізноманітнює традиційні пропозиції України.

Якісний відпочинок у сфері сільського зеленого туризму залежить від вибору шляхів подорожування, місць для відпочинку, сільськогосподарських і народних музеїв, а також центрів з обслуговування туристів із працівниками туристичного супроводу. Сільський зелений туризм – це туристична діяльність, пов'язана із сільським середовищем, сільським будинком і заняттями, що ставлять в центр уваги природу і людину. Він належить до альтернативного або маломасштабного туризму і є одним зі шляхів відходу від спустошливої практики масового (індустріального) туризму, матеріальна база і туристський продукт якого характеризуються жорсткою стандартизованістю, цілковитою орієнтацією на економічні цілі й великою мірою нехтуванням екологічними, соціальними і моральними цінностями, які забезпечує сільський зелений туризм.

Сільський зелений туризм є перспективним напрямом малого туристичного бізнесу, що перед-

Таблиця 1

Дефініції категорії «сільський зелений туризм»

Автор, джерело	Визначення
П. Горішевський, В. Васильєв, Ю. Зінько [7].	відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях, який передбачає розвиток туристичних шляхів, місць для відпочинку, аграрних і народних музеїв, центрів з обслуговування туристів з екскурсоводами
В. Федорченко, Т. Дьорова [17]	вид туризму, який дає можливість міським мешканцям активно відпочивати в приватних сільських господарствах, а сільським господарям поліпшити своє фінансове становище
Т. Булах [3]	вид туризму, що передбачає ознайомлення з місцевим побутом в агрооселях, вивчення традицій проведення народних свят, фольклорної творчості, організації подорожей вихідного дня.
В. Биркович [2]	специфічна форма відпочинку в приватних господарствах сільської місцевості з використанням майна та трудових ресурсів особистого селянського, підсобного або фермерського господарства, природно-рекреаційних особливостей місцевості, а також культурної, історичної та етнографічної спадщини регіону.
М. Рутинський, Ю. Зінько [15]	відпочинок у сільській місцевості характеризується тим, що, по-перше, відпочивальники ведуть сільський спосіб життя і знайомляться з місцевими звичаями; по-друге – це надання господарями туристу-відпочивальнику (споживачу) якісної послуги, яка повинна повністю відповідати його платоспроможному попиту
О. Камушков [9]	вид проведення вільного часу у формі стаціонарного, з можливістю недалеких виїздів чи походів, відпочинку в сільській місцевості.
Л. Оппельд, А. Гордіян [12]	специфічна форма відпочинку на селі, де суб'єктами надання туристичних послуг є не професіонали, а мешканці села – власники особистих, підсобних та фермерських господарств, які спираються на наявні місцеві ресурси, а також сфера, що сприяє заохоченню сільського населення до розвитку приватної ініціативи, до забезпечення самозайнятості й підвищення рівня та якості життя на селі

Джерело: складено авторами на основі даних [2, 3, 7, 9, 12, 15, 17]

бачає активний відпочинок у сільській місцевості. Розмаїтість видів туристичних занять, таких як пізнавальні, розважальні, оздоровчі, робить сільський зелений туризм одним із привабливих видів рекреаційної діяльності, популярність якого постійно зростає. Цей вид туризму є одним із способів переходу туристичної індустрії до сталого розвитку й переосмислення природних і культурних цінностей. Він дає можливість використовувати існуючий житловий фонд, знижувати інвестиційні витрати й запобігати надмірному використанню лісових і пасовищних угідь. Низька щільність потоків туристів у сільських регіонах дає змогу більш рівномірно розподілити туристичні об'єкти на території, що не лише позитивно впливає на довкілля, але і приносить додаткові доходи місцевому населенню.

Послуги сільського зеленого туризму є носіями різних конкретних властивостей, що відображають його корисність, відповідають певним потребам і вимогам людей. Корисність продуктів (послуг) сільського зеленого туризму відображає його споживчу вартість, яку у свою чергу слід оцінити, тобто визначити якість. Так потенційного споживача послуг сільського зеленого туризму приваблюють наближеність до природи, мальовничі краєвиди, чисте повітря, доповнювані гостинністю господарів і традиційним сільським побутом.

Організація сільського зеленого туризму пов'язана з розробленням відповідних програм туристичних маршрутів сільського зеленого туризму, які можуть пропонувати: прогулянки у лісі, ознайомлення з українською народною культурою, звичаями та обрядами, які збереглися дотепер, освітньо-пізнавальні маршрути, які розкривають джерела народної культури та мистецтва, літератури, української духовності.

Особливість та значна перевага сільського зеленого туризму полягає в тому, що він не потребує великих капіталовкладень, оскільки передбачає використання наявної інфраструктури сільських населених пунктів, помешкань сільських господарів, що сприяє соціально-економічному розвитку села, відродженню й поширенню українських народних традицій та культури.

Центральним суб'єктом в організації відпочинку на селі виступає сільська родина, яка проживає в селі, де здійснює основну діяльність, пов'язану з веденням особистого селянського господарства, та побічну, – з використанням майна цього господарства [5, с. 91-92].

Сільський зелений туризм дає додатковий зарібок сільській родині та стимулює розвиток її господарства для забезпечення потреб туристів у продуктах харчування. Заради прибутку від гостювання туристів господар заводить свійських тварин, відновлює занедбаний сад, заводить пасіку чи рибний ставок. Село також отримує поштовх до розвитку в результаті появи у ньому туристів. Крім

того, перетворення того чи іншого села на центр зеленого туризму примушує місцеву владу розвивати в ньому заклади культури, транспортну інфраструктуру, приділяти увагу благоустрою населеного пункту.

Сільський туризм обходиться значно дешевше, ніж мандрівки на море чи за кордон.

У вигаші обидві ключові сторони економічних взаємовідносин у туристичній діяльності: господар будинку отримує гроші, турист – економить кошти [14, с. 136].

Соціальна характеристика розвитку сільського зеленого туризму свідчить про те, що він є одним із засобів диверсифікації джерел доходів сільського населення, як компонент комплексного розвитку сільських територій та сільської інфраструктури, а також, як один із чинників стратегії подолання бідності в сільській місцевості.

Так сільський зелений туризм позитивно впливає на вирішення соціально-економічних проблем села. Передусім це: розширення сфери зайнятості сільського населення, особливо жінок, можливості одержання селянами додаткового заробітку; більші можливості зайнятості сільського господаря не тільки у виробничій сфері, а й у сфері обслуговування.

При певному збільшенні кількості відпочивальників виникає потреба в задоволенні їхніх різноманітних запитів, що у свою чергу стимулює розвиток сфери послуг: транспортних, зв'язку, торгівлі, служби побуту, відпочинково-розважальних та ін.

Розвиток сільського зеленого туризму потребує створення економічних та організаційних передумов, зацікавленості місцевих органів влади в поширенні цього руху й ефективному використанні наявного житлового фонду. Активний розвиток сільського зеленого туризму сприятиме не тільки вирішенню завдань, що виникають перед сільською місцевістю, але і створенню конкурентоспроможного туристичного продукту з урахуванням регіональної специфіки, що дасть можливість забезпечити ефективний розвиток рекреаційної сфери регіонів.

Результатом розвитку сільського зеленого туризму буде кращий благоустрій сільських садиб, вулиць, сіл; вищий рівень стимулювання розвитку соціальної інфраструктури [5, с. 93].

Важливу роль сільський зелений туризм відіграє у підвищенні культурно-освітнього рівня сільського населення. Готуючись приймати й обслуговувати туристів, члени селянських родин мимоволі змушені поповнювати свої знання з ведення домашнього господарства, гігієни і санітарії, приготування їжі тощо, а спілкування з гостями розширює їхній світогляд, дає змогу зав'язати нові знайомства, мати друзів в інших населених пунктах.

Крім того, розвиток сільського зеленого туризму спрямований на зростання обсягів внутрішнього туризму, а також підвищення життєвого рівня сіль-

ського населення за рахунок доходів від туристичної діяльності, адже селяни мають змогу вигідно реалізувати безпосередньо на місці частину виробленої продукції; розвиток власного бізнесу; відродження інтересу до своєї країни; вирішення питань збереження історико-культурної спадщини і захисту навколишнього природного середовища; зміцнення здоров'я тощо.

Із розвитком сільського зеленого туризму зростає також екологічна свідомість та обізнаність місцевих жителів, що сприяє поліпшенню стану довкілля у туристично-привабливих регіонах. Джерелом розвитку сільського зеленого туризму є ресурсний потенціал, його складові: людські, житлові, культурні, природничі, які не виснажуються, а навпаки, відновлюються [11, с. 150].

Висновки і перспективи подальшого дослідження. Отже, ефективний розвиток сільського зеленого туризму дає можливість вирішити такі актуальні завдання, як: підвищення рівня зайнятості та самозайнятості на селі; розвиток несільськогосподарських видів діяльності; збереження історико-культурної спадщини та природного середовища. Подальше дослідження даного виду туризму дасть можливість підійти більш диверсифіковано до розробки шляхів його подальшого розвитку на конкретних територіях, дозволить розробити і впровадити інноваційні форми та послуги сільського зеленого туризму, зокрема, на території України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева Н. Сучасна організація аграрного туризму в Україні як перспективний напрямок розвитку сільських територій / Н. Андреева, С. Нездойминов, І. Дишловий // Економіст. – 2016. – № 7 (297). – С. 25-28.
2. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / Биркович В. І. // Стратегічні пріоритети: Науково-аналітичний щоквартальний збірник. – 2014. – № 1 (6). – С.138-144.
3. Булах Т.М. Сільський туризм як перспективний напрямок для соціально-економічного розвитку села / Т.М. Булах // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 11. – С. 143-149.
4. Васильєв В. Головна мета сільського туризму – це новий туристичний продукт / В. Васильєв // Туризм сільський зелений. – 2014. – № 4.- С. 10-13.
5. Габа М.І. Сільський зелений туризм – перспективний вид туризму для реформування економіки України / М.І. Габа // Інтелект XXI. – 2012. – № 2. – С. 88-94
6. Гальків Л.І., Килин О.В. Чинники та соціально-економічні ефекти розвитку сільського зеленого туризму в Україні / Л.І. Гальків, О.В. Килин // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 22-27
7. Горішевський П.В. Сільський зелений туризм: організація гостинності на селі: підручник / П.В. Горішевський, В.П. Васильєв, Ю.В. Зінько. – Івано-Франківськ: Місто-Н, 2011. – 148 с.
8. Дубодєлова А.В. Особливості та тенденції розвитку сільського туризму в Україні. – Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.2. – С. 118-123
9. Камушков О. С. Розвиток зеленого туризму як ланки туристичної сфери України / О. С. Камушков// Держава та регіони. (Серія: Економіка і підприємництво). – 2015. – № 5. – С. 78–83.
10. Кравчук А. О. Сільський зелений туризм як перспективний напрямок розвитку суб'єктів агробізнесу в регіонах України / А.О. Кравчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 17. – № 3. – С. 42-48.
11. Мішина І. В. Сільський зелений туризм як напрямок розвитку українського села // Управління розвитком. –2013. – № 21 (161). – С. 148-151.
12. Оппельд Л. І. Міжнародний досвід зеленого туризму в Україні: проблеми та перспективи / Л. І. Оппельд, О. Гордіян// Ефективна економіка –2014. – №.1. – С. 12-16
13. Офіційний сайт Спілки сприяння розвитку сільського зеленотуризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.greentour.com.ua
14. Рибак В.В., Трембіцька О.І. Розвиток зеленого туризму в Україні / В.В. Рибак, О.І. Трембіцька // Агропромислове виробництво Полісся. – 2013. – № 6. – С. 135-138
15. Рутинський М.Й. Сільський туризм: навч. посібник / М.Й. Рутинський, Ю. В. Зінько. – К.: Знання, 2008. – 272 с.
16. Тищук І.В. Особливості розвитку зеленого туризму в розвинених країнах світу / І.В. Тищук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 6. – С. 571-576
17. Федорченко В.К., Костюкова О.М., Дьорова Т.К., Олексійко М.М. Історія екскурсійної діяльності в Україні: Навч. посібник.- К.: Кондор, 2007. – 166 с.

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ АГРОФОРМУВАНЬ DEVELOP THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO AGRICULTURAL ENTERPRISES CORPORATE INNOVATION

У статті здійснене обґрунтування методологічних підходів до організації інноваційної діяльності корпоративних агроформувань. Виявлені її особливості, категорії, обґрунтований зміст та основні напрями імплементації. Визначені проблеми та перспективи здійснення інновацій. Розроблені показники їх оцінки. Здійснене ранжування агрохолдингів країни за рівнем впровадження інновацій. Обґрунтовані висновки про необхідність фінансування корпоративних наукових досліджень з метою посилення відповідності інновацій.

Ключові слова: корпоративні агроформування, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, організація, конкурентні переваги, ранжування, агрохолдинги, управління.

В статті осуществлено обоснование методологических подходов к организации инновационной деятельности корпоративных агроформирований. Обнаруженные ее особенности, категории, обоснованный содержание и основные направления осуществления. Определены проблемы и перспективы осуществления инноваций. Разработаны

ные показатели их оценки. Осуществлено ранжирование агрохолдингов страны по уровню внедрения инноваций. Обоснованные выводы о необходимости финансирования корпоративных научных исследований с целью усиления соответствия инноваций.

Ключевые слова: корпоративные агроформирования, инновационная деятельность, инновационный потенциал, организация, конкурентные преимущества, ранжирование, агрохолдинги, управление.

In the article the substantiation of methodological approaches to innovation corporate agricultural enterprises. Revealed its features, category, meaning reasonable and guidelines for implementation. The problems and prospects of implementation of innovations. Indexes evaluation. Realized holdings ranking countries in terms of innovation. Grounded conclusions about the need for corporate funding research to enhance compliance innovation.

Key words: corporate agricultural enterprises, innovation, innovative capacity, organization, competitive advantage, ranking, agricultural holdings, management.

УДК 330.341.1.02:621

Рунчева Н.В.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри обліку і фінансів
Бердянський університет
менеджменту і бізнесу

Постановка проблеми. Вітчизняні аграрні корпоративні формування мають значний потенціал для підвищення ефективності діяльності та збільшення показників виробництва сільськогосподарської продукції. Про це свідчить, наприклад, вартісний показник виробництва валової продукції на одиницю угідь сільськогосподарського призначення, який в Україні у порівнянні з країнами ЄС у 8 разів нижчий, у той час, як землемісткість у 8 разів вища. Світовий досвід доводить, що значним резервом підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу в аграрній сфері є застосування інноваційних моделей розвитку корпоративних агроформувань. Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених сутності інноваційної діяльності в сільському господарстві, досі не існує одностайної думки щодо визначення інноваційної моделі розвитку підприємств корпоративного сегменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У публікаціях Д. Баюри, О. Водачкової, О. Гавриша, В. Гейця, Н. Гончарової, М. Долішнього, В. Мартиненко, В. Марченко, Д. Стеценка та ін. інноваційний розвиток підприємств агросферосфери розглядається як господарські трансформації, де за існуючих умов відбувається оптимізація темпів економічного зростання, а формування конкурентних переваг та їх підтримка забезпечується широким використанням інтелектуального потенціалу та інновацій. У роботах О. Амоші, Б. Гриньова, С. Ільєнкова, Н. Краснокутської,

В. Павлова, С. Покропівного, В. Стадник, Л. Федулової, Б. Холода, М. Чорна та ін. наголошується, що проблема розвитку інноваційної діяльності на засадах використання досягнень науково-технічного прогресу у підприємствах агропромислового комплексу є складною і багатогранною. Її вирішення визначається як перспективний напрям розвитку, який створює сприятливе середовище для ефективного використання ресурсного потенціалу та формування конкурентоспроможності.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток методології інноваційного розвитку корпоративних аграрних підприємств. Уточнення на рівні корпоративних агроформувань потребує сутність інноваційної діяльності. Його можна здійснити в розумінні, як розробки і впровадження в аграрне виробництво прогресивних методів ведення господарства. В основі цих процесів лежать методи ефективного виробництва продукції, застосування нового покоління техніки, використання нової кадрової політики тощо з урахуванням накопиченого наукового та інноваційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інноваційною діяльністю корпоративних агроформувань розуміється спроможність і готовність їх в якості сільськогосподарських виробників здійснювати реалізацію інноваційного процесу [1, с. 147]. При цьому під спроможністю розуміється наявність і збалансованість структури інноваційного потенціалу, а саме: ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності, а під готовністю –

**Система розрахункових показників для аналізу інноваційної діяльності
корпоративних агропідприємств**

Показник	Методика розрахунку
Кількість інноваційно-активних корпоративних агропідприємств	Підрахунок кількості корпоративних агропідприємств, що вели інноваційну діяльність за певний період часу (як правило – рік)
Інноваційна активність корпоративних агропідприємств	Питома вага агропідприємств, що вели інноваційну діяльність, у загальній кількості агропідприємств, у відсотках
Кількість корпоративних агропідприємств, що впроваджували інновації	Кількість агропідприємств, що впроваджували власні або придбані інновації в сільському господарстві за певний період часу (як правило – рік)
Кількість впроваджених інновацій	Кількість впроваджених інновацій за певний період часу (як правило – рік). Інновація проваджена, якщо її результат реалізований на ринку с/г продукції
Кількість корпоративних агропідприємств, що реалізували інноваційну продукцію	Загальна кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за певний період часу (як правило – рік)
Рівень інноваційності корпоративних агропідприємств	Питома вага агропідприємств, що реалізували інноваційну продукцію, у загальній кількості агропідприємств, у відсотках
Обсяг реалізації інноваційної с. -г. продукції	Обсяг реалізованої с. -г. інноваційної продукції за певний період часу (як правило – рік), грн.
Інноваційність с. -г. продукції	Питома вага реалізованої с/г інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої с. -г. продукції, у відсотках
Кількість агропідприємств, що впроваджували інноваційні процеси	Кількість агропідприємств, що впроваджували інноваційні процеси за певний період часу (як правило – рік)
Технологічна інноваційність корпоративних агропідприємств	Питома вага агропідприємств, що впроваджували інноваційні процеси, у загальній кількості агропідприємств, у відсотках
Кількість впроваджених інноваційних процесів	Кількість упроваджених інноваційних процесів (нових або вдосконалених технологій, методів і т. ін.) за певний період часу (як правило – рік)
Кількість корпоративних агропідприємств, що придбали та передали інновації	Кількість агропідприємств, що придбали та передали інновації (технології, технічні досягнення і т.п.), за певний період часу (як правило – рік)
Кількість придбаних (переданих) інновацій	Кількість придбаних (переданих) інновацій за певний період часу (як правило – рік)
Загальний рівень механізації у рослинництві	Питома вага виконаних механізованих технологічних процесів по виробництву окремих або всіх видів с/г продукції до загального обсягу виконаних робіт по тим самим видам с/г продукції
Загальний рівень механізації у тваринництві	Питома вага поголів'я різних видів і статевовікових груп тварин, що обслуговуються за допомогою засобів механізації у загальному поголів'ї цих же видів і груп з урахуванням коефіцієнту перерахунку фізичного поголів'я в умовне
Рівень механізації технологічних процесів	Питома вага механізованих (автоматизованих) процесів у загальному обсязі процесів
Чисельність працівників на інноваційно-активних корпоративних агропідприємствах	Чисельність осіб, які працюють на агропідприємствах, що займались інноваційною діяльністю за певний період часу (як правило – рік)
Рівень продуктивності праці працівників, зайнятих на інноваційних роботах	Кількість продукції, яка виробляється за одиницю часу, працівниками, зайнятими на інноваційних роботах. Доцільно порівняння з загальним рівнем продуктивності праці на агропідприємстві
Рівень трудомісткості працівників, зайнятих на інноваційних роботах	Витрати часу на одиницю продукції, яка виробляється працівниками на інноваційних роботах. Доцільно порівняння з загальним рівнем трудомісткості на агропідприємстві
Обсяг витрат на інноваційну діяльність	Загальний обсяг витрат агропідприємства на інновації, грн. за певний період часу (як правило – рік) та сума витрат в цілому по АПК
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності	Загальна сума надходжень з різних джерел на здійснення інноваційної діяльності агропідприємства, грн.
Індивідуальний рівень рентабельності	Відношення чистого доходу (прибутку) окремо по кожному виду інноваційної продукції, робіт або послуг до суми витрат (матеріальних і трудових) на виробництво і реалізацію продукції, робіт, послуг (повна собівартість)

достатність потенціалу та існуючих ресурсів для здійснення інноваційної діяльності в аграрній сфері [2, с. 67]. Інноваційним розвитком агрокорпорацій вважається також послідовна низка подій, починаючи від нової ідеї до її реалізації в конкретній агропромисловій продукції або технології і подальше поширення нововведення для підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу і посилення його конкурентоспроможності [3, с. 18]. Систему інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку корпоративних агропідприємств визначають як сукупність пов'язаних між собою центрів відповідальності інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку інтегруючої фінансово-промислової групи і агропромислових підприємств, що входять у неї, і корпорацій, які відтворюють оптимальні інвестиційні грошові

потоки, спрямовані на реалізацію інновацій і генерують синергетичний ефект.

Агроінновації трактуються, як нововведення в галузі сільського господарства (сортів рослин, порід тварин, засобів захисту рослин або тварин, технологій вирощування), що супроводжується отриманням комерційного ефекту [4, с. 185]. На наш погляд, під інноваціями в агрокорпораціях слід розуміти імплементацію в їх діяльність результатів досліджень і розробок, які включають: нові технології у рослинництві, тваринництві та переробній промисловості; нову техніку, сорти рослин, породи і види тварин і птиці; нові або поліпшені продукти та матеріали; нові добрива і засоби захисту рослин та тварин; нові методи профілактики й лікування тварин та птиці; нові форми організації, управління, фінансування й кредитування аграрного

Таблиця 2

Рейтинг українських агрохолдингів за рівнем інноваційності

Місце	Агро-холдинг	Проекти, технології	Об'єкти та результати
1	МХП	Опора на створення замкнутого циклу виробництва. Перша в Європі біогазова станція, яка працюватиме на відходах тваринного походження і курячому посліді (друга планується на Миронівській птахофабриці). Великі масштаби виробництва і використання інноваційних технологій веде до мінімуму рівня витрат.	Лушпиння соняшнику після віджимання олії для підстилки в пташниках і в якості палива для отримання парової енергії на комбікормовому заводі. Будівництво з 2012 р. першої експериментально-модельної біогазової станції на птахофабриці «Ориль-лідер» в Дн-ській області потужністю 5 МВт. Розширення виробничих потужностей (запуск Вінницького птахокомплексу).
2	Дружба Нова (Кернел)	Один з найбільш технологічних агрохолдингів в Україні. Обробка більше 110 тис. га с. -г. угідь, з використанням ультрамодерних технологій.	Побудований і обладнаний по сучасних стандартах елеватор. Функціонують сушарні комплекси потужністю 3500 т в добу. Існує можливість зберігання більше 100 тис. т зерна. У 2012 р. впроваджена технологія локально-стрічкового внесення мінеральних добрив.
3	Мрія	Акцент на стійкому розвитку і ресурсозбереженні, системи точного землеробства, встановлені на техніці останнього покоління	При зборі урожаю в 2012 р. випробувано 20 роторних комбайнів.
4	KSG Agro	Завод з використанням польських технологій: в якості сировини практично усі види рослинних відходів (солома, пожнивні залишки, елеваторні і струмові відходи), у виробничому процесі не використовується дорога тепла сушка сировини.	Заводи з виробництва паливних пелет (Крим і Дніпропетровська область – інвестиції 7 млн. євро). Будівництво біопаливних котельних, які працюватимуть на власній сировині.
5	Нібулон	Лабораторія, обладнана новітнім устаткуванням: усі показники зерна пшениці і хлібобулочних виробів; показники якості ґрунту, повітря і води (підземної, стічної, питної); наявність ГМО, наявність важких металів в продуктах харчування; рівень шуму і радіації; рівень вихлопних газів автотранспорту.	Аналогів лабораторії в Україні немає. Немає аналогів і впровадженій схемі по прийому і відбору проб з автотранспорту. Лабораторія оснащена трьома блоками для прийому і відбору проб, які дають можливість паралельно приймати 3 лінії потоків транспорту і в 3 рази збільшити темпи проведення аналізу за визначенням якості зерна.
6	Астарта	Впровадження органічного землеробства (внесення дефекату й органічних добрив), що позитивно впливає на родючість ґрунтів. Програма «Зерно Астарті»: модернізація існуючих потужностей по зберіганню і будівництву сучасних елеваторів.	Проект по виробництву біогазу в Полтавській області: витрати природного газу на заводі знизяться на 46%, води – на 10%, обсяг викидів парникових газів – на 15 тис. т CO ₂ в рік, очікується надалі скорочення викидів парникових газів близько 35 тис. т CO ₂ в рік.

виробництва; нові підходи до підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів; нові підходи до якості та доступності соціальних послуг у сільській місцевості; нові підходи до управління й маркетингу і т.д.

Зараз не існує загальноприйнятої та повної класифікації інновацій. Тому науковцями пропонуються різноманітні варіанти з використанням найрізноманітніших підходів та виділення критеріїв [5, с. 54]. Побудова класифікаційної структури інновацій здійснюється через виокремлення класифікаційних ознак, які є відмінною властивістю тієї або іншої групи інновацій, її головною особливістю.

З урахуванням особливостей функціонування корпоративних структур в аграрній сфері економіки, нами пропонується виокремлювати чотири напрями здійснення інновацій у цій сфері: інтелектуальний та трудоворесурсний; біоекологічний напрям (відмінний і важливий напрям інноваційного розвитку аграрного виробництва порівняно з іншими галузями); технолого-технічний напрям; організаційно-управлінський напрям [6, с. 48]. Для ефективного ведення інноваційної діяльності корпоративним агроформуванням необхідно вести постійний моніторинг та аналіз за відповідною системою показників, яка нами пропонується у табл. 1.

Рейтинг найбільших інноваційних агрохолдингів в Україні за напрямами інновацій свідчить, що за всіма номінаціями, за винятком інновацій у технологіях виробництва (друге місце), корпорація «Миронівський хлібопродукт» (МХП) є лідером, тобто її можна вважати найбільш інноваційним корпоративним аграрним підприємством в Україні.

Експертами було визначено, який з українських агрохолдингів є найбільш інноваційним. Це дозволило за даним дослідженням визначити агрегований рейтинг найбільш інноваційних агрокомпаній України з наведенням інноваційних розробок та прикладів використання інноваційних технологій (табл. 2).

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження інновацій, ресурсозберігаючих технологій, виробництво екологічно чистого продовольства в агрокорпораціях сприятимуть оптимізації бізнеспроцесів, формуванню та посиленню їх конкурентних переваг. Проведене дослідження свідчить, що еволюція наукової думки

сприяла становленню і розвитку інноваційної діяльності, у тому числі в агрокорпораціях. Проте вітчизняні корпоративні структури, маючи у своєму розпорядженні фінансові ресурси, не беруть належної участі в розвитку аграрної науки і мають низьку зацікавленість в отриманні її результатів. Натомість вони орієнтуються на впровадження вже готових розробок у сільськогосподарське виробництво. У той час закордонний досвід свідчить, що впровадження в аграрне виробництво нових наукових розробок на основі корпоративних досліджень сприятиме підвищенню ефективності діяльності інтегрованих агроформувань на основі їх більшої відповідності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України: [монографія] / В.М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
2. Чорна М.В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: [монографія] / М.В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків: ХДУХТ, 2012. – 210 с.
3. Амоша О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / О. І. Амоша // Економіка промисловості. – 2006. – № 5. – С. 15-21.
4. Краснокутська Н.С. Сучасні підходи до визначення сутності ефективності діяльності підприємств / Н. С. Краснокутська, І. О. Алтухова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2006. – Вип. 3. – С. 182-189.
5. Федулова Л.І. Механізми взаємодії держави з корпоративними структурами (бізнесом) у національній інноваційній системі / Л.І. Федулова // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 53-56.
6. Бутенко А.І. Інноваційна спроможність суб'єктів підприємницької діяльності: [монографія] / А.І. Бутенко, Є.В. Лазарева // Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса: Фенікс, 2007. – 108 с.
7. Левченко Н.М. Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємств / Н.М. Левченко, Д.К. Носенко // Вісник Хмельницького національного університету: економічні науки. – 2009. – № 2, Т.1. – С. 138-142.
8. Пархоменко О.В. Інноваційна економіка як результат взаємодії економічної і соціальної системи / О.В. Пархоменко // Науково-технічна інформація. – 2009. – № 3. – С. 3-6.

ОГЛЯД ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЩОДО ПІДГОТОВКИ STEM-ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ «РОЗУМНОЇ» ПРОМИСЛОВОСТІ

FOREIGN EXPERIENCE REVIEW OF THE STEM STAFF TRAINING FOR «SMART» INDUSTRY

Статтю присвячено визначенню особливостей та зарубіжного досвіду щодо підготовки STEM персоналу. Особливу увагу приділено дослідженню проблем розвитку персоналу. Проаналізовано форми та методи залучення талановитої молоді до STEM освіти. Зроблено висновки відносно впливу автоматизації виробництва на підприємствах на процеси праці. Визначені роль та особливості взаємодії держави, бізнесу, навчальних закладів, суспільства та зовнішнього середовища у формуванні фахівців для «розумної» промисловості.

Ключові слова: STEM персонал, підвищення кваліфікації, форми навчання, роль бізнесу, автоматизація процесів праці.

Статья посвящена определению особенностей и зарубежного опыта подготовки STEM персонала. Особое внимание уделено исследованию проблем развития персонала. Проанализированы формы и методы привлечения талантливой молодежи в STEM образование. Сделаны выводы относительно влияния автоматизации производ-

ства на предприятиях на процессы труда. Определены роль и особенности взаимодействия государства, бизнеса, учебных заведений, общества и окружающей среды при формировании специалистов для «умной» промышленности.

Ключевые слова: STEM персонал, повышение квалификации, формы обучения, роль бизнеса, автоматизация процессов труда.

The article is devoted to the definition and characteristics of the STEM staff training foreign experience. Special attention is given to studying the problems of the staff development. The forms and methods of attracting talented young people in STEM education were analyzed. The conclusions regarding the impact of automation at the enterprises in the labor process were made. The role and peculiarities of government, business, education, society relationships and connectivity with environment in STEM staff training for «smart» industry were defined.

Key words: STEM staff, training, forms of learning, the role of business, the automation of work processes.

УДК 658.3:331.1

Руссиян О.А.

к.е.н., старший науковий співробітник, старший науковий співробітник відділу фінансово-економічних проблем використання виробничого потенціалу Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

Постановка проблеми. Економічне процвітання і впровадження технологічних інновацій у високорозвинених країнах світу взаємопов'язане з інвестиціями в освіту і підготовку STEM персоналу. У зарубіжних країнах так називають робітників, здатних оперативнo розробляти та освоювати авангардні «смарт» технології з метою наближення до четвертої промислової революції (Industry 4.0), яка характеризується поєднанням таких технологій, як адитивне виробництво (3-D друк), автоматизація, цифрові послуги та інтернет речей і т.д. Американськими вченими ще у 2013 р. здійснювалися прогнози щодо ком'ютеризації та роботизації 47% всіх професій за найближчі 20 років. У 2014 р. такі ж результати було отримано у Нідерландах, де почали обговорювати загрози виникнення технологічного безробіття [1]. В умовах глобалізації та віртуалізації праці, дистанційної роботи статичні професії замінюються динамічними ролями, завданнями та проектами, які постійно переміщуються та модифікуються. Все це значним чином змінює зміст праці та вимоги до підготовки персоналу, здатного розробляти та обслуговувати нові технології. Виникає значна потреба у висококваліфікованих працівниках у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, що обумовлює актуальність підготовки STEM фахівців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про усвідомлення ролі STEM персоналу для ефективного переходу до «смарт» виробництва свідчить посилення уваги відомих зарубіжних учених до

цієї проблеми. Дослідженням питань підготовки кваліфікованих кадрів для «розумної» промисловості займаються такі зарубіжні вчені: D. Bosch [1], L. Friedman [2], J. Freeman, R. Dorph, B. Chi [3], S.K. Junge, S.S. Manglalln [4], R. Mahacek, St. Worker [5], M.N. Norman, J.C. Jordan [6], K. Takahashi, K. Roberts, S. Brown, Hye-Jin Park, R. Stodden [7], Cinda-Sue Davis, S.J. Edward, D. Koch G. Meadows, D. Scott [8], M.Jackson [10]. Цими авторами переважно розглядалися питання щодо організації STEM освіти: вдосконалення освітніх програм, форм та методів навчання. Досвід країн-лідерів у сфері підготовки STEM-персоналу представлено у доповідях [9,11,12,21]. Особливості взаємодії університетів з бізнесом, державою, суспільством та зовнішнім середовищем розкрито у роботах: H. Etzkowitz, L. Leydesdorff [13,15], H. Balzer, J. Askonas [14], E.G. Carayannis, D.F.J. Campbell [16,17], M. Gibbons, C. Limoges, H. Nowotny, S. Schwartzman, P. Scott, M. Trow [18], C. Nauwelaers, A. Kleibrink, K. Stancova [19], E.G. Carayannis, T.D. Barth, D.F. Campbell [20].

Питання підготовки STEM персоналу для «смарт» виробництва розглядаються такими ученими та практиками: A. Jennings [22,23], M. Hasan, Z. Saraee [24], U. Holtgrewe [25], H. Kagermann [26], J. Howe [27], M. Marchington, D. Grimshaw, J. Rubery, H. Willmott [28], L. Lynn, H. Salzman [29]. Перспективним є узагальнення досвіду не тільки у сфері підготовки STEM персоналу університетами чи підприємствами, але й створення відпо-

відної інфраструктури з метою адаптації діючого персоналу підприємств до динамічних змін у «смайт»середовищі.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення досвіду зарубіжних країн щодо підготовки STEM персоналу для «розумної» промисловості, а також визначення перспективних напрямів у сфері підготовки кваліфікованих працівників та подолання негативних наслідків автоматизації для ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжними країнами здійснюється комплекс цілеспрямованих робіт системного характеру з метою вирішення проблеми підготовки висококваліфікованих кадрів для «розумної» промисловості. У Великобританії 42% роботодавців мають складнощі щодо прийому кадрів необхідної кваліфікації [10]. Роботодавці всієї Європи скаржаться на прогалини технічних і нетехнічних навичок і потреб у підготовці випускників [25]. Так, у США значна увага приділяється питанням удосконалення наукової освіти і навчання. Загальнодержавною науковою радою США в 2009 р. підкреслювалася особлива важливість і цінність неформального досвіду, що забезпечується позашкільними програмами. Коаліція позашкільного навчання в 2007 р акцентувала увагу на тому, що позашкільні програми мають характеристики, що роблять їх однозначно придатними для забезпечення багатим науковим досвідом. Коаліція позашкільного навчання – це стратегічний альянс між індивідуумами і організаціями у сфері STEM освіти, розвитку молоді та позашкільних освітніх програм. Основна місія коаліції полягає в координації, мобілізації учасників і розширенні можливостей молоді для навчання наукам у позакласний час. Підготовка здійснюється на основі розвитку практичних навичок, представлених у моделі «Quality Triangle.» Пропонуються різноманітні стратегії розвитку STEM персоналу відповідно до завдань і цілей підприємств [2]. Коаліція позашкільного навчання наголошує на тому, що цілі підвищення якості наукових програм позашкільної освіти не можуть бути досягнуті без інвестицій у будівництво високопродуктивного штату співробітників системи позашкільної освіти. Трансформація існуючого особистісного складу позашкільних інструкторів в ефективний допоміжний персонал для STEM навчання вимагатиме значної уваги до питання інвестицій в розвиток кадрів [3].

S.K. Junge та S.S. Mangalalln підкреслюють особливу важливість наявності добре підготовленого персоналу для неформального навчання молоді відповідно до програм STEM [4]. Авторами було узагальнено результати підготовки кадрів для позашкільного навчання STEM персоналу. Після навчальної програми, викладачі підвищили рівень знання і розуміння питань підготовки STEM персоналу. В основу прогресивних навчальних методик

даного напрямку покладені принципи концепції 4H освіти [4,5]. Концепція передбачає навчання на основі практичних дій (Learn by doing). M.N. Norman та J.C. Jordan характеризують складові даної концепції: знання, аналітичне мислення, творчі здібності; особистісні, соціальні здібності; професійно-технічні знання, соціальна відповідальність; працездатність і фізичний розвиток [6].

У США концепція 4-H заклала основи неформальної наукової освіти. Її принципи еволюціонували і закріплювалися в ряді навчальних програм. Особливий інтерес у сфері підготовки STEM персоналу представляє її компонент Junk Drawer Robotics. Він розроблений Каліфорнійським університетом і уточнював, розширював, удосконалював більш ранні роботи з робототехніки. Передбачено чотири ефективних практики: акцент на професійних навичках у науці, інженерії та технологічних процесах; використання міжвікового навчання; конструювання занять в експериментальному навчальному циклі і заохочення досліджень; навчання невеликими групами студентів різного віку. Представлена методика підготовки STEM персоналу характеризується наявністю зворотного зв'язку зі студентами. Роботи щодо підготовки STEM персоналу здійснюються на основі використання різних форм навчання: інтеграція програм 4-H у шкільну і у позакласну програми, можливість поєднувати практичні заняття і навчальний курс 4-H у шкільному та позашкільному навчанні (ці програми доступні для початкової та середньої шкіл [4]; створення 4 H клубів, які працюють за встановленими програмами і пропонують можливості міждисциплінарного освіти для самостійної молоді (клуби можуть збиратися в різних місцях і зазвичай працюють вечорами і на вихідних); сучасні 4 H табори пропонують оздоровчі та освітні можливості, спілкування з новими людьми, отримання практичного досвіду; активно формуються різні коаліції та альянси, спрямовані на роботу з певною категорією студентів [7]; створюються STEM академії при університетах і розробляються спеціальні програми для вищої школи [8]. Безумовно, що прогресивні методи навчання та підготовки мають важливе значення та підтвердили на практиці свою результативність, але освітні та наукові організації не здатні вирішувати питання щодо підготовки STEM персоналу для промислового сектору без налагодження ефективної взаємодії з бізнесом, державою, суспільством (наприклад, студентами, робітниками) та зовнішнім середовищем. Огляд досвіду зарубіжних країн, що відносяться до лідерів у сфері підготовки персоналу для «розумної» промисловості вказує на наявність перспективних напрямків у цій сфері (табл. 1). Досвід Нідерландів, Данії та Великобританії вказує на посилення значення ефективної взаємодії бізнесу, влади, університетів, а також студентів та працівників з метою задоволення потреб ринку праці у кваліфікованих STEM фахівцях.

Співпраця між промисловістю і навчальними закладами сприятиме створенню навчальних програм, які є динамічними і мають відношення до поточних потреб галузі [12]. У роботі [19] розкрито роль наукових та технологічних парків у реалізації спеціалізованих «смайт» стратегій. В економіці знань зарубіжних країн активно використовується концепція потрійної спіралі (Triple Helix) для забезпечення інноваційного співробітництва промислових підприємств, університетів та держави, посилення ролі університетів у взаємодії з бізнесом та владою, а також для обміну ролями між цими інститутами (створення підприємницьких університетів, бізнес-інкубаторів, технопарків, венчурних фірм і т.д.) [13]. У Китаї та Росії здійснювались ініціативи у зазначеному напрямі, у т.ч. вирішувались завдання підготовки кваліфікованих кадрів [14,15]. Розвиток цієї моделі виявився у розробці концепції – так званої чотириланкової спіралі (Quadruple Helix), яка поряд з університетами, промисловістю і державою ключову роль в інноваційному процесі віддає суспільству, що нерідко є кінцевим споживачем інновацій [16]. Вдосконалення цієї моделі знайшло відображення у концепції п'ятиланкової спіралі (Quintuple Helix), яка нарешті формує знання та інновації в контексті зовнішнього середовища. Ця модель може бути інтерпретованою, як підхід відповідно до принципів стійкого розвитку та соціальної екології [17].

На прикладі досвіду Фінляндії, Англії та Нідерландів показано внесок наукових та технологічних парків у розробці інноваційних стратегій. У рамках цієї інноваційної моделі природні середовища, суспільства та економіки також повинні розглядатися як драйвери генерації знань, інновацій та формування можливості для економіки знань. Модель Quintuple Helix підтримує формування

взаємовигідної ситуації між екологією, знаннями та інноваціями, забезпечуючи погодженість між економікою, суспільством та демократією [20].

Перехід від моделі Triple Helix до Quintuple Helix відображає зростання прогресу знань. Всі три елементи приймають на себе ролі інших учасників [18]. Концепція Quintuple Helix є найбільш розвинутою та розглядає майбутній прогрес як стабільний баланс між розвитком суспільства та економіки з їх природним середовищем. У рамках концепції Quintuple Helix з'являються такі прогресивні форми кооперації, як: мережі бізнес-інкубаторів, мережі знань, мережі акселераторів, со-working центри, креативні індустрії, лофти [16]. Реалізація цього підходу потребує заохочення до міждисциплінарного мислення та навчання. Ускладнення моделей інноваційного розвитку також пов'язано з «смайт» розвитком промисловості, що передбачає створення гнучких виробництв та поширення ролі знань, інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій. Це вимагає орієнтації управління виробництвом на основі розвитку STEM освіти, системної підготовки інженерно-технічних та наукових висококваліфікованих кадрів, розповсюдження інновацій та знань у межах країни.

Для забезпечення гнучкості промислових підприємств важливе значення має гнучкість персоналу, тобто можливість налаштовуватися на швидкі зміни виробничих потреб, що зумовлює постійне коригування вимог до кваліфікації та знань персоналу. У повідомленні Єврокомісії «Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth» [21] вирішення цього завдання пов'язують із впровадженням принципів балансу гарантії зайнятості та гнучкості ринку праці (flexicurity principles), що надає можливість людям отримувати нову кваліфікацію, потенційне кар'єрне зростання та адап-

Таблиця 1

Особливості підготовки STEM персоналу для «розумної» промисловості у зарубіжних країнах

Країна	Особливості взаємодії	Особливості підготовки
Нідерланди [9, 11]	організація «польових лабораторій» для взаємодії бізнесу та університетів, шкіл; залучення бізнесу, держави, науково-освітніх закладів, а також посередницьких організацій (торгівельно-промислових об'єднань та організацій, торговельних плат та регіональних агентств з питань розвитку) до підготовки персоналу	розвиток людського капіталу всередині компаній (ротація, курси підвищення кваліфікації), планування соціальних інновацій безперервне навчання, розвиток технічних навичок, креативності, кооперації та підприємливості персоналу
Великобританія [10]	співпраця університетів, підприємств, програми вищої освіти з урахуванням попиту на ринку праці, забезпечення задоволеності усіх учасників системи професійного навчання: держави, роботодавців та студентів	розробка та реалізація стимулюючих наставницьких програм в галузі інженерії, спонсорська допомога підприємств та партнерських організацій, фінансування державою спеціалізованих коледжів
Данія [24,25,26]	особливе значення мають такі взаємодії: людина-людина, людина-машина, машина-машина, орієнтація на навчання людей працювати з новими технологіями, залучення всіх груп робітників до співпраці з іншими організаціями, створення мережевих організацій, що мають представників промисловості, університетів та уряду	розвиток нетехнічних навичок та компетенцій, (англійської мови, проектного менеджменту та організаційних вмінь, досвіду командної роботи та комунікаційних навичок), удосконалення навичок міжособистісного спілкування персоналу, підготовка широкопрофільного персоналу

туватися до нових умов. З метою забезпечення внутрішньої мобільності на ринку праці та максимального задоволення попиту на кваліфіковану робочу силу здійснюється державна підтримка у формі фінансових асигнувань зі структурних фондів, особливо з Європейського соціального фонду (European Social Fund, ESF). Створюються гнучкі взаємозв'язки між освітніми та професійними закладами, соціальними партнерами та експертами, що сприяє реалізації стратегії безперервного навчання персоналу на протязі всього трудового життя (life-long learning).

Як зазначає Адріан Дженінг, віце-президент Ubisenes, що є постачальником програмного забезпечення в галузі промислових підприємств та інтернету речей (IoT), однією з проблем щодо впровадження Industry 4.0 є небажання людей змінюватися [22]. Найбільш важливою для IoT є можливість отримання в реальному часі інформації про стан будь-якого процесу чи продукту у ланцюгу вартості (від замовлення до відвантаження готової продукції). Саме цим має забезпечуватися можливість гнучкості. Відповідно до цього мають змінюватися підходи до управління персоналом. Серед необхідних характеристик управлінців він виокремлює такі: вміння мислити на перспективу (forward thinking), бути відкритими до співробітництва (be cooperative), бути готовими підтримати та взяти участь (be supportive), бути готовим до об'єднання (be collaborative) [23].

Інвестиції у людські ресурси можуть здійснюватися шляхом навчання діючого персоналу чи прийому на роботу нового [24]. Усі групи робітників у організації, особливо нові та молоді люди, важливі під час впровадження концепції «смарт» виробництва. У роботі [25] окреслено тенденції у сфері змін вимог до кваліфікації персоналу під впливом трансформацій у секторі інформаційних та комунікаційних технологій (ICT). Реструктуризація, аутсорсинг та офшоринг залишаються характеристиками ICT сектору протягом ряду років. Це також позначається на особливостях організації та планування праці персоналу: розвиваються нові функції та посади робітників для взаємодії та співпраці між організаціями. Також представлено можливість краудсорсингу, що передбачає залучення до вирішення тих чи інших проблем інноваційної виробничої діяльності широкого кола осіб для використання їх творчих здібностей, знань, досвіду на основі субпідрядних робіт чи на добровільних засадах з використанням інформаційно-комунікаційних технологій [27].

Дослідження шляхів управління зайнятістю поза межами організації дозволило виділити такі форми [28]: державно-приватне партнерство, франчайзинг, агентства та інші форми міжфірмової договірної взаємодії впливають на процес праці та зайнятості, а також описується досвід щодо вико-

ристання цих важливих організаційних форм. При цьому рішення щодо розподілу робіт між організаціями не завжди мотивується економічно. У таких рішеннях також грає роль: тиск фінансових ринків, приклади конкурентів та мода в управлінні [29]. Робітники, що використовують хмарові сервіси, повинні організовувати їх робочий простір, прибори та матеріали, соціальні взаємовідносини. Це може призвести до більш непередбачуваного дистанційного робочого середовища, а також збільшеного обсягу та зростаючих потреб координації, погодження і обговорення. Інструменти, що дозволяють забезпечити віртуальну взаємодію і управління знаннями повинні бути доповнені соціально сталими режимами спільної роботи, і обидва аспекти повинні враховувати один одного [25].

D. Bosch доводить, що «смарт» промисловість надає позитивні ефекти на характеристики праці [1]. Вона стає більш різнонаправленою та містить різноманітні завдання. Автоматизація рутинних завдань може вивільнити час для виконання іншої роботи, а тому попит на промисловий персонал має збільшитися. У змінах посадових обов'язків та проектуванні трудових процесів мають брати участь не тільки керівники та менеджери, але й персонал. Окрім п'яти традиційних характеристик (розмаїття кваліфікації, виокремлення завдання, вагомість завдання, самостійність та взаємодія у роботі), в умовах «смарт» виробництва доцільним є введення у модель Job characteristics model (JCM) ситуаційних (контекстуальних) та соціальних характеристик. Ситуаційні фактори (галузь промисловості, тип організації і т.д.) є дуже важливими. В умовах «смарт» виробництва особливо актуальними є такі характеристики: галузь (професійне середовище), взаємодії поза організацією, взаємозв'язки, соціальна підтримка, стиль управління та керівництво. Автоматизація виробництва призводить до спрощення методів праці, а тому інструменти проектування трудового процесу (ротація посад, робіт, укрупнення технологічних операцій, розширення посадових обов'язків) можуть попереджати та протидіяти цьому спрощенню, а у дійсності це має призводити до виникнення більшої різноманітності процесів та посад. Планування трудового процесу та посадових обов'язків може бути важливою практикою кадрових служб у період розвитку «смарт» промисловості з метою подолання негативних наслідків автоматизації.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, огляд зарубіжного досвіду щодо підготовки STEM персоналу для «розумної» промисловості дозволив виявити такі тенденції та зробити висновки:

зростання попиту на кваліфікованих STEM фахівців (особливо на робітників в сфері ICT) зумовлено активним розвитком «смарт» промисловості; дефіцит STEM персоналу визначається всіма роз-

глянутими країнами, перш за все це стосується ІСТ робітників;

аналіз підтвердив недостатність реформування виключно системи освіти для забезпечення якісної підготовки STEM фахівців у встановлені строки, але важливим є впровадження принципів безперервного навчання та посилення зв'язків теорії з практикою шляхом залучення представників «сма́рт» підприємств до процесів формування навчальних програм та підготовки кадрів;

вирішення проблем підготовки персоналу для роботи на «сма́рт» підприємствах зарубіжними країнами здійснюється з урахуванням інституційних умов, політики уряду, активності підприємств, науково-освітніх закладів, зацікавленості студентів;

вдосконалення інноваційних процесів на основі ІСТ з дотриманням принципів екологічності, безпеки, якості, оперативності є характерним для «сма́рт» підприємств та демонструє найбільш високу ефективність застосування комплексних підходів до їх управління, одним з яких визначено Quintuple Helix;

перспективною виявляється підготовка STEM персоналу з урахуванням принципів моделі Quintuple Helix, що передбачає комплекс спільних дій уряду, підприємств, науково-освітніх закладів, а також з урахуванням інтересів студентів, робітників та споживачів послуг, особливостей зовнішнього природного середовища для виробництва знань;

застосування мережецентричного підходу, цифрової інформації та комунікацій, нового покоління виробничих технологій на «сма́рт» підприємствах значним чином змінює зміст праці та призводить до появи нових її форм: аутсорсингу, офшорингу, краудсорсингу та віртуалізації праці на основі дистанційної роботи команди фрілансерів; поряд з перевагами щодо мінімізації витрат на утримання та підбір кваліфікованих кадрів, ці форми доцільно використовувати досить обачливо, бо вони не гарантують максимальну конфіденційність та безпеку інформації, а також не позбавлені певних обмежень стосовно перспектив довгострокового співробітництва, дотримання принципів корпоративної культури та етики і т.д.;

аналіз впливу процесів автоматизації та комп'ютеризації на зміст праці на «сма́рт» підприємствах підтвердив те, що функціональні обов'язки робітників та посади мають значно змінитися в результаті автоматизації великої кількості рутинних операцій; підвищення продуктивності призведе до створення нових робочих місць та появи нових професій, тобто ризику щодо технологічного безробіття в результаті автоматизації не можна вважати виправданими.

важливе значення має завчасна підготовка підприємств до впровадження концепції «сма́рт» виробництва; реалізація проактивного підходу до управління персоналом дозволить мінімізувати

негативні наслідки змін для робітників та підприємства; завчасне розуміння керівництвом та персоналом особливостей зміну складу операцій та функціональних обов'язків під впливом автоматизації дозволить максимального ефективно використати існуючу кадрову структуру в умовах «сма́рт» виробництва та мінімізувати витрати підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Bosch, D. (2016) Job characteristics in smart industries and the challenges for job design. Master Thesis. University of Twente. [online] Available at: <http://essay.utwente.nl/71526>.

2. Friedman, L. (2005) Where is afterschool headed and how do science learning opportunities fit into the afterschool landscape. New York: The afterschool Corporation.

3. Freeman, J., Dorph, R., Chi, B. (2009) Strengthening afterschool STEM staff development. Berkeley, CA: Lawrence Hall of Science, University of California. p.34.

4. Junge, S.K., Manglalln, S.S. (2011) Professional Development Increases Afterschool Staff's Confidence and Competence in Delivering Science, Engineering and Technology. Advances in Youth Development Programming Research and Evaluation from the University of California Cooperative Extension 2001-2010. California: The University of California. pp.73-81.

5. Mahacek, R., Worker, St. (2011) Extending Science Education with Engineering and Technology: Junk Drawer Robotics Curriculum. Advances in Youth Development Programming Research and Evaluation from the University of California Cooperative Extension 2001-2010. California: The University of California. pp.49-60.

6. Targeting Life Skills In 4-H. [online] Available at: http://3t61of1t6u3x3af7ir2y91ib.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2016/02/101.9_Targeting_Life_Skills.pdf.

7. Takahashi, K., Roberts, K., Brown, S., Park, Hye-Jin, Et al. Preparing Young Adult with Disabilities for STEM Careers: The Pacific Alliance Model. University of Minnesota [online] Available at: <https://ici.umn.edu/products/impact/251/12.html>.

8. Davis, Cinda-Sue, Edward S.J., Koch, D., Meadows, G., Et al. (2011) Making Academic Progress: The University of Michigan STEM Academy. Women in Engineering ProActive Network. [online] Available at: <https://journals.psu.edu/wepan/article/viewFile/58555/58243>.

9. Action Agenda Smart Industry. The Netherlands [online] Available at: <https://inteliments.com/en/company/smart-industry>.

10. Jackson, M. (2014) Development of the Inspire Engineering Mentoring Program (Doctoral dissertation, Worcester Polytechnic Institute). [online] Available at: https://web.wpi.edu/Pubs/E-project/Available/E-project-050114-171223/unrestricted/LTM_IQP_Report.pdf.

11. Smart Industry. Dutch industry fit for the future (2014) p.33. [online] Available at: <https://inteliments.com/en/company/smart-industry>.

12. Implementing 21st Century Smart Manufacturing (2011) Workshop Summary Report Prepared by SMLC. p.36.
13. Etzkowitz, H. (2008) *The Triple Helix. University-Industry-Government. Innovation in Action.* New York and London. Routledge.
14. Balzer, H., Askonas, J. (2016) *The Triple Helix after communism: Russia and China compared.* *Triple Helix. A Journal of University-Industry-Government Innovation and Entrepreneurship.* 3(1).1. [online] Available at: <http://triplehelixjournal.springeropen.com/articles/10.1186/s40604-015-0031-4>.
15. Etzkowitz, H., Leydesdorff, L. (2000) *The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of university–industry–government relations.* *Research Policy.* 29 (2). pp.109-123.
16. Carayannis, E.G, Campbell, D.F.J. (2012) *Mode 3 Knowledge Production in Quadruple Helix Innovation Systems.* *Springer Briefs in Business* 7.
17. Carayannis Elias G., Campbell David F.J. *Triple Helix, Quadruple Helix and Quintuple Helix and How Do Knowledge, Innovation and the Environment Relate to Each Other?*
18. Gibbons, M., Limoges, C., Nowotny, H., Schwartzman, S. Et al. (1994). *The new production of knowledge: the dynamics of science and research in contemporary societies.* London.
19. Nauwelaers, C., Kleibrink, A., Stancova, K. (2014) *The Role of Science Parks in Smart Specialisation Strategies.* European Union. p.25.
20. Carayannis, E.G., Barth, T.D., Campbell, D.F. (2012) *The Quintuple Helix innovation model: global warming as a challenge and driver for innovation.* *Journal of Innovation and Entrepreneurship. A Systems View Across Time and Space.*1:2.
21. European Commission (2010) *Communication from the Commission Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth.* Brussels. COM (2010) 2020. p.26.
22. Jennings, A. *The promise and the risks of IIoT and Industry 4.0* [online] Available at: <http://www.plantengineering.com/single-article/the-promise-and-the-risks-of-iiot-and-industry-40/0e19866cc3ffa06bb320f064fcc9d646.html>.
23. Adrian Jennings *Visibility in manufacturing: the path to the Industry 4.0* [online] Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=AoQginsw9Go>.
24. Moein Hasan, Zadeh Saraee *How can companies start implementing the Smart Industry concept?* [online] Available at: <http://www.hightechnl.nl/mensen/smart-industry>.
25. Holtgrewe, U. (2014) *New technologies: the future and the present of work in information and communication technology.* *New technology, work and employment.* 29(1). pp.9-24.
26. Kagermann, H. (2015) *Change Through Digitization – Value Creation in the Age of Industry 4.0. Management of Permanent Change.* Springer. pp.23-45.
27. Howe, J. (2008) *Crowdsourcing: How the power of the crowd is driving the future of business.* Random House.
28. Marchington M., Grimshaw D., Rubery J., Willmott H. (2005) *Fragmenting Work: Blurring organisational boundaries and disordering hierarchies.* Oxford: Oxford University Press.
29. Lynn, L., Salzman, H. (2007) *«Innovation Shift» to the Emerging Economies: Cases from the IT and Heavy Industries.* Sloan Industry Studies.

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА MODELING OF FINANCIAL DIAGNOSTICS OF ENTERPRISE

У статті здійснено систематизацію теоретичних підходів до моделювання фінансової діагностики підприємства. Фактори впливу на вибір методів діагностики і схеми їх взаємодії об'єднані у концептуальну модель діагностики. Модель діагностики дає цілісне розуміння зв'язків між її елементами та обґрунтовує їх підпорядкованість загальній меті – підвищенню ефективності управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Розкрито суть та узагальнено принципи фінансової діагностики. Досліджено різноманіття факторів впливу на потенціал її реалізації, описано вплив цих факторів, що деталізовано і різнобічно характеризує фінансову діагностику підприємства як прогресивну систему інформаційної підтримки управління.

Ключові слова: фінансова діагностика, моделювання, фінансовий менеджмент, концептуальна модель.

В статті осуществлена систематизация теоретических подходов к моделированию финансовой диагностики предприятия. Факторы влияния на выбор методов диагностики и схемы их взаимодействия объединены в концептуальную модель диагностики. Модель диагностики дает целостное понимание связей между ее элементами и обосновывает их подчиненность общей цели – повышению эффективности управления финансово-хозяйственной дея-

тельностью предприятия. Раскрыта суть и обобщены принципы финансовой диагностики. Исследованы многообразия факторов влияния на потенциал ее реализации, описано влияние этих факторов, что детализировано и разносторонне характеризует финансовую диагностику предприятия как прогрессивную систему информационной поддержки управления.

Ключевые слова: финансовая диагностика, моделирование, финансовый менеджмент, концептуальная модель.

The systematization of theoretical approaches to modeling of financial diagnostics of enterprise is made in the article. Factors influencing the choice of diagnostic methods and schemes of their interaction are integrated into a conceptual model of diagnostics. Model of diagnostics provides holistic understanding of relationships between its elements and approve their subordination to the common goal – improvement of efficiency of financial and economic activity of the enterprise. The principles of the financial diagnostics are described and summarized. The variety of factors that influence the potential for its implementation is investigated, the impact of these factors is described, that describes detailed and comprehensively the financial diagnostics of the enterprise as a progressive system supporting of the management.

Key words: financial diagnostics, modeling, financial management, conceptual model.

УДК 658.030.1

Савчук Я.О.

к.е.н., доцент кафедри
«Фінанси і кредит»
Академія рекреаційних
технологій і права

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання та європейські орієнтири розвитку національної економіки вимагають активізації зусиль усіх суб'єктів підприємницької діяльності. Успіх будь-якого підприємства, незалежно від обраної сфери та форми власності, у значній мірі визначає правильність прийняття рішень стосовно вибору джерел формування, напрямів розподілу й використання фінансових фондів, що знаходяться в його розпорядженні, або, іншими словами, ефективність фінансового управління підприємством.

Нині проблеми нестачі фінансових ресурсів, нестабільності фінансових джерел, а також збільшення витрат постають перед вітчизняними підприємствами особливо гостро, а застосування традиційних методів вирішення цих проблем не забезпечує належного рівня ефективності та призводить до згортання діяльності, або ж до банкрутства. Від цього страждає економіка в цілому, через те, що з одного боку держава втрачає реальних та потенційних платників податків, а з іншого – програє у конкурентній боротьбі на міждержавному рівні.

Ефективність адаптивних реакцій підприємства, його здатність до виживання чи стабільного розвитку залежать, насамперед, від забезпечення системи фінансового менеджменту інформацією про стан справ та перспективи розвитку, існу-

ючі та потенційні проблеми. Діяльність суб'єкта господарювання у ринкових умовах передбачає відшкодування усіх витрат, понесених у зв'язку із прийняттям неефективних рішень за рахунок доходів власників, що зумовлює підвищення відповідальності за економічні та фінансові результати роботи. Як наслідок, управління фінансами повинне бути направлене на досягнення не лише поточних, а й стратегічних цілей, а отже, потребує комплексного вирішення проблем планування, аналізу, контролю, аудиту та моніторингу фінансової діяльності. У таких умовах фінансова діагностика, що має яскраво виражений цільовий характер, покликана сформувати інформаційну систему підтримки прийняття управлінських рішень, яка базується на комплексному та систематичному дослідженні усіх сторін діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансової діагностики присвячені наукові праці багатьох українських вчених, насамперед І.Бланка, Н.Євдокимової, Л.Лігоненко, О.Гетьмана, В.Шаповала, Т.Загорної, Т.Костенко, О.Мороза, О.Сметанюк. Але попри ґрунтовність проведених досліджень у цій сфері, сучасна наукова думка досі не пропонує єдиного підходу до розуміння суті та основних завдань діагностичного дослідження і, відповідно, механізму його функціонування.

Зважаючи на широке коло напрацювань щодо теоретичних та практичних засад реалізації механізму фінансової діагностики підприємства, відсутність чіткого розуміння складу його функціональних елементів, вважаємо за доцільне при-

ділити увагу вирішенню цих питань. Узагальненим результатом дослідження є концептуальна модель фінансової діагностики підприємства, що відображає систематизацію її складових елементів та взаємозв'язки між ними.

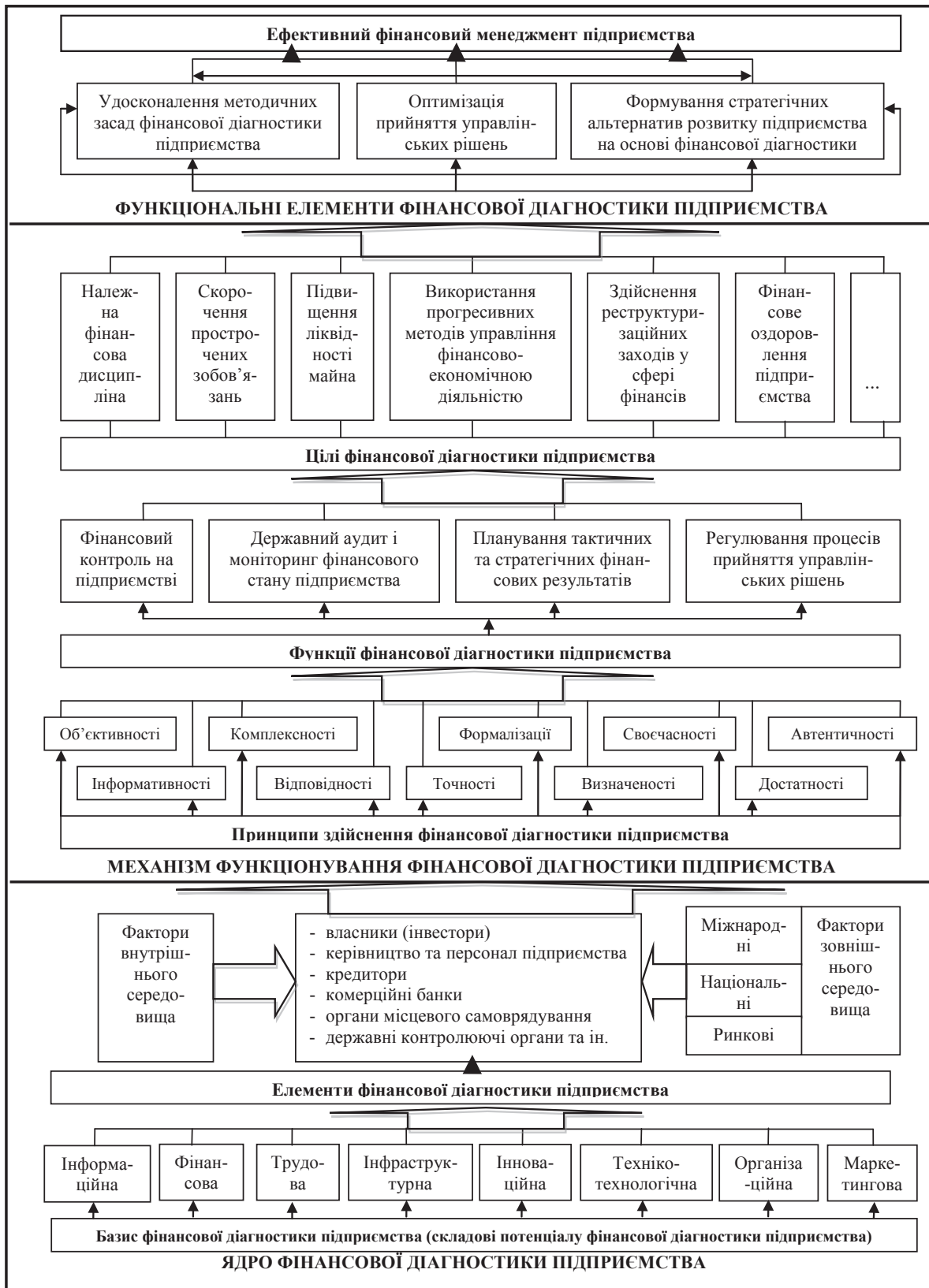


Рис. 1 Концептуальна модель фінансової діагностики підприємства

Постановка завдання. Головними цілями, які ми ставили перед собою, здійснюючи дане дослідження, є: розкрити основні положення формування механізму реалізації фінансової діагностики підприємства через побудову концептуальної моделі її реалізації, запропонувати власне визначення складових елементів цієї моделі, що мають вирішальне значення для доцільності та раціональності процесу діагностування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема ефективності системи менеджменту

підприємства є однією із найбільш актуальних на сучасному етапі розвитку управлінської науки. Роботу зі створення такої системи слід вести одночасно у всіх напрямках діяльності підприємства та на всіх рівнях управління. Оцінку ефективності процесів, що відбуваються на рівні управління фінансовою складовою допомагає здійснити фінансова діагностика підприємства. Від грамотної побудови механізму її функціонування залежать можливості управління підприємством, що виражаються у володінні в повному обсязі інфор-

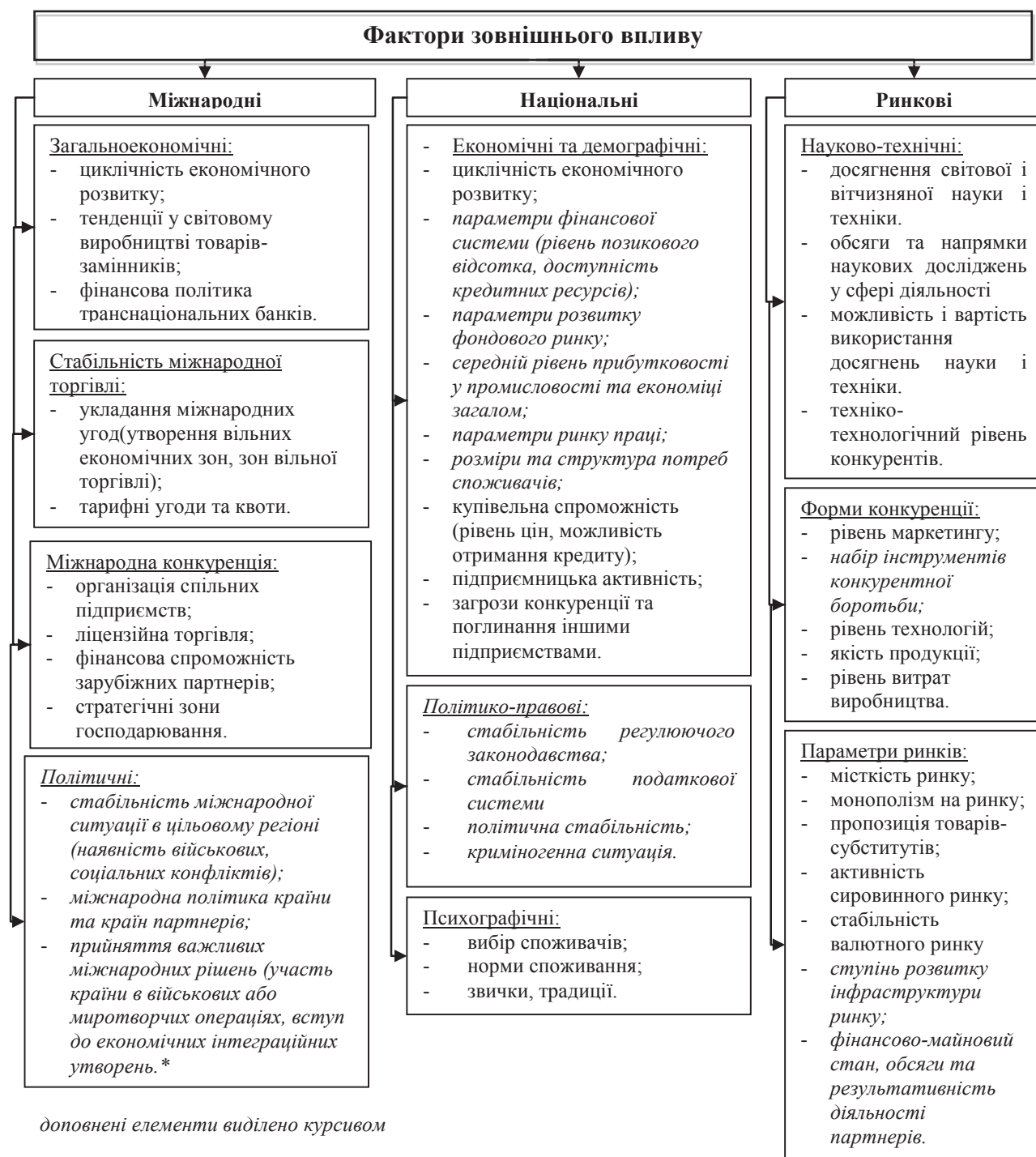


Рис. 2. Класифікація факторів зовнішнього впливу*

*доповнено автором за [2, с. 93]

мацією про поточний стан справ та вжитті заходів випереджаючого характеру, спрямованих на досягнення довгострокових цілей.

Ефективність механізму функціонування фінансової діагностики підприємства як системи взаємопов'язаних елементів, застосування яких сприяє досягненню цілей управління, залежить також від складу та зв'язків між елементами цієї системи. Глибше зрозуміти та узгодити складові механізму реалізації фінансової діагностики підприємства дозволяє концептуальна модель, що повинна враховувати основоположні теоретичні аспекти її здійснення, позаяк теорія фінансової діагностики не може розглядатися у відриві від загальної теорії управління. Неврахування цього зв'язку зведе сутність фінансової діагностики лише до організації і техніки проведення аналітичної роботи фінансової підсистеми діяльності підприємства.

При розробці концептуальної моделі фінансової діагностики (рис. 1) передусім слід звернути увагу на базис її реалізації, що, на нашу думку, є системою елементів потенціалу. Як зауважує В.Кунцевич [1], поділ на складові потенціалу слід проводити залежно від їх функцій, а саме: інформаційна, фінансова, трудова (за В.Кунцевичем [1, с. 127] – соціальна), інфраструктурна, інноваційна, техніко-технологічна, організаційна, маркетингова.

На рівень потенціалу фінансової діагностики підприємства як систему багатofакторних складових найбільший вплив мають фактори впливу зовнішнього (рис. 2) та внутрішнього середовища підприємства та учасники (або користувачі) системи діагностики.

Стрімкі зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі підприємства стимулюють появу

нових методів, систем та підходів до управління і зумовлюють появу нових зв'язків між елементами підсистем підприємства.

Для розуміння впливу сил, що виникають внаслідок внутрішньої структури управління підприємством та зв'язків між її елементами, доцільно провести групування цих факторів [2] (рис. 3).

Сукупність факторів впливу на діяльність підприємства, учасників системи діагностики та складових базису її реалізації становлять ядро фінансової діагностики підприємства.

Ядро фінансової діагностики дозволяє охарактеризувати ефективність діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку, описати напрями та інтенсивність дії сил, що можуть змінити ситуацію, встановити залежності та зв'язки між елементами в системі діагностики, визначаючи можливості та загрози подальшого розвитку підприємства. Отже, ядро фінансової діагностики служить своєрідним підґрунтям, відправною точкою дослідження.

Механізм функціонування фінансової діагностики варто розглядати як складову (найбільш активну частину) системи діагностики, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат дослідження об'єкта. Він покликаний спрямувати дослідження у правильному руслі через дотримання ряду принципів, виконання функцій та досягнення визначених цілей.

У ході здійснення фінансової діагностики підприємства пропонуємо дотримуватися наступних принципів: автентичності, точності, визначеності, формалізації, відповідності, об'єктивності, інформативності, своєчасності, комплексності.



Рис. 3. Класифікація факторів внутрішнього впливу

Дотримання системи перелічених принципів сприяє виконанню у повному обсязі функцій, що покладені на фінансову діагностику підприємства.

У контексті розгляду діагностики як елемента системи управління підприємством під функцією фінансової діагностики пропонуємо розуміти вид спеціалізованої управлінської діяльності, об'єктивно необхідної для забезпечення цілеспрямованого впливу на об'єкт дослідження з урахуванням реальних ситуацій задля одержання певного конкретного результату. Отже, загальні функції управління трансформуються через механізм фінансової діагностики та передбачають:

1. Фінансовий контроль на підприємстві, тобто організація на підприємстві процесу перевірки виконання та забезпечення реалізації усіх управлінських рішень у сфері фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії та попередження кризових ситуацій [3, с. 55].

2. Державний аудит і моніторинг фінансової діяльності підприємств – використання державними контрольними органами розробленого механізму періодичного (для аудиту) чи постійного (для моніторингу) спостереження за контрольованими показниками фінансової діяльності, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених (нормативних) та виявлення причин цих відхилень. Як справедливо зауважує Л.Крепкий [4, с. 74], взяття до уваги фінансової діагностики державними контрольними органами дозволить підвищити кваліфікаційний рівень перевірок, висновків за їх результатами та забезпечити єдине розуміння стану обстежуваних підприємств, обирати обґрунтовані пропозиції щодо усунення недоліків.

3. Планування тактичних та стратегічних фінансових результатів – характеризується діями із розробки системи фінансових планів та планових показників. Ця діяльність має на меті забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності як у поточному періоді, так і на довготривалу перспективу [5, с. 221]. Ця функція включає як складання поточних фінансових планів за окремими аспектами фінансової діяльності, так і розробку загальної фінансової стратегії та фінансової політики за основними напрямками фінансової діяльності підприємства.

4. Регулювання процесів прийняття управлінських рішень охоплює процеси розробки цілей, параметрів, альтернативних шляхів реалізації управлінських рішень, прогнозування їх наслідків, а також дії щодо організації впровадження та контролю за їх виконанням.

Оскільки визначений нами вище перелік учасників фінансової діагностики не є однорідним за цілями діяльності, умовами функціонування, мірою зацікавленості в результатах дослідження,

та, відповідно, за колом проблем, що підлягають вирішенню в ході діагностики, отже, й цілі її проведення є індивідуальними для кожного суб'єкта діагностики [6, с. 135].

Формулювання цілей, визначення функцій та характеристика принципів фінансової діагностики підприємства, що забезпечують механізм її реалізації на окремо взятому підприємстві спрямовані на досягнення в кінцевому рахунку основної мети, що їй підпорядкована уся система, а саме – побудову ефективної системи фінансового менеджменту підприємств.

Відомо, що фінансовий менеджмент (або управління фінансовими ресурсами й фінансовими відносинами на підприємстві) охоплює систему принципів, методів, форм і прийомів регулювання ринкового механізму в області фінансів, загальна мета яких полягає в підвищенні конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта [7, с. 10]. При цьому значення і роль науково-методичного інструментарію фінансової діагностики, оптимальності процесів прийняття управлінських рішень та формування відповідних стратегічних альтернатив розвитку підприємства відіграють особливо важливу роль. Тому вважаємо за доцільне виділити наступні функціональні елементи реалізації механізму фінансової діагностики підприємства:

– удосконалення методичних засад фінансової діагностики підприємства, що передбачає розробку нових та вдосконалення існуючих методичних підходів, адаптацію кращого світового досвіду діагностування до сучасних умов розвитку вітчизняних підприємств;

– оптимізація процесу прийняття управлінських рішень, тобто створення в ході діагностики такої системи підтримки управлінських рішень, що забезпечувала б дотримання параметрів економічної ефективності на всіх стадіях цього процесу (цілевиявлення, розробки і прийняття рішення, організації виконання й контролю);

– формування стратегічних альтернатив розвитку підприємства на основі фінансової діагностики. У сучасних умовах, коли підприємство може забезпечити перспективи свого існування лише на основі стратегічного управління, висновки та рекомендації, отримані в ході здійснення фінансової діагностики слугують базою формування та реалізації фінансової стратегії розвитку підприємства. Оскільки фінансова стратегія підприємства охоплює всі аспекти його фінансової діяльності, можна стверджувати, що елементи механізму фінансового менеджменту повинні містити механізми та інструменти формування та реалізації фінансової стратегії.

Таким чином, функціональні елементи реалізації механізму фінансової діагностики є тими напрямками втілення її результатів, за якими слід здійснювати роботу з метою підвищення ефектив-

ності діяльності підприємства загалом та системи фінансового менеджменту, зокрема.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблена концептуальна модель фінансової діагностики підприємства враховує специфіку сучасного етапу розвитку економіки і фінансів України, покликана забезпечити стійкий базис ефективного розвитку підприємства у довгостроковому періоді за рахунок характеристик, що можна коротко сформулювати таким чином:

1. Визначені у процесі дослідження складові елементи моделі такі, як: ядро фінансової діагностики, механізм її функціонування та функціональні елементи реалізації, у своїй сукупності забезпечують ефективну управлінську взаємодію на основі обміну інформацією, здійснення функцій діагностики, що спрямовані на досягнення цілей підприємства, дозволить максимально підвищити ефективність фінансового менеджменту підприємства.

2. Фактори впливу на фінансові результати діяльності підприємств розподілено на зовнішні (міжнародні, національні та ринкові) та внутрішні, серед яких найбільший вплив мають: конкурентна позиція, принципи діяльності, фінансовий менеджмент, маркетингова політика та політика в інших сферах.

3. До принципів здійснення фінансової діагностики підприємств пропонується віднести наступні: автентичності, точності, визначеності, формалізації, відповідності, об'єктивності, інформативності, своєчасності, комплексності. Дотримання їх у процесі діагностики дозволить підвищити якість управління фінансовою діяльністю підприємства за рахунок: постійного нагляду за здійсненням фінансових та господарських операцій, дослідження ризикових операцій, оцінку результатів

діяльності підприємства, побудову висновків про рівень фінансової дисципліни та розробку шляхів її зміцнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 123–130.
2. Никитина Н. Антикризисное финансовое управление предприятием: исследование факторов внутренней и внешней среды / Наталья Никитина // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 7. – С. 91–101.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр Эльга, 2001. – 528 с.
4. Крепкий Л. М. Экономическая диагностика предприятия. Методология, методика, организация, диагнозы, пути совершенствования / Л. М. Крепкий. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2006. – 215 с.
5. Кость Я. О. Доцільність застосування методів інтегральної моделі у фінансовому діагностуванні підприємств / Я. О. Кость // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: [зб. наук. праць ЛНТУ; відп. ред. Герасимчук З. В.]. – Луцьк, 2008. – Вип. 5 (18). – С. 220–233.
6. Павлов В.І., Мишко О.В. Трансформація систем управління якістю товарів в Україні: Монографія. / В.І.Павлов, О.В.Мишко-Рівне: НУВГП, 2009.-202с.
7. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / Кизим М. О., Забродський В. А., Зінченко В. А., Копчак Ю. С. – Х.: Инжек, 2003. – 144 с.
8. Кость Я.О. Діагностика фінансово-господарської діяльності промислового підприємства [Текст]: моногр. / І.В. Кривов'язюк, Я.О. Кость; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк; Луцьк, 2012. – 200 с.

ОЦІНКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ І ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ У СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

GUESS VALUE OF PAYMENT-WORTHINESS AND FINANCIAL SUSTAINABILITY IN ANTICRISIS MANAGEMENT SYSTEM

УДК 336.201.2:005.334

Дробишева О.О.

к.е.н., доцент кафедри
економіки підприємства
Запорізька державна
інженерна академія

Чиколов Д.В.

студент
Запорізька державна
інженерна академія

У даній статті розкриті теоретичні та методичні підходи до оцінки фінансової стабільності промислових підприємств. Розглянуто платоспроможність суб'єкта господарювання та її відношення до фінансової стійкості підприємства. Запропонована система показників фінансової стійкості підприємства

Ключові слова: платоспроможність, фінансова стійкість, антикризове управління, коефіцієнт фінансової автономії, фінансовий леверидж, капітал, зобов'язання

В данной статье раскрыты теоретические и методические подходы к оценке финансовой устойчивости промышленных предприятий. Рассмотрены платежеспособность предприятия и его отношение к финансо-

вой устойчивости предприятия. Предложена система показателей финансовой устойчивости предприятия

Ключевые слова: платежеспособность, финансовая устойчивость, антикризисное управление, коэффициент финансовой автономии, финансовый леверидж, капитал, обязательства

This article describes theoretical and methodological approaches to guess valuing the financial stability of enterprises. We consider the payment-worthiness of the entity and its relation to the financial stability of the enterprise. Indicators system of financial viability is proposed.

Key words: payment-worthiness, financial sustainability, anti-crisis management, equity to total assets, financial leverage, capital, liabilities.

Постановка проблеми. На сучасному етапі негативні наслідки світової фінансової кризи 2008 року підсилюються наявністю системних протиріч у національній економіці, що значним чином відбивається на економічній ситуації в Україні. Наслідком цього є зниження рівня платоспроможності та фінансової стійкості вітчизняних підприємств, що підриває довіру до них з боку інвесторів. Виходячи з того, що криза неплатоспроможності набула систематичного характеру, можна констатувати, що існуючі на сьогодні методи та моделі управління фінансовою стійкістю та платоспроможністю характеризуються низькою ефективністю. З огляду на це, необхідність вирішення проблем, пов'язаних із постійним і своєчасним аналізом показників фінансової стабільності та платоспроможності підприємств, а також розробкою науково-методичних підходів щодо попередження та подолання кризи на підприємстві, набуває значної актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження щодо проблем забезпечення фінансової стабільності, теорії та практики фінансового аналізу та оцінки ризиків у сучасних умовах, а також питань антикризового управління варто виділити роботи таких авторів, як: Е. Альтман, Я. Мітроф, Дж. Олсон, Б. Паттерсон, К. Познер, П. Робертсон, Г. Спрингейт, Г. Тішоу, Р. Тофлер, Г. Уебстер, С.М. Фінк та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні методів оцінки та діагностики фінансової стійкості підприємства та втрати підприємствами платоспроможності з метою вдосконалення методичного інструментарію антикризового управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке підприємство є системою і складається із взаємопов'язаних елементів, зв'язків, відносин,

а тому як система може перебувати в стійкому або в нестійкому стані. У ринковій економіці кризовий фінансовий стан підприємства, який вказує на хронічну неплатоспроможність, може привести його до банкрутства.

Антикризове управління підприємством включає діагностику, моніторинг та ідентифікацію фінансового стану підприємства за певними економічними показниками: рівнем втрати платоспроможності та порушенням фінансової стійкості. У залежності від ідентифікованого фінансового стану розроблюються специфічні антикризові заходи, які сприяють фінансовому оздоровленню та ефективній роботі підприємства.

Проблема антикризового управління зумовлена потребою в постійному своєчасному аналізі показників фінансової стійкості та платоспроможності. Використання даних показників дає можливість не допустити банкрутства підприємств, оцінити їх платоспроможність і кредитоспроможність. Важливо зазначити, що в антикризовому управлінні за допомогою основних коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності підприємства можна вирішити такі головні завдання:

- своєчасне діагностування передкризового стану підприємства і вжиття необхідних заходів щодо прогнозування кризових явищ;

- усунення неплатоспроможності, формування фінансової стійкості підприємства, мінімізація наслідків фінансової кризи;

- запобігання зниженню інвестиційної привабливості, скороченню власних коштів для фінансування виробничо-господарської діяльності, залученню значних коштів, які можуть призвести до фінансових труднощів чи фінансової кризи [1].

Особливості оцінки стану фінансової стійкості та платоспроможності підприємства в системі анти-

кризового управління показує, за якими конкретними напрямками треба вести роботу, також дає можливість виявлення найбільш важливих аспектів і найбільш слабких позицій у фінансовому стані на конкретному підприємстві. Також важливим в антикризовому управлінні є забезпечення стабільного розвитку підприємства та стійкого фінансового стану за будь-яких економічних, політичних, соціальних ситуацій. Для вирішення даного завдання важливим є комплексний та систематичний аналіз фінансових показників діяльності підприємства; якісний рівень управління підприємством, тобто можливості оперативного прийняття рішень і їх реалізації; оптимізація бізнес-процесів.

Розглянемо методичні підходи, які використовуються для діагностики фінансової неплатоспроможності підприємства. У процесі встановлення втрати фінансової стабільності та платоспроможності підприємства виділяють два напрями: систему фінансової експрес-діагностики та фундаментальну діагностику фінансового стану. Експрес-діагностика представляє собою систему регулярної оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, здійснюваної на базі даних фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу, з метою раннього виявлення негативних тенденцій [2, с. 276] і попередньої оцінки масштабів його кризового стану [3, с. 69].

Попереджувальний ефект експрес-діагностики найбільш відчутний на стадії легкої фінансової кризи підприємства. Коли кризова ситуація набуває інших масштабів негативного розвитку, експрес-діагностику доцільно доповнити системою фундаментальної діагностики – сукупності аналітичних параметрів кризового розвитку фінансового стану підприємства, в основі здійснення якої лежать методи факторного аналізу та прогнозування (ймовірності настання банкрутства зокрема).

При проведенні фундаментального аналізу використовуються показники-індикатори: прибутковість, ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність, ділова активність, фінансова стійкість тощо.

Слід зазначити, що насамперед розглядаються показники фінансової стійкості та платоспроможності.

Платоспроможність – це здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі провести розрахунки за поточними зобов'язаннями. Спроможність вчасно розраховуватись з короткостроковою заборгованістю, підтримувати платоспроможність у несприятливих обставинах, збільшувати обсяги реалізації та отримувати прибуток свідчить про стійкий фінансовий стан підприємства. Фінансова стійкість забезпечує стабільну платоспроможність в оглядному майбутньому, в основі якої лежить збалансованість активів і пасивів, доходів і витрат та грошових потоків.

Фінансова стійкість – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке змінюється; що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах припустимого рівня ризику [4, с. 486].

На фінансову стійкість підприємства впливають такі фактори: стан підприємства на товарному ринку; конкурентоспроможність продукції (робіт, послуг); ділова репутація підприємства; залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів; наявність неплатоспроможних дебіторів; ефективність господарських і фінансових операцій.

Суттєво впливають на підприємство взагалі й фінансову стійкість, зокрема, зовнішні фактори: політична стабільність; економічні умови господарювання; розвиток техніки і технології; платоспроможний попит споживачів; економічна і фінансово-кредитна законодавча база; соціальна і екологічна ситуація в суспільстві; податкова політика; рівень конкурентної боротьби; розвиток фінансового і страхового ринку [5, с. 278].

Основною умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є формування достатніх обсягів коштів, які дають змогу в повному обсязі виконати свої зобов'язання. Іншими словами, підприємство буде фінансово стійким, якщо величина його вхідних грошових потоків від операційної діяльності перевищуватиме вихідні.

Основними завданнями аналізу рівня фінансової стійкості підприємства є оцінка рівня платоспроможності. Аналіз фінансової стійкості може бути доповнений детальним аналізом забезпеченості і ефективності використання оборотних коштів підприємства за їх видами, зокрема виробничих запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів. У процесі аналізу фінансової стійкості підприємства необхідно проаналізувати дебіторську заборгованість, установити її склад і структуру за термінами виникнення, виявити: нормальна вона чи невиправдана. На фінансову стійкість підприємства впливає не сама по собі наявність дебіторської заборгованості, а її розмір, рух і форма.

Коефіцієнти, які характеризують фінансову стійкість підприємства та алгоритми їх розрахунку на основі форми № 1 «Баланс», наведено в таблиці 1. Для оцінки ймовірності зниження фінансової стійкості або банкрутства в сучасній світовій практиці фінансово-господарської діяльності підприємств найбільш широке застосування отримали дискримінантні моделі. На нашу думку дискримінантний аналіз є досить складним підходом до оцінки ризику банкрутства підприємств.

Фінансова стійкість і платоспроможність підприємства взаємопов'язані. Платоспроможність по відношенню до фінансової стійкості може роз-

глядатися з різних точок зору. Однією з них є визначення платоспроможності, як можливості забезпечувати фінансову стійкість за рахунок своєчасного і повного виконання платіжних зобов'язань, впливають з товарних, кредитних та інших операцій грошового характеру. Фінансова стійкість через платоспроможність впливає на форми, умови комерційних угод і умови поповнення обігових коштів. У платоспроможності відбивається співвідношення між платежами підприємства та грошовими надходженнями.

Другою точкою зору розгляду платоспроможності по відношенню до фінансової стійкості є визначення її можливості погашати боргові зобов'язання підприємства. У цьому випадку платоспроможність виражається ліквідністю, яка відображає здатність підприємства в будь-який момент здійснювати необхідні витрати. Ліквідність залежить від величини заборгованості, а також від структури та обсягу ліквідних коштів. Нездатність підприємства погасити свої зобов'язання перед кредиторами приводить її до банкрутства. У цьому випадку фінансова стійкість виступає в якості бар'єру банкрутства і забезпечує виконання майнових претензій у разі їх виникнення.

У фінансовій стійкості, як було зазначено вище, відображаються результати виробничої та фінансової діяльності. Фінансова стійкість представляє системний процес взаємодії цих двох результатів з їх зворотним зв'язком. Через управління оборотними коштами організації фінансова і економічна стійкість забезпечують досягнення максимального доходу на вкладений капітал. Витримування фінансової рівноваги, що задається обмеженнями

фінансового та економічного характеру, дозволяє фінансовій стійкості забезпечити оптимальне зростання доходу промислового підприємства з урахуванням її стратегії розвитку [6, с. 88-89].

Таким чином, фінансову стійкість промислового підприємства можна охарактеризувати, як цілісну, логічну систему функцій, яка характеризує системний процес фінансової діяльності, що виражається у здатності підприємства погасити свої зобов'язання у строк, забезпечити зростання дисконтованого доходу і фінансову рівновагу.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах складної фінансово-економічної ситуації в Україні, яка пов'язана зі зовнішніми глобальними проблемами та внутрішніми складними політично-економічними питаннями, підприємствам необхідно вжити усіх можливих заходів щодо стабілізації фінансово-господарської діяльності. З цією метою доцільно рекомендувати проводити постійний моніторинг та оперативний аналіз показників фінансової стійкості та платоспроможності. У системі антикризового управління зазначені групи показників вказують, за якими конкретними напрямками треба вести роботу, дають можливість виявити найбільш важливі аспекти і найбільш слабкі позиції у фінансовому стані на конкретному підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бобрик А. П. Антикризове управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства / А. П. Бобрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/07/100.pdf>.

Таблиця 1

Зміст та розрахунок коефіцієнтів, які характеризують фінансову стійкість підприємства

Назва показника	Розрахунок	Зміст
Коефіцієнт автономії, Кавт	$Кавт = \frac{p.1495}{p.1900}$	Показує частку власного капіталу у загальній сумі джерел коштів (валюти балансу)
Коефіцієнт концент-рації позикового капіталу, Кпк	$Кпк = \frac{p.1595+p.1695}{p.1900}$	Показує частку позикового капіталу у загальній сумі джерел коштів (валюти балансу)
Коефіцієнт фінанси-вої залежності, Кфз	$Кфз = \frac{p.1900}{p.1495}$	Показує, яка сума коштів припадає на одиницю власного капіталу, обернений до Кавт
Коефіцієнт фінанси-вої стійкості, Кфс	$Кфс = \frac{p.1495}{p.1595+p.1695}$	Показує співвідношення власного і залученого капіталу
Коефіцієнт концент-рації поточної забор-гованості, Кпз	$Кпз = \frac{p.1695}{p.1300}$	Показує, яку частину активів сфор-мовано за рахунок поточних зобов'язань
Коефіцієнт фінанси-вого левериджу, Кфл	$Кфл = \frac{p.1595+p.1695}{p.1495}$	Показує співвідношення залученого і власного капіталу, обернений до Кфс
Коефіцієнт маневро-вості оборотних активів, Кма	$Кма = \frac{p.1195-p.1695}{p.1695}$	Характеризує суму власного оборот-ного капіталу на одну грошову одиницю оборотних активів
Коефіцієнт маневро-вості власного капіталу, Кмвк	$Кмвк = \frac{p.1195-p.1695}{p.1495}$	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю власного капіталу
Коефіцієнт маневро-вості позикового капіталу, Кмпк	$Кмпк = \frac{p.1195-p.1695}{p.1595+p.1695}$	Характеризує суму власного оборот-ного капіталу на одну грошову одиницю позикового капіталу

2. Бобылева А. З. Финансовое оздоровление предприятий. Теория и практика / А.З. Бобылева. – М.: Дело, 2004. – 256 с.

3. Шеремет О.О. Финансовый анализ: Навч. Посібник / О.О. Шеремет. – К.: Кондор, 2010. – 194 с.

4. Партин, Г. О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Г. О. Партин – Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – № 10 – С. 276-279.

5. Базилінська, О. Я. Финансовый анализ: теория та практика: навчально-методичний посібник [Текст] / О. Я. Базилінська – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.

6. Місленніков Є. І. Фінансова стійкість як наукова-практична проблема функціонування промислового підприємства / Є.І. Місленніков, Хашимі Р.Е. // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – Том 1. – Вип. 2/2 – С.83-90.

7. Василенко В. О. Антикризисное управління підприємством: Навч. Посібник / В.О. Василенко. – 2-ге видання, випр. і доопр. – К.: ЦНЛ, 2008. – 504 с.

8. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством: теоретико- методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко – К: КНТЕУ, 2009. – 580 с.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

АНАЛІЗ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ОРІЄНТИРІВ РОЗВИТКУ ЗАКАРПАТТЯ

ANALYSIS OF REPRODUCTIVE PROBLEMS AND DETERMINATION OF INVESTMENT DEVELOPMENT BENCHMARKS OF TRANSCARPATHTIA

УДК 332.143

Варцаба В.І.

д.е.н., доцент, завідувач кафедри
фінансів і банківської справи
Ужгородський національний університет
Огородник В.О.
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
і банківської справи
Ужгородський національний університет

У статті здійснено всебічний аналіз соціально-економічного розвитку Закарпатської області задля визначення інвестиційних орієнтирів. У дослідженні виявлено, що причиною низького рівня соціально-економічного розвитку регіону є слабкий рівень розвитку промислового виробництва, що у свою чергу відображається й на рівні виплаченої заробітної плати і на виробництві товарів та на результатах діяльності підприємств.

Ключові слова: Закарпаття, регіон, соціально-економічний розвиток, тенденції.

В статье осуществлен всесторонний анализ социально-экономического развития Закарпатской области с целью определения ее инвестиционных ориентиров. В исследовании выявлено, что причиной низкого уровня социально-экономического развития региона является слабкий уровень развития

промышленного производства, что в свою очередь отражается и на уровне выплаченной заработной платы и на производстве товаров и на результатах деятельности предприятий.

Ключевые слова: Закарпатье, регион, социально-экономическое развитие, тенденции.

In order to identify investment targets of Transcarpathian region a comprehensive analysis of its socio-economic development was done in the article. In a study was discovered that the cause of the low level of socio-economic development of the region is the weak level of industrial production. In this way it reflected on the level of already paid wages, the production of goods and the performance results of the enterprises.

Key words: Transcarpathia, region, socio-economic development, trends.

Постановка проблеми. У більшості країн світу держава є одним із основних інвесторів регіональних програм розвитку – за її рахунок формується значна частина інвестиційного потенціалу регіонів. В Україні ж на державні централізовані капіталовкладення припадає лише мала частка, а регіональні програми розвитку є типовими та безрезультативними у процесі подальшої реалізації. Незважаючи на те, що майже всі регіони передбачають у своїх бюджетах кошти на підтримку регіональних програм, проблемою залишається їх фактичне виділення, оскільки обсяги фінансування програмних заходів залишаються незначними [2]. Тому розглядати державні інвестиції як реальне джерело створення інвестиційного потенціалу в регіонах України немає підстав. Це підтверджує гіпотезу, що капітал інвесторів – важливе джерело формування інвестиційного потенціалу регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження розвитку економіки регіону зробили такі вітчизняні вчені, як: М. Бутко, Б. Данилишин, З. Варналій, М. Долішній, Т. Васильєва, П. Беленький, О. Другов. Проте, проблема визначення інвестиційних орієнтирів у регіонах потребує подальшого дослідження, оскільки докорінно змінились внутрішні та зовнішні умови функціонування регіональних систем.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз відтворювальних проблем та визначення інвестиційних орієнтирів розвитку Закарпаття.

Виклад основного матеріалу. Регіон як частина сучасної економічної системи являє собою, насамперед, відокремлений суб'єкт економічної діяльності, що здійснює свої функції в економічному середовищі, до якого належать держава, природні умови і суспільство загалом.

Виходячи саме з цього, всебічний аналіз стану регіону має здійснюватися на початковому етапі інвестування в економіку регіону, охоплювати не тільки склад і взаємозв'язки його внутрішніх елементів, функціонування, але і тенденції, що складаються.

Першоосновою розвитку будь якого регіону є його економіко-географічне положення. М.М. Баранський, радянський економіко-географ, організатор науки, творець радянської районної школи як напряму економічної географії, визначав категорію «економіко-географічне положення», як відношення якогось місця, району чи міста до того, що лежить поза ним і має певне економічне значення, однаково чи будуть ті речі природного порядку, чи створені у процесі історії [1].

Закарпатська область займає вигідне економіко-географічне положення. Вона розташована на південному заході України, на межі між Карпатськими горами і Середньодунайською низовиною, у самому серці Європи. На півночі межує з Львівською, на сході з Івано-Франківською областями України. На півдні з Румунією, на південному заході з Угорщиною, на заході зі Словаччиною, на північному заході з Польщею.

Територія області складає 12,8 тис. кв. км., значна частина якої є гори (близько 80%). Найвищою точкою Закарпаття є вершина Говерли. У Закарпатті 13 районів і 5 міст обласного значення. В області 609 населених пунктів, з них 215 мають статус гірських [4].

За даними головного управління статистики у Закарпатській області чисельність наявного населення Закарпатської області (на 1 листопада 2016р.) – 1259,2 тис осіб, з них постійне населення – 1256,8 тис осіб [4].

За чисельністю населення Закарпатська область знаходиться на 17 місці серед областей України. З точки зору приросту населення Закарпаття майже єдиний регіон в Україні, де цей приріст має місце протягом багатьох років.

За площею і населенням, у масштабах країни, область невелика. Питома вага Закарпатської області за територією становить 2,1%, а за населенням 2,7%.

Слід зазначити, що Закарпаття – екологічно чистий, рекреаційно-туристичний, центральноєвропейський прикордонний регіон України із: унікальною природою, самобутньою культурою та історико-архітектурною спадщиною, з високою освіченістю та духовністю громадян і впровадженнями традиціями самоврядності громад.

Як відомо, до узагальнювальних показників економічної діяльності регіону відносять валовий регіональний продукт та валову додану вартість.

За допомогою табл. 1 проаналізуємо динаміку ВРП у фактичних цінах та у розрахунку на одну особу.

Дані табл. 1 свідчать, по-перше, про суттєве зменшення ВРП в Закарпатській області у 2015 році, незважаючи не те, що загалом по Україні спостерігалось зростання, а по-друге, що обсяг ВРП у розрахунку на одну особу в Закарпатті в 2,7 раза менше, ніж загалом по Україні.

Аналіз економічного розвитку регіону дозволяє оцінити привабливість регіонального ринку для роботи на ньому, наскільки розвинене середовище для інвестування, наскільки сприятливі умови для його розвитку та про ризики, з якими стикається інвестор при роботі в регіоні.

Рівень економічного розвитку регіону також впливає на рівень доходів населення, який у свою чергу визначає його потреби.

Характеристика промислового розвитку регіону представляє собою характеристику умов конкуренції на ринку регіону. Аналіз розвитку промисловості дозволяє визначити, які галузі становлять найбільший інтерес з точки зору інвестора, ринки якої продукції найбільш перспективні, в яких галузях існує незадоволений попит, а також можливості для розвитку суміжних галузей та перспективи розвитку регіону. Галузева структура промислового виробництва регіону та динаміка зростання галузей дозволяють визначити, які галузі найбільш розвинені в даному регіоні, яким ризикам схильна економіка регіону.

У структурі промислового виробництва Закарпатської області у 2015 році переважає переробна промисловість (80,1%), з неї машинобудування (34%) та харчова промисловість (10,2%). Добувна промисловість становить лише 1,6% від всього промислового виробництва [4].

Машинобудування – одна з найважливіших галузей промисловості Закарпатської області, на неї припадає майже третина обсягу виробництва переробної промисловості.

Основна частка машинобудівних центрів сконцентрована у містах Ужгород, Берегово, Мукачеве, Тячівському та Ужгородському районах. Серед найбільш вдало працюючих можна назвати: ПАТ «Мукачівський завод «Точприлад»; ПАТ «Берегівський радіозавод»; ТОВ «Джейбіл Сьоркіт Юкрейн Лімітед»; ТОВ «Єврокар».

Джерелами розвитку виробництва є наявність сировинної бази. Найбільшу цінність для Закарпатської області становлять земельні, водні та рекреаційні ресурси.

Мінерально-сировинна база Закарпатської області нараховує майже 150 родовищ, більш, ніж 30 видів корисних копалин, серед яких є і нетрадиційні для України (поліметали, алуніти, перліти, цеоліти, ліпарити, барити). На увагу заслуговує Берегівське родовище первинних каолінів, придатних після збагачення для фарфоро-фаянсового та паперового виробництва.

Таблиця 1

Валовий регіональний продукт Закарпатської області *

	2011	2012	2013	2014	2015	2015 до 2011, %	2015 до 2014, %
1. ВРП у фактичних цінах; млн. грн.							
Закарпатська обл.	18054	21404	21400	24120	21515	119,17	89,20
Довідково: Україна	1299991	1404669	1465198	1586915	1988544	152,97	125,31
Закарпаття у % до України	1,42	1,39	1,52	1,46	1,08	-	-
2. ВРП у розрахунку на одну особу, грн.							
Закарпатська обл.	14455	17088	17044	19170	17050	117,95	88,94
Довідково: Україна	29980	32480	33965	36904	46413	154,81	125,77
Закарпаття у % до України	48,22	52,61	50,18	51,95	36,74	-	-

*Розраховано за джерелом: [4;5]

Крім того, Закарпаття – один з найбагатших регіонів світу щодо покладів цеоліту, запаси якого визначаються у 125 млн. тонн. Родовище бентонітових глин дозволяє організувати в області виготовлення сумішей важких бурових розчинів для буріння свердловин для нафти і газу. Область володіє значними запасами сировини для виробництва облицювального і будівельного каменю, цегли та облицювальних плиток, сировини для ювелірної промисловості (яшмовидні туфи, родоніт тощо).

Загальний обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) Закарпатської області у 2015 році склав 138725,4 тис. грн., що на 24,4% більше ніж у 2014 році. Індекс промислового виробництва Закарпатської області за підсумками 2015 року склав 79,7%, що є гірше, ніж по Україні. Загалом по Україні даний показник склав 87% [4].

Випуск продукції сільського господарства у Закарпатській області всіма сільгоспвиробниками (сільгосппідприємствами, господарствами населення, фермерами) у 2015 році склав 4095,9 млн. грн. (див. рис. 1). У 2015 році в сільському господарстві відбулося зменшення у порівнянні з 2014 роком на 4,9%, причому в рослинництві відбулось зменшення на 4,6%, а у тваринництві – на 5,3% [4].

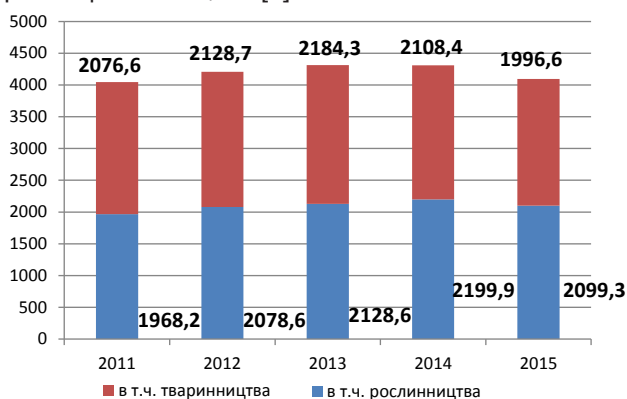


Рис. 1. Валова продукція сільського господарства Закарпатської області, у порівнянних цінах, млн. грн. [4]

У 2015 індекс обсягу виробництва продукції сільського господарства склав 95,1%, значення аналогічного показника у 2014 році становило 99,9%, а у 2011 – 105,4% [4].

Зменшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції в 2015 році у порівнянні з 2011 роком означає і зменшення доходів людей, зайнятих у сільському господарстві.

Протягом 2015 року, підприємства області отримали збиток від звичайної діяльності до оподаткування в сумі 1591,5 млн. грн.

Будівельними організаціями області за 2015 рік реалізовано будівельної продукції на суму 620,5 млн.грн., що на 48,4% більше обсягів реалізації попереднього року.

Зовнішньоторговельний оборот області товарами та послугами у 2015 році склав 2315,7 млн. дол. США, що на 30,9% менше, ніж за 2014 рік. При цьому обсяги експорту становили 1283,3 млн. дол. США (на 19% менше, ніж за 2014 рік), імпорту – 1032,4 млн. дол. США (на 41,6% менше, ніж за 2014 рік) [4].

Обсяги зовнішньої торгівлі області безпосередньо товарами становили 2105,9 млн. дол. США або 91% від загального обсягу зовнішньої торгівлі області товарами і послугами та на 32,5% менше від обсягів зовнішньої торгівлі товарами за 2014 рік. При цьому обсяги експорту товарів становили 1094,4 млн. дол. США (на 20,9% менше, ніж за 2014 рік), імпорту – 1011,5 млн. дол. США (на 41,7% менше, ніж за 2014 рік) [4]. Основними торговельними партнерами області у 2015 році були країни ЄС (28). Основу структури імпорту склали продукція машинобудування 871 млн. дол. США.

Відповідно до поділу країн за ступенем залежності від міжнародної торгівлі Закарпатська область характеризується, як регіон з високим ступенем залежності (див. табл. 2). Ступінь залежності визначається, як відношення половини вартісного обсягу зовнішньоторговельного обігу (експорт (E) + імпорт (I)) до валового внутрішнього продукту (ВВП), як це видно з формули (1) [3, с. 22].

$$D_{\text{залеж.}} = \frac{\frac{1}{2}(E+I)}{ВВП} \times 100\% \quad (1)$$

Відповідно країни поділяються на три групи: високозалежні (45-93%), середньозалежні (14-44%) та низькозалежні (2,7-13%).

Усі так чи інакше залежать від міжнародної торгівлі, але міра залежності у всіх різна. Закарпаття є високозалежним регіоном від міжнародної торгівлі, про що свідчать дані табл. 2.

Таблиця 2

Ступінь залежності Закарпатської області від міжнародної торгівлі*

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВРП (у фактичних цінах, млн. грн.)	15299	18054	21404	21400	24120	21515
ВРП (у фактичних цінах, млн. дол. США)	1889	2229	2643	2642	1686,7	874,6
Експорт товарів і послуг (млн. дол. США)	1284,6	1542,9	1663,2	1592,4	1583,8	1283,3
Імпорт товарів і послуг (млн. дол. США)	1388,1	2043,7	2048,5	2110,9	1767,8	1032,4
Ступінь залежності від міжнародної торгівлі, %	70,7	80,5	70,2	70,1	99,35	132,39

* Розраховано за джерелом: [4;5]

Товарооборот області за 2015 рік склав 26239,5 млн.грн. і виріс по відношенню до 2014 року на 16,4%. Криза також позначилась і на туристичній галузі. Зміна показників туристичних потоків у 2015 році мала від'ємне значення [4].

Аналіз рівня соціального розвитку регіону дозволяє визначити наявність на території регіону платоспроможного попиту, його величину та характеристики, а також стан робочої сили в регіоні. Характеристика платоспроможного попиту показує, які потреби існують у населення даного регіону, за рахунок яких товарів і послуг цей попит можна задовольнити, і які методи просування продукції використовувати.

Рівень зайнятості за 2015 рік у порівнянні з 2014 роком знизився на 0,4%. Рівень безробіття, розрахований за методологією МОП, серед населення у віці 15-70 років не змінився і становив 9,2%. При цьому середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника збільшилась на 23,2% у порівнянні з 2014 роком на і становила 3381,46 грн. [4].

Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів свідчить про те, що лише 11,4% населення отримали понад 3720 грн. у 2015 році., але це все ж більший відсоток ніж 2014 р. (5,5%). Слід зауважити, що в 2015 році збільшилась кількість осіб, які отримують доходи нижче прожиткового мінімуму на 1,5% і становила 96,8 тис. осіб.

Величина реальних наявних доходів є більш підходящим показником для характеристики рівня життя населення, особливо за високих темпів інфляції.

У 2015 році, порівняно з 2014 роком, реальні грошові доходи населення зросли на 25,9%. Величина реальних наявних доходів населення Закарпатської області за період з 2009 по 2015 рік демонструвала динаміку до зростання. Величина реальних доходів щорічно перевищувала показник попереднього року (див. рис. 2.).

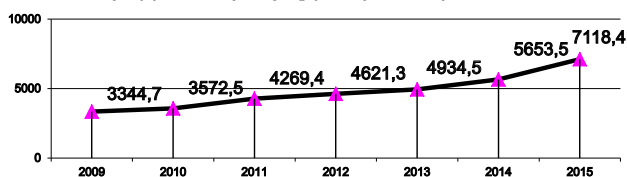


Рис. 2. Загальні доходи населення Закарпатської області в середньому за місяць, грн. [4]

Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство склали 7052 грн. і збільшилися в порівнянні з 2014 роком на 27,7%. У структурі витрат населення в 2015 році переважали споживчі сукупні витрати (92, %) [4].

Підсумовуючи можна констатувати, що: Закарпаття займає вигідне географічне положення. Аналіз узагальнюючого показника економічної діяльності Закарпатської області (ВРП) свідчить про

відтворення валового регіонального продукту, але темпи приросту після настання буремних подій суттєво знизились. У структурі промислового виробництва регіону в 2015 році переважає переробна промисловість (80,1%). Випуск продукції сільськогосподарства в Закарпатській області всіма сільгоспвиробниками (сільгосппідприємствами, особистими господарствами населення, фермерами) у 2015 році вилився у суму 4095,9 млн. грн.. У 2015 році в сільському господарстві відбулося зменшення у порівнянні з 2014 роком на 4,8%. Незважаючи на спад будівельної активності порівняно з докризовими роками, у 2015 році реалізовано будівельної продукції на суму 620, 5 млн. грн. Зовнішньоторговельний оборот області товарами та послугами в 2015 році склав 2315,7млн. дол. США, що на 30,9% менше, ніж за 2014 рік. Реальні наявні доходи населення, починаючи з 2009р., зростають, і в 2015р. вони становили 7118,4 грн. Суперечність полягає у тому, що у 2015 році збільшилась кількість осіб, які отримують доходи нижче прожиткового мінімуму на 1,5% і становила 96,8 тис. осіб.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз стану інвестиційної діяльності в Закарпатській області дозволяє зробити наступні висновки:

1. Всебічний аналіз стану регіону має здійснюватися на початковому етапі інвестиційного процесу, охоплювати не тільки склад і взаємозв'язки його внутрішніх елементів, а й тенденції, що складаються.

2. Закарпатська область характеризується відносно низьким рівнем соціально-економічного розвитку. Основною причиною цього є слабкий рівень розвитку промислового виробництва. Це відображається й на рівні виплаченої заробітної плати і на виробництві товарів, на результатах діяльності підприємств.

Але слід зауважити, що однією з суттєвих переваг Закарпатської області є кращі можливості регіону щодо залучення іноземних інвестицій, що пов'язано із посиленними зв'язками між прикордонними територіями сусідніх країн.

Проведене дослідження та отримані результати можуть бути використані у подальшому дослідженні проблем залучення інвестиційного капіталу та підвищенні ефективності його використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранский Н.Н. Очерки по школьной методике географии. – М.: Учпедгиз, 1954. – 208 с.
2. Варцаба В. І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу / В. І. Варцаба, Г. М. Кампо // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 3. – С. 122-125.
3. Міжнародна економіка: навч. посіб. / [Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, В.Л.М.Осипова та ін.]. – [видання 2-ге перероб. та доп.]. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.

4. Офіційна веб-сторінка Головного управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stat.uz.ua>

5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ

ANALYSIS OF THE PREREQUISITES OF REGIONAL COMPETITIVENESS IN THE SOCIAL AND ECONOMIC SPHERE

У статті здійснено аналіз основних чинників, що зумовлюють необхідність вирішення нагальних питань у сфері соціально-економічного розвитку вітчизняних регіонів. Детально прокоментовано основні показники соціально-економічного розвитку в Україні. Визначено проблеми української економіки, що зумовлені зокрема недосконалістю розвитку та підтримки соціальної складової. Зазначено переваги від формування стратегії соціально-економічного розвитку держави на регіональному рівні. Запропоновано актуальні напрями реалізації регіональних проектів у соціальній сфері.

Ключові слова: регіональна конкурентоспроможність, інфраструктура регіону, соціально-економічна сфера, макроекономічне становище держави, стратегія розвитку.

В статье проанализированы основные факторы, которые обуславливают необходимость решения современных проблем в сфере социально-экономического развития отечественных регионов. Детально прокомментированы основные показатели социально-экономического развития в Украине. Определены проблемы украинской экономики, которые обусловлены в частности несовершенством развития

и поддержки социальной составляющей. Определены преимущества от формирования стратегии социально-экономического развития государства на региональном уровне. Предложены актуальные направления реализации региональных проектов в социальной сфере.

Ключевые слова: региональная конкурентоспособность, инфраструктура региона, социально-экономическая сфера, макроекономическое положение государства, стратегия развития.

The article analyzes the main factors that contribute to the need to solve urgent issues in the sphere of social and economic development of regions. It is commented in detail the main indicators of social and economic development in Ukraine. The problems of the Ukrainian economy caused by imperfections including development and maintenance of the social component are identified. The benefits from the formation of social and economic development at the regional level are indicated. Directions of regional projects realization in the social sphere are proposed.

Key words: regional competitiveness, regional infrastructure, social and economic sphere, macroeconomic situation of state, development strategy.

УДК 332.14:330.5

Летуновська Н.С.

к.е.н., асистент
кафедри маркетингу та УІД
Сумський державний університет

Постановка проблеми. Ще на початку ХХІ ст. економіка України характеризувалася стійкою позитивною динамікою. Середньорічні темпи економічного зростання упродовж 2001-2007 рр. не перевищували 7%. Криза 2008-2009 рр. знизила позиції вітчизняної економіки. У посткризовий період 2010-2015 рр., коли світовій економіці вдалося відновити відносно стійке зростання, а висхідні економіки (від англ. «*emerging economies*» – загальна назва для трансформаційних та країн, що розвиваються) навіть прискорили темпи економічного відновлення, українська економіка занурилась у довгострокову рецесію. У зв'язку зі спрямованістю сучасної української економіки на «відкриття» та інтеграцію у світову систему господарювання, підвищується необхідність активізації соціальних чинників економічного зростання. Зростає роль та значення активної регіональної політики, де особливої актуальності набуває проблема ефективного використання соціально-економічного потенціалу регіонів, що може бути зумовлений їх макроекономічними та інституційними конкурентними перевагами.

Макроекономічне становище держави на практиці підсилюється ефективністю інституційного середовища. В умовах глобалізації для здійснення ефективної регіональної політики більш важливими є фактори, зв'язані не з географічним

розташуванням країни та її територіально-просторовими характеристиками, а з комплексом соціально-економічних факторів, які притаманні кожній окремій територіальній одиниці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам соціально-економічного розвитку вітчизняних регіонів приділено увагу в низці наукових робіт українських учених: Володіна І.М. [1], Варналій З.С. [2], Воротіна В.Є., Жаліло Я.А. [3], Жиліяєва Н.М. [4], Забарна Е.М. [5], Пепчук С.М. [6], Синиця С.М., Гринів Л.В. [7], Суханова А.В. [8], Телєтов О.С. [9], Чернюк Л.Г., Фащевський М.І., Пепа Т.В. [10], Шпильова В.О. [11]. Необхідно зазначити, що у теперішній час наукові дискусії щодо стратегічного розвитку регіонів України тривають. Аналіз результативності реалізації стратегій підвищення конкурентоспроможності сучасних регіонів недостатньо відповідає реаліям суспільного розвитку. Наукова актуальність обраної тематики та необхідність практичного вирішення вищезазначених проблем обумовили вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є з'ясування основних передумов виникнення необхідності вирішення питань соціально-економічного розвитку регіонів України та формування доцільних напрямів реалізації регіональних проектів у соціальній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Процес глобалізації активно розвивається. Обґрунтуванню стратегічних перспектив розвитку конкурентоспроможності регіонів саме в контексті глобалізаційних процесів необхідно приділяти суттєву увагу. На передній план сьогодні виходять нематеріальні фактори виробництва, які формують основу економічного зростання. Формування конкурентоспроможного регіонального ринку є першочерговою умовою підвищення економіко-соціальної стабільності вітчизняної економіки.

У таблиці 1 показане місце України за показниками якості життя. За показником ВВП на душу населення Україна має один з найнижчих показників серед колишніх країн СНД (гірші показники мають хіба що Таджикистан, Киргизстан (найбідніші країни Центральної Азії), Вірменія (найбідніша країна Південного Кавказу), Молдова як найбідніша країна Європи. На сьогодні середня очікувана тривалість життя в Україні є нижчою, ніж 45 років тому.

До знецінення гривні у 2015 р. мінімальна заробітна плата українців була на рівні 150 дол., що звісно менше рівня інших більш розвинених країн Європи, але після різкого падіння гривні мінімальна заробітна плата в Україні встановилася взагалі на рівні 43 дол. З 1 січня 2017 р. у зв'язку із

ініціюванням уряду рішення про підвищення мінімальної заробітної плати, вона складає станом на початок 2017 р. близько 114 дол.

У Молдові, яку, як правило, вважають найслабшою економікою серед країн Європи, мінімальна заробітна плата практично вдвічі вища, ніж в Україні (з липня 2016 р. – близько 355 дол. [16]). Наші сусіди Польща та Словаччина за останнє десятиліття зробили суттєвий стрибок мінімальної заробітної плати, підвищивши її більше, ніж удвічі. Ще більшого успіху вдалося досягти прибалтійським країнам – наприклад, Латвія підняла мінімальну заробітну плату, починаючи з 2004 р. більше, ніж утричі. Індекс Кейнса, що відображає рівень соціального захисту населення, у травні 2015 р. знизився в Україні до 30,1% порівняно з тим же періодом 2014 р. зі значенням у 35,5%. При тому, що за рекомендаціями Міжнародної організації праці цей показник має бути не нижчим 50% [17]. В Україні сімейний дохід у середньому складає приблизно 440 дол. на місяць для осіб, що займаються найманою працею, з яких до 80% навіть за зниженими цінами витрачаються на мінімальний споживчий кошик, де витрати на дитячі заклади, спорт, культуру не передбачені, так само як і на охорону здоров'я, освіту тощо. Критично зростає економічна нерівність населення, спостерігаються

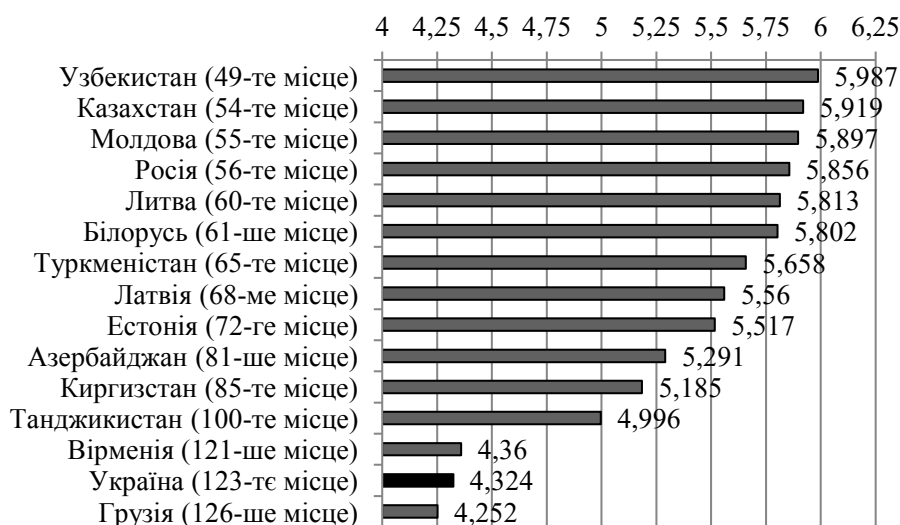


Рис. 1. Рейтинг пострадянських країн за індексом щастя у 2016 р. (побудовано за даними [18])

Таблиця 1

Основні показники якості життя в Україні порівняно з іншими країнами у 2015 р. (сформовано за даними [12-15])

Показник	Росія	Польща	Казахстан	Румунія	Україна	Білорусь	Узбекистан
Розмір ВВП, млрд дол.	1860598 (10)	544967 (23)	217872 (48)	199044 (53)	131805 (59)	76139 (67)	62644 (73)
ВВП (номинал) на душу населення, дол. США	9054 (72)	12662 (54)	11028 (60)	8807 (68)	2109 (133)	6583 (80)	2130 (132)
Індекс людського розвитку	0,798 (50)	0,843 (36)	0,788 (56)	0,793 (52)	0,747 (81)	0,798 (50)	0,675 (114)
Очікувана тривалість життя, років	70,5 (110)	77,5 (41)	70,5 (111)	75 (69)	71,3 (104)	72,3 (98)	69,4 (117)

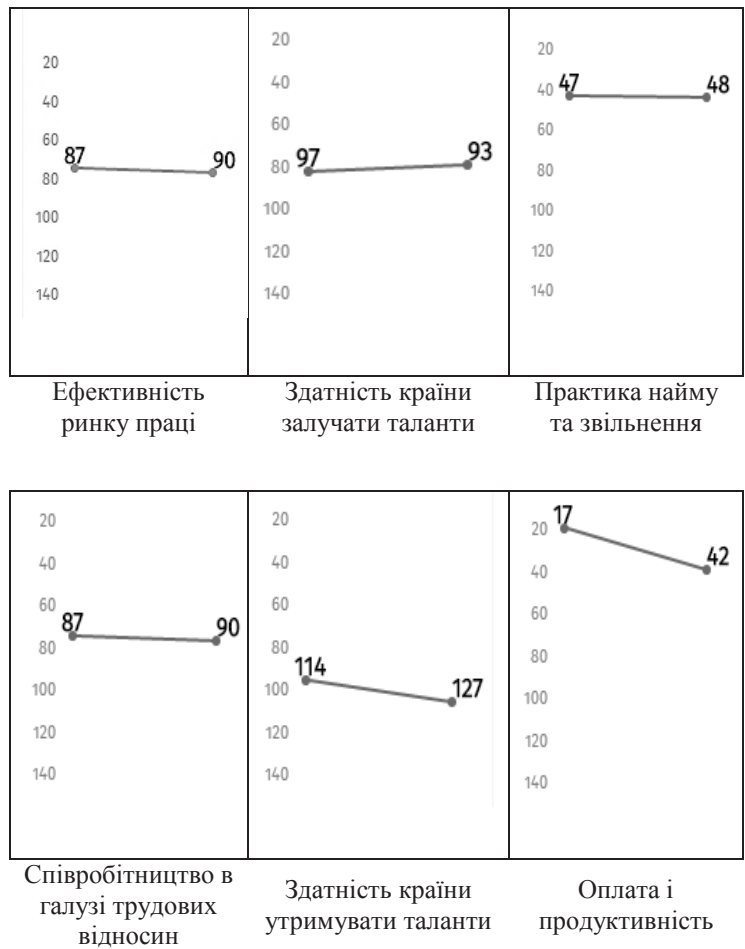


Рис. 2. Зміна позицій України за показниками ринку праці у 2014 р. та 2015 р. (побудовано за даними [21])

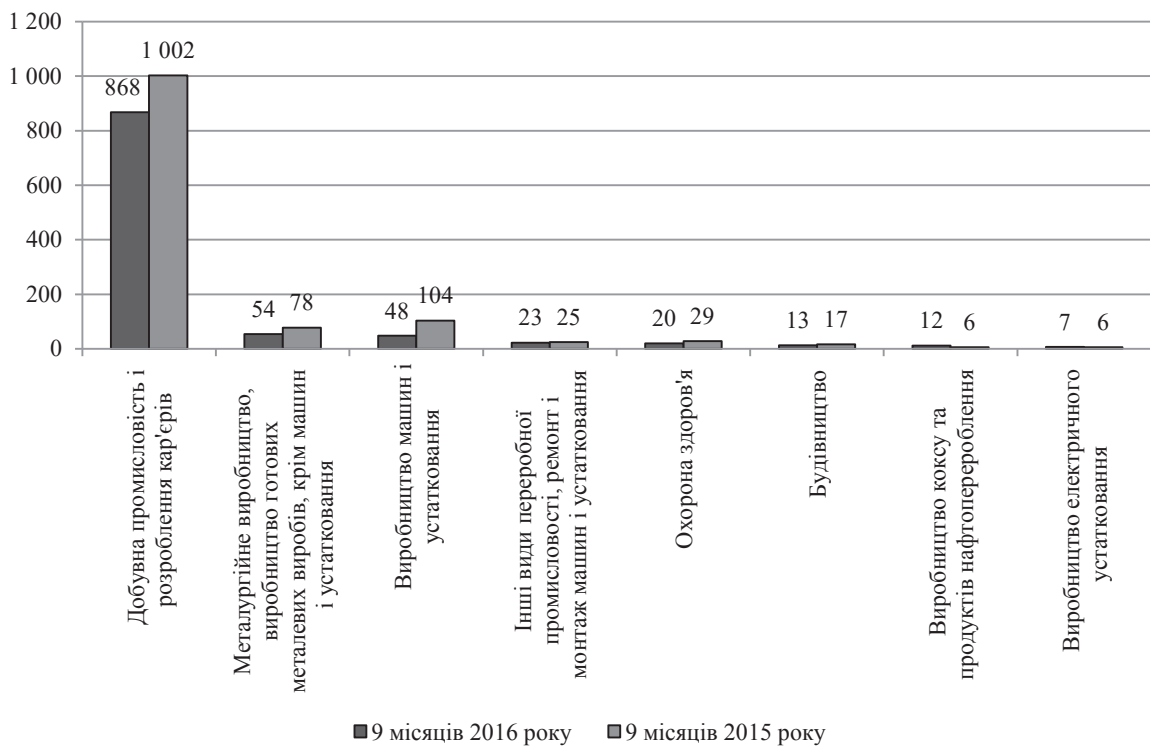


Рис. 3. Розподіл кількості професійних захворювань за галузями діяльності підприємств (побудовано за даними [24])

значні масштаби зовнішніх міграційних потоків, що негативно впливає на формування сучасного, та особливо, майбутнього трудового та інтелектуального потенціалу держави.

На рисунку 1 показано місце України за індексом щастя у 2016 р. (як показника суб'єктивного задоволення життям населення) порівняно з іншими пострадянськими країнами. Позиції України доволі низькі – 123-тє місце, випереджає лише Грузію.

За індексом соціального розвитку в 2016 р. Україна посіла 63-є місце серед 133 країн [19]. Цей індекс дає можливість дати цілісну оцінку розвитку суспільства та визначити пріоритети для подальшого розвитку держави. Він базується на оцінюванні трьох основних напрямів: задоволення базових потреб, основи добробуту та можливості. Для цього використовуються 52 окремі показники. Кожен з них оцінюється як в абсолютних значеннях, так і у відносних – через порівняння рівня розвитку країн із однаковим рівнем ВВП.

Проблемою вітчизняної економіки залишається явище «відтоку умів», тобто найбільш кваліфікованих працівників у країні базування корпорацій-лідерів. Це сповільнює розвиток передових вітчизняних галузей (за підрахунками вітчизняних учених, втрати вітчизняної економіки від від'їзду одного спеціаліста за кордон у середньому оцінюються в розмірі 300 тис. дол., а за підрахунками американських експертів – від 400 до 800 тис. дол.) [20]. Недостатня увага до сфери розвитку трудового потенціалу держави вже призвела до того, що за даними Світового банку Україна займає п'яте місце у світі серед країн-донорів трудових ресурсів. Це тільки офіційна статистика, яка не враховує нелегальних мігрантів та біженців. Згідно експертних оцінок, щорічно за кордоном працює від 3 до 5 млн українських громадян, більша частина яких працевлаштовується на території інших держав нелегально.

У теперішній час на вітчизняних підприємствах різних регіонів не створені умови для ефективного використання і розвитку продуктивних сил працівників. Керівники підприємств приділяють недостатню увагу гармонійному розвитку особистості працівника, підтриманню його психологічного, соціального, фізичного та духовного благополуччя. Незадовільне матеріальне становище обумовлює ризик втрати здоров'я через неякісне харчування, неможливість отримання кваліфікованої медичної допомоги. Проблеми зі здоров'ям призводять до зниження працездатності. Саме низький рівень заробітної плати та проблеми з її виплати у працівників послаблюють їх мотивацію, знижують продуктивність праці, перешкоджають накопиченню людського капіталу підприємства тощо.

У 2015 р. показник ефективності вітчизняного ринку праці показав значне падіння, в основному

через падіння продуктивності і відтік талантів за кордон. Продуктивність праці в Україні в 2 рази нижча, ніж у Росії, в 3 рази нижча, ніж у Білорусі, в 4 рази нижча, ніж в Європі, і в 6,5 разів нижча, ніж у США. Більш детально показники, які сумарно визначають ефективність ринку праці в державі для України показані на рисунку 2 (їх зміна у 2015 р. порівняно з 2014 р.).

Нестабільність фінансово-економічного стану змушує підприємства відмовлятися від послідовного зростання заробітної плати працівників, утримуючи хоча б стабільну заробітну плату з уникненням заборгованості (для великої кількості суб'єктів господарювання це залишається істотною проблемою). Загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати в Україні у вересні 2016 р. збільшилася на 4% або на 76,23 млн грн, а з початку року – на 5,2% і досягла рівня 1,979 млрд грн. Сума заборгованості із зарплати економічно активних підприємств збільшилася у вересні на 5,7% або на 70,7 млн грн і на 1 жовтня 2016 р. склала 1,308 млрд грн. Основна частка суми боргу припадала на промисловість (73,1%), транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність (9,5%) [22].

Сучасні умови господарювання суб'єктів регіонів вимагають усвідомлення того факту, що людина є одним з основних ресурсів суспільного виробництва. Економічна ефективність виробничої діяльності залежить від того, наскільки ефективно в практиці управлінської діяльності реалізується весь потенціал працівників. Це у свою чергу вимагає від керівництва підприємств зміни ставлення до людського фактора як до головного джерела підвищення економічної ефективності виробництва і пошуку нових підходів до управління соціальними системами. Серед сучасних науковців визрівають думки, які дають можливість при всіх обставинах здійснювати науково обґрунтоване мотивування людського капіталу до продуктивної праці.

Управління соціальною діяльністю підприємств має свої особливості, зокрема для працівників промисловості закономірно виникає проблема ризику появи професійних захворювань. Понад 25% працівників зайняті на роботах із підвищеним професійним ризиком. Рівень ризику загибелі та травмування працівників на виробництві у розрахунку на 100 тис. працюючих в Україні вищий порівняно з Великобританією у 8,5, Японією – у 3, Німеччиною – у 2 рази. Найбільш небезпечні умови праці – у вугільній промисловості (рівень ризику загибелі та травмування на виробництві у розрахунку на 100 тис. працівників – 74,1%), металургії (59,6%), газовій (55,6%), нафтодобувній (50,6%), хімічній і нафтохімічній галузях (43,2%). Професійні захворювання, крім медико-соціальних проблем, створюють й економічні проблеми глобального масш-

табу. Щорічно у світі, згідно даних Міжнародної організації праці, реєструється до 260 млн випадків професійних захворювань [23]. У масштабах країни плата за профзахворювання є дуже високою. Економічно більш доцільно здійснювати профілактичні заходи для їх попередження.

Останніми роками рівень професійної захворюваності дещо зменшується, але причини низького виявлення та реєстрації професійної патології зумовлені більшою мірою зміною структури виробництва – розпадом державних підприємств, виникненням на їх основі компаній різних форм власності, які мають недостатню матеріально-технічну базу і тому неспроможні забезпечити належний санітарно-гігієнічний контроль для працівників. Крім того, є випадки, коли власники підприємств не займаються виявленням зумовлених виробництвом професійних захворювань на їх ранніх стадіях, що зумовлено їх прагненням уникнути витрат на лікування, подальшу реабілітацію хворого, виплат відшкодувань за непрацездатність. З іншого боку і працівники часто не зацікавлені у виявленні професійних захворювань через можливість втратити через це роботу. Порівняльний розподіл кількості професійних захворювань за галузями економіки представлений на рис. 3.

У 2016 р. значно скоротилася кількість вітчизняних підприємств, які надають грошову допомогу місцевим органам влади у вирішенні проблем регіону, майже вдвічі скоротилася частка компаній, які сприяють реалізації екологічних проектів та виступають спонсорами спортивних і культурних заходів. Лідерами у впровадженні програм надання допомоги регіону, де знаходиться підприємство, є великі приватні компанії. Таким підприємствам у результаті роздержавлення та приватизації у спадок залишилася розвинена соціальна інфраструктура (дитячі садки, будинки відпочинку, клуби тощо), яка майже не використовується за призначенням та була розпродана або перепрофільована. Тому ця допомога є своєрідним «соціальним відкупом» для таких підприємств. У соціальній сфері основними напрямками реалізації регіональних проектів має бути створення перспективного плану розвитку інфраструктури територій; спільний розвиток мережі комунальних лікувальних, оздоровчих та санаторно-курортних та інших закладів соціального призначення із відомчим, бізнесовим та приватним фінансуванням.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізовані передумови формування регіональної конкурентоспроможності в соціально-економічній сфері. Визначено основні проблеми української економіки, що спричинені, зокрема, недосконалістю соціальної складової. Сучасний регіональний розвиток України засвідчує поширення негативних тенденцій таких, як: поглиблення регіональних диспропорцій, загострення соціально-економічних

проблем регіонів через відсутність дієвої системи реалізації державної регіональної політики розвитку соціально-економічної сфери. Необхідно, щоб регулювання регіонального розвитку України було спрямоване на посилення ефектоутворюючих факторів за рахунок якісного використання можливостей децентралізації влади через скорочення прямої фінансової допомоги та використання преференцій та гарантій. Перевагами формування стратегії розвитку соціально-економічному потенціалу держави на регіональному рівні є низка факторів, як-то: потреби регіону найкраще відомі саме зацікавленим сторонам (регіональні органи управління, представники бізнесу, громадські організації, територіальні громади); визначення стратегічних напрямів розвитку саме на регіональному рівні сприяє залученню бізнес-структур, організацій некомерційного сектору, місцевих територіальних громад до процесу регіонального управління; сприяння децентралізаційним процесам управління; можливість оптимального узгодження локальних інтересів з регіональними тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Володіна І.М. Вдосконалення державного регулювання регіонального розвитку / І.М. Володіна // Комунальне господарство міст: науково-технічний збірник. – 2011. – Вип. 98. Серія «Економічні науки». – С. 111-118.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
3. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
4. Жилиєва Н.М. Механізм підвищення конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації / Н.М. Жилиєва / Сталій розвиток України. – 2011. – Вип. 1 (4). – С. 124-129.
5. Zabarna E.M. Characteristics of marketing of industrial innovations in the region / E.M. Zabarna // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 4. – С. 11-19.
6. Пепчук С.М. Позиціонування регіону в системі конкурентних відносин: автореферат дис. ... канд. екон. наук / Сергій Миколайович Пепчук. – Сєверодонецьк, 2016. – 22 с.
7. Синиця С.М. Аналіз конкурентоспроможності регіонів України в умовах економічної інтеграції / С.М. Синиця, Л.В. Гринів // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4, Т. 4. – С. 238-243.
8. Суханова А.В. Механізм формування конкурентних переваг економіки регіону: дис. ... канд. екон. наук / Алла Валеріївна Суханова. – Миколаїв, 2016. – 188 с.
9. Телетов О.С. Напрямки реалізації проектів стратегічного розвитку регіонів / О.С. Телетов, М.В. Провозін // Тези доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логіс-

тика в системі менеджменту». – Львів: Львівська політехніка, 2014. – С. 364-366.

10. Чернюк Л.Г. Регіонально-просторові економічні системи України: методологія і сучасна практика формування / Л.Г. Чернюк, М.І. Фащевський, Т.В. Пепа та ін. – К.: РВПС України НАН України, 2010. – 387 с.

11. Шпильова В.О. Актуалізація пріоритетів і конкурентних переваг соціально-економічного розвитку регіону / В.О. Шпильова // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 4 (2). – С. 24-29.

12. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>.

13. Список країн за ВВП (номінал) на душу населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Список_країн_за_ВВП_\(номінал\)_на_душу_населення](https://uk.wikipedia.org/wiki/Список_країн_за_ВВП_(номінал)_на_душу_населення).

14. Программа развития ООН: индекс человеческого развития в странах мира в 2015 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2015/12/16/7285>.

15. Список стран по ожидаемой продолжительности жизни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ожидаемой_продолжительности_жизни.

16. Євроінтеграція зарплати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Economics/178644>.

17. Нацбанк заявляє про погіршення соціальної ситуації українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://economics.unian.ua/finance/1107453-](http://economics.unian.ua/finance/1107453-natsbank-zayavlyae-pro-pogirshennya-sotsialno-ekonomicheskoy-situatsii-ukrajintsiiv.html)

[natsbank-zayavlyae-pro-pogirshennya-sotsialno-ekonomicheskoy-situatsii-ukrajintsiiv.html](http://economics.unian.ua/finance/1107453-natsbank-zayavlyae-pro-pogirshennya-sotsialno-ekonomicheskoy-situatsii-ukrajintsiiv.html).

18. Институт земли: рейтинг стран мира по уровню счастья населения в 2016 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2016/03/17/7295>.

19. Индекс социального развития, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/research/social-progress-index-2016.html>.

20. Костюченко Е.В. Социальная ответственность бизнеса как объективная закономерность развития общественного производства / Е.В. Костюченко // Вопросы регулирования экономики. – 2011. – Т. 2, № 4. – С. 67-79.

21. Україна у пошуку нових конкурентних переваг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/cdn/cd1/2016/10/ukraina-u-poshukunovyh-konkurentnyh-perevag/>.

22. В Україні значно зросла заборгованість із виплати зарплати – Держстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2016/10/28/novyna/ekonomika/v-ukrayini-znachnozrosla-zaborhovanist-z-vyplaty-zarplaty-derzhstat>.

23. Кундієв Ю.І. Динаміка професійної захворюваності в Україні та досвід Інституту медицини праці НАМН України / Ю.І. Кундієв, А.М. Нагорна, М.П. Соколова, І.Г. Кононова // Український журнал з проблем медицини праці. – 2013. – № 4 (37). – С. 11-22.

24. Аналіз страхових нещасних випадків на виробництві та профзахворювань за 9 місяців 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.social.org.ua/view/5940>.

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

STATE AND PROSPECTS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN CHERNIVTSI REGION

УДК 338. 346.1:061.5

Мельник О.І.

к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Мельник А.Г.

к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Гуменюк В.В.

студент Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті висвітлено стан розвитку малого та середнього підприємництва в Чернівецькій області за 2014-2016 роки. Окреслено фактори, що негативно впливають на темпи росту малого підприємництва і гальмують його подальший розвиток. Розглядаються проблеми розвитку і причини їх виникнення, фінансування та державна підтримка розвитку малого та середнього підприємництва в Чернівецькій області. Предметом дослідження є наявна ситуація, яка склалася в регіональній економіці та перспективи розвитку підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, мале підприємництво, середнє підприємництво, державна політика розвитку, юридичні особи, фізичні особи, зведений бюджет.

В статье освещено состояние развития малого и среднего предпринимательства в Черновицкой области за 2014-2016 годы. Определены факторы, негативно влияющие на темпы роста малого предпринимательства и тормозят его развитие. Рассматриваются проблемы развития и причины их возникновения, финансирование

и государственная поддержка развития малого и среднего предпринимательства в Черновицкой области. Предметом исследования является существующая ситуация, которая сложилась в региональной экономике и перспективы развития предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предпринимательство, среднее предпринимательство, государственная политика развития, юридические лица, физические лица, сводный бюджет

The article highlights the status of small and medium enterprises in the Chernivtsi region for 2014-2016 years. Outlined the factors that affect the growth of small business and hampering its further development. The problem of development and their causes, financing and state support of small and medium enterprises in Chernivtsi region. The study examined the present situation is prevailing in the regional economy and the prospects for business development.

Key words: entrepreneurship, SME's, public policy development, legal entities, individuals, consolidated budget.

Постановка проблеми. Підтримка становлення та розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є одним із визначальних пріоритетів державної політики. Загальновідомо, що малий і середній бізнес відіграють важливу роль у підвищенні рівня зайнятості населення, послабленні соціальної напруженості, забезпеченні конкурентного середовища, економічної стабільності та інноваційного зростання, створенні передумов для становлення середнього класу. Малий і середній бізнес надає можливість реалізувати творчі можливості та ініціативу підприємців. Варто підкреслити важливість малого і середнього підприємництва у розвитку регіональної економіки. Суб'єкти малого та середнього підприємництва більш пристосовані для впровадження унікальних виробництв, гнучкіші до технічного переозброєння, потребують менше капіталовкладень та забезпечують їх швидку окупність.

Тому необхідно здійснити аналіз стану і перспектив розвитку малого та середнього підприємництва в Чернівецькій області. Частка зайнятих у даній сфері економічної діяльності регіону є дуже низькою (менше 30%), саме тому дане дослідження є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Висвітлення даного питання у сучасній економічній літературі є досить обмежене. Основні аспекти щодо розвитку та стимулювання малого і середнього підприємництва в Україні знайшли своє відображення у працях таких науковців: М. Бех,

З. Варналій, Л. Воротіна, А. Горбовий, Л. Колеснікова, О. Кушель, В. Ляшенко, О. Мазур, Н. Остапенко, Н. Руцишина, Б. Струк, В. Сизоненко, С. Соболев, В. Ткаченко та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану малого та середнього підприємництва в Чернівецькій області та окреслення перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Невід'ємною складовою сучасного підприємництва є малий і середній бізнес, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення ефективності використання національних ресурсів, зміцнення економічної бази регіонів, швидке насичення ринку товарами та послугами, послаблення монополізму і розвиток конкурентного середовища, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення експортних можливостей, забезпечення зайнятості значної частини населення країни [1].

Підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством [2]. Це головна продуктивна сила суспільства, яка відіграє важливу роль в економічному, соціальному, культурному напрямках розвитку суспільства та виступає:

– ефективним інструментом співпраці великої кількості громадян в економічному житті країни чи регіону;

– потужним соціально-економічним засобом існування і стимулом до самовдосконалення і самореалізації;

– одним з головних чинників розвитку демократії та основою створення середнього класу населення;

– важливу ланкою ринкових перетворень та відкритості національної економіки [3].

У загальній структурі підприємств України найбільшу і вагому частину займають малі підприємства, їх частка складає близько 94% (рис. 1).

Державна політика розвитку малого та середнього підприємництва на загальнодержавному та регіональному рівнях здійснюється відповідно до Законів України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва», «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про адміністративні послуги», Стратегії розвитку Чернівецької області на період до 2020 року та інших нормативно-правових актів. Чернівецька область займає останнє місце за кількістю малих та середніх підприємств в Україні, що перш за все є наслідком того, що досліджувана область є найменшою за площею областю України (8100 км²) та на її території проживає найменша чисельність населення (909029 осіб станом на 01 жовтня 2016 р.). Кількість малих підприємств у Чернівецькій області зросла із 46 одиниць у 2013 р. до 51 одиниці у 2015 р. на 10 тисяч населення, тобто на 11% (рис. 2). Варто також зауважити, що незначне зростання кількості малих та середніх підприємств є загальною тенденцією в Україні за 2013-2015 рр. Проте кількість таких підприємств у Чернівецькій області із урахуванням густоти населення є вдвічі меншою, ніж аналогічний показник в Україні. У Чернівецькій області послідовно проводиться політика спрямована на підтримку та сприяння розвитку малого і середнього підприємництва, який є провідним сектором розвитку економіки регіону, забезпечує насиченість ринку товарами і послугами, впливає на ринок монопольних утворень, створює додаткові робочі місця, має високу мобільність та формує ринкові конкурентоздатні відносини [5].

У загальній кількості малих і середніх підприємств Чернівецької області частка малих підприємств Чернівців становила 55,9% (у 2014 році – 55,3%), середніх підприємств – 58,7% (у 2014 році – 58,9%) [7]. Кількість діючих малих та середніх підприємств у розрахунку на 10 тисяч осіб наявного населення області збільшилася порівняно з 2014 роком на 3 підприємства або 6,3% і становила 51 одиницю (по області – 51 од., по Україні – 91 од.). Спостерігається позитивне зростання показника, що дозволяє зробити висновки про зростання економічного розвитку і економіки регіону загалом. Динаміка показників за 2013-2015 роки наведена на рис. 2.:

Майже 30% підприємств міста та області займаються оптовою та роздрібною торгівлею, ремонтом автотранспортних засобів і мотоциклів, понад 13% – виробництвом, 12% – здійснювали операції з нерухомим майном, майже 11% займалися будівництвом [5].

Протягом 2014-2016 рр. зайнятість населення мала тенденцію до зменшення як у Чернівецькій області, так і в Україні в цілому. За досліджуваний період зменшилась і реальна заробітна плата на 19,4% в Чернівецькій області та на 17,4% в Україні.

Водночас спостерігається зниження обсягу товарообороту за такими ключовими видами еко-

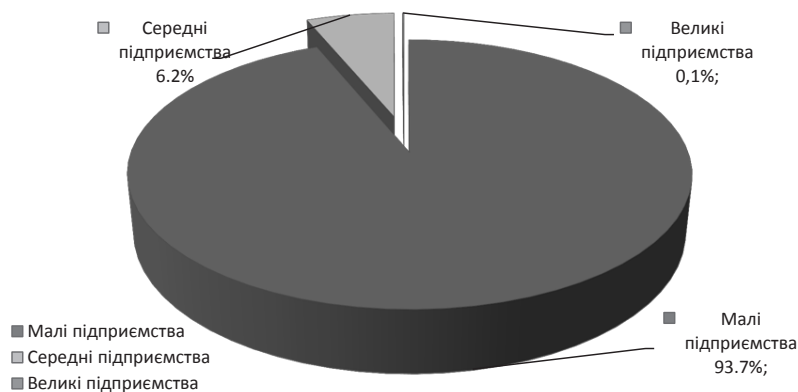


Рис. 1. Структура підприємств України відповідно до загальної кількості

Примітка. Сформовано авторами за даними Державної служби статистики України [4].

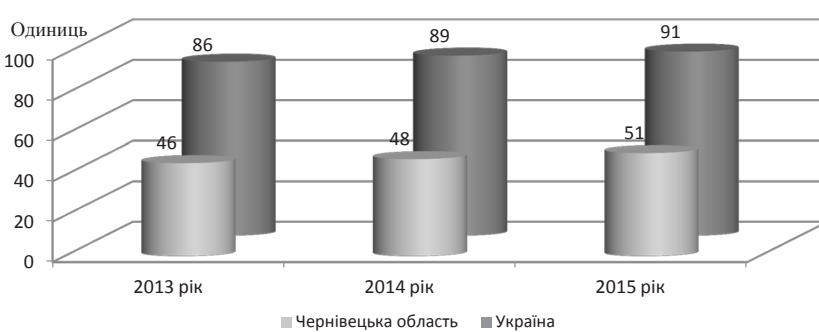


Рис. 2. Кількість малих і середніх підприємств на 10 тис. осіб наявного населення Чернівецької області

Примітка. Сформовано авторами за даними Державної служби статистики України [4].

номічної діяльності, як сільське, лісове та рибне господарства, оптова та роздрібна торгівля, будівництво та промисловість. Одним із чинників подолання цих негативних тенденцій могла б стати активізація підприємницької діяльності в регіоні.

Незважаючи на щорічне збільшення обсягів фінансування програми розвитку малого і середнього підприємництва в Чернівецькій області, обласний бюджет не в змозі профінансувати заплановані заходи.

Характерним є те, що в основному фінансування програми здійснюється не за рахунків обласного бюджету, а за рахунок Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, який фінансував 69% видатків програми у 2011-2012 рр., 51,2% – 2013-2014 рр. та 85,6% – у 2015-2016 рр. У табл. 1 наведено дані щодо фінансування підтримки малого підприємництва, що здійснювалися із обласного бюджету та Фонду програми розвитку.

Дані таблиці 1 свідчать про невідповідність обсягів фінансових ресурсів на підтримку малого та середнього підприємництва у регіональних програмах та обласному бюджеті. З бюджету Чернівецької області щорічно передбачалось виділення 200 000 грн. на підтримку малого та середнього підприємництва, що ніяк не пов'язано із передбаченим програмою обсягом видатків обласного бюджету, який має постійну тенденцію зростання.

Доходи обласного бюджету за 2011-2014 рр. зросли на 984 млн. грн., у той час, як обсяг видатків на підтримку підприємництва залишився незмінним і в 2015 р. досяг тільки 0,88% від рекомендованого фінансування. Головним джерелом фінансування регіональних програм підтримки малого підприємництва в Чернівецькій області є Фонд загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття. За даними таблиці 1 частка

участі Фонду у фінансуванні Регіональної програми досягає 85% у 2015 р. Виплата одноразової грошової допомоги по безробіттю складає від 1,1 млн. грн. (80,7% витрат Фонду) у 2013 р. до запланованих 6,6 млн. грн. (97,6% витрат Фонду) у 2016 р.

У Чернівецькій області фінансова політика щодо підтримки малого та середнього підприємництва не реалізується повною мірою, її фактичні обсяги є меншими від нормативних та запланованих. Це значною мірою вплинуло на відсутність позитивної динаміки соціально-економічного розвитку Чернівецької області в цілому та малого бізнесу зокрема.

Одним із пріоритетних завдань розвитку малого і середнього бізнесу залишається питання зайнятості населення. При загальному збільшенні кількості діючих суб'єктів малого і середнього підприємництва міста відслідковується тенденція щодо зменшення кількості зайнятих працівників. Із метою реалізації державної політики розвитку малого і середнього підприємництва в області прийнята Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва у Чернівецькій області на 2015-2016 роки, яка затверджена Рішенням XXXI сесії VI скликання Чернівецької обласної ради від 2 квітня 2015 року № 39–31/15 (із змінами від 26 травня 2015 року № 56-31/15).

Основні заходи Програми містять 4 розділи:

- 1) впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності;
- 2) фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка;
- 3) ресурсне та інформаційне забезпечення;
- 4) формування інфраструктури підтримки підприємництва [6].

Розділи Програми об'єднують 51 захід: 20 з яких потребують фінансування з обласного бюджету;

Таблиця 1

Показники фінансування регіональних програм підтримки малого та середнього підприємництва у Чернівецькій області у 2011-2015 рр.

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
1. Доходи обласного бюджету, млн. грн.	1298	1589	2015	2380	2282
2. Рекомендований обсяг видатків бюджету для підтримки розвитку МСП* (2=п. *0,5%), млн. грн.	6,49	7,95	10,08	11,90	11,41
3. Фактичний обсяг видатків обласного бюджету для підтримки МСП, млн. грн.	0,20	0,20	0,20	0,20	0,10
4. Передбачена вартість регіональної програми, млн. грн.	1,74	1,89	2,91	2,88	7,57
5. Передбачений програмою обсяг видатків обласного бюджету, млн. грн.	0,62	0,50	1,55	1,28	1,10
6. Передбачений програмою обсяг видатків Фонду загальнообов'язкового соціального страхування, млн. грн.	1,12	1,39	1,36	1,60	6,46
7. Участь обласного бюджету у фінансуванні програми (7=п.5/п.4*100%), %	35,66	26,58	53,15	44,32	14,60
8. Участь Фонду загальнообов'язкового соціального страхування у реалізації програми (8=п.6/п.4*100%), %	64,34	73,42	46,85	55,68	85,40
9. Фактичне фінансування (порівняно з програмою) (9=п.3/п.5*100%), %	32,15	39,80	12,94	15,67	9,06
10. Фактичне фінансування (порівняно з рекомендованим) (10=п.3/п.2*100%), %	3,08	2,52	1,98	1,68	0,88

Примітка. Розраховано авторами за даними Державної служби статистики України [4].

реалізація 3-х заходів передбачає фінансування за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття; реалізація 2-х заходів передбачає виділення коштів з відповідних міських бюджетів; 4-х – за рахунок статутної діяльності Регіонального фонду підтримки підприємництва, Чернівецької торгово-промислової палати, коштів інвесторів; 22 заходи не потребують фінансування [6].

Станом на 01.01.2016 (за інформацією Головного управління Державної фіскальної служби України у Чернівецькій області) в області на податковому обліку перебувало 69,1 тис. суб'єктів господарської діяльності – платників податків (що на 3,5 тис. суб'єктів або 4,9% менше), з них 65,4 тис. суб'єктів фактично здійснювали господарську діяльність, тому числі 13,7 тис. юридичних осіб та 51,7 тис. фізичних осіб-підприємців. Зменшення кількості суб'єктів господарської діяльності відбулось за рахунок суттєвого їх скорочення у м.Чернівці (на 1,6 тис. або 4,7%) [6].

Зменшення кількості фізичних осіб-підприємців обумовлено набуттям чинності з 07.07.2014 року Закону України від 13.05.2014 року № 1258-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичних осіб-підприємців за заявничим принципом» та виключенням з Єдиного державного реєстру фізичних осіб-підприємців, які не закінчили процедуру припинення підприємницької діяльності з 2004 року.

За 2015 рік суб'єктами господарювання малого та середнього бізнесу до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів сплачено 1548,1 млн. грн., що на 396,7 млн. грн. або 34,5% більше, порівняно 2014 роком (1151,4 млн. грн.). Із загальної суми коштів малими підприємствами сплачено 446,2 млн. грн., (що на 111,3 млн. грн. або 33,2% більше, ніж у 2014 році); середніми підприємствами – 1101,9 млн. грн. (на 285,4 млн. грн. або 34,9% більше ніж у відповідному періоді 2014 року). Питома вага надходжень до Зведеного бюджету від суб'єктів малого та середнього підприємництва за 2015 рік становить 74,4% проти 72,6% у 2014 році (по МП – 21,5% проти 21,1% у 2014 році). У 2015 році понад 23,1 тис. суб'єктів малого підприємництва застосовували спрощену систему оподаткування та обліку і сплачували єдиний податок. Загальна сума надходжень від суб'єктів малого підприємництва, які застосовують спрощену систему оподаткування за 2015 рік становить 153,7 млн. грн., що на 30,8% більше ніж у 2014 році [6].

Із загальної кількості цієї категорії платників – 20,5 тисяч (88,7%) складають фізичні особи-підприємці, якими у 2015 році сплачено понад 106,4 млн. грн. єдиного податку. Порівняно з

2014 роком надходження цього платежу зросли на 17,9 млн. грн. (або на 20,2%) [8]. Юридичними особами (2,6 тисяч платників єдиного податку III групи або 11,3% спрощенців) сплачено 47,3 млн. грн. єдиного податку, що на 18,3 млн. грн. (63,1%) більше, ніж за 2014 рік.

У галузевому розрізі найбільше сплачено податків та зборів суб'єктами малого та середнього підприємництва, які здійснюють підприємницьку діяльність у сфері торгівлі. Всього ними сплачено 300,7 млн. грн. платежів (19,5% від загального обсягу сплачених податків і зборів суб'єктами малого та середнього підприємництва). Малі та середні промислові підприємства перерахували до бюджету 234,9 млн. грн. платежів (15,2%). За видами промислового виробництва найбільшу сплату платежів до зведеного бюджету забезпечили підприємства з виробництва харчових продуктів та напоїв – 64,3 млн. грн. (4,2% від загального обсягу). Будівельними підприємствами у 2015 році до бюджетів усіх рівнів сплачено 94,6 млн. грн. (6,1%) [7].

Серед інших галузей, найбільші надходження платежів у 2015 році забезпечили підприємства, що здійснюють діяльність у лісовій галузі (6%) та у сільському господарстві (5,4%) від загального обсягу сплати податків і зборів суб'єктами малого та середнього підприємництва. Основним недоліком, який перешкоджає ефективному виконанню Програми, є відсутність фінансування відповідних заходів, що унеможлиблює їх виконання в повному обсязі [6].

Крім того, серед основних загроз розвитку малого і середнього підприємництва в Чернівецькій області можна виділити:

- наслідки економічно-фінансової кризи;
- наявність військових дій на Сході України;
- недосконале податкове законодавство та надмірне податкове навантаження;
- відсутність ефективних механізмів фінансово-кредитної підтримки, і доступу до фінансово-кредитних, інвестиційних ресурсів;
- відсутність механізмів державної підтримки інноваційного та науково-технічного розвитку.

Відповідно робота обласної державної адміністрації у сфері малого і середнього підприємництва в подальшому повинна спрямовуватися на створення сприятливих умов для підприємницького середовища, пошуку шляхів вирішення проблемних питань його розвитку.

Виділяють основні проблеми в Чернівецькій області, що сповільнюють розвиток малого та середнього підприємництва:

- відсутність дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- недофінансування заходів програм розвитку малого підприємництва з бюджетів усіх рівнів;
- низька економічна ефективність виставкових заходів та недостатня участь підприємств та орга-

нізації області у міжрегіональних, національних та міжнародних виставках, у тому числі за кордоном, через обтяжуючі умови участі в них;

– слабка матеріально-технічна база малих підприємств;

– низький рівень впровадження інноваційної продукції та технології в малому бізнесі [8].

Говорячи про основні проблеми розвитку малого та середнього бізнесу, зауважимо, що основною є проблема відсутності державної підтримки даного сектору бізнесу.

На думку багатьох аналітиків у Податковому кодексі, простежується підтримка саме великого бізнесу, а основний тягар припадає на малий та середній бізнес, що унеможлиблює покращення сучасного стану його розвитку. На сьогодні існує концепція системної податкової реформи, яка створить сприятливі умови підтримки малих та середніх підприємств. Сутність її полягає в повній відміні ПДВ, податку на прибуток і єдиного податку на малий бізнес [3].

Це означає, що бізнес повністю вивільняється від податків, пов'язаних з отриманням підприємницького доходу. Замість скасованих податків вводиться податок на купівлю в розмірі 2,5-4%, який сплачує споживач.

Основними перевагами такої системи, на думку С. Осаволюка, є:

1. У результаті повної відміни ПДВ, податку на прибуток та єдиного податку на малий бізнес в Україні будуть створені ідеальні умови для процвітання інвестиційного клімату;

2. Наявність значної детінізації економіки, оскільки немає сенсу приховувати податки. Відповідно при ставці податку в 4% до бюджету повинно додатково надійти на 60-70 млрд. грн. більше існуючого рівня річних податкових надходжень;

3. Введення податку на купівлю зробить низькорентабельними багаторівневі корупційні канали розподілу з великою кількістю посередників і буде стимулювати розвиток реального сектору економіки;

4. Значно скоротиться час та витрати на адміністрування податків [3].

Отже, особлива увага повинна приділятися заходам, які сприятимуть мінімізації згортання підприємницької діяльності та вивільненню працівників, зайнятих у малому і середньому бізнесі, розвитку ринкової інфраструктури, забезпеченню рівноправних умов для здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання усіх форм власності та зростанню економічної привабливості підприємницького середовища в Чернівецькій області.

Висновки. Сприяння розвитку малого та середнього підприємництва на регіональному рівні необхідно розглядати як один із найбільш пріоритетних напрямів діяльності місцевих орга-

нів влади щодо забезпечення динамічного сталого розвитку територій. Урахування регіональних особливостей при цьому обумовлюється тим, що цей сегмент економіки переважно зорієнтований на місцеві ринки, який допомагає задіяти підприємницький потенціал як вагомий ресурс регіонального розвитку. Потенціал позитивного впливу малого та середнього підприємництва на соціально-економічні процеси не може використовуватися в повному обсязі до того часу, поки не будуть виявлені та ліквідовані негативні фактори, а також поки не будуть обґрунтовані шляхи та механізми поступового розвитку малих та середніх підприємств, як важливого сектору національної та регіональної економіки.

У Чернівецькій області є значна кількість малих та середніх суб'єктів господарювання, але, без державної підтримки й ефективних програм розвитку, їх кількість буде невпинно знижуватись, тому необхідно вживати негайних економічних заходів щодо розвитку малих підприємств, регіональним державним органам допомоги сприяти у відкритті бізнесу, та інших мотиваційних заходів щодо стимулювання населення до підприємницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-96-%D0%BF>.
2. Закон України «Про підприємництво» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.
3. Ближенський В.Є. Основні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / В.Є. Ближенський // Управління розвитком. – 2013. – № 19. – С. 24–27.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Програма розвитку малого і середнього підприємництва в Чернівецькій області за 2015-2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: chernihivtsy.eu/portal/f/mr/ses2014059-1443-d1.doc.
6. Регіональна програма розвитку малого і середнього підприємництва в Чернівецькій області за 2015-2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bukoda.gov.ua/sites/.../zvrit_po_programi_msp_na_sayt.doc.
7. Варналій З.С. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні / Варналій З.С., Геєць В.М., Кужель О.В., Лібанова Е.М. та ін. – К.: Держкомпідприємство, 2010. – 240 с.
8. Ляпіна К.М. Порівняння розвитку малого підприємництва у країнах ЄС та в Україні / К.М. Ляпіна, Д.В. Ляпін // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 7. – С. 57–61.

НОВІТНІ РЕГІОНАЛЬНІ ЦЕНТРИ АГРОСЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ NEWEST REGIONAL AGRICULTURAL SERVICE CENTRES

У статті розглянуто стан розвитку аграрної сфери України, систему стимулювання державою власних агровиробників, забезпеченість аграрних господарств технікою та механізмами. Досліджено вектори трансформування системи агросервісного обслуговування аграрних господарств в Україні. Запропоновано створення регіональних дорадчо-виробничих центрів з надання аграрним підприємствам широкої гами дорадницьких та інноваційних виробничих послуг. Проаналізовано правову основу створення та функціонування дорадчих та виробничих підрозділів у рамках регіонального дорадчо-виробничого центру.

Ключові слова: дорадчо-виробничі центри, агросервісне обслуговування, безпілотна технологія, оренда, лізинг, сервісне та ремонтне обслуговування.

В статье рассмотрено состояние развития аграрной сферы Украины, систему стимулирования государством собственных агропроизводителей, обеспеченность аграрных хозяйств техникой и механизмами. Исследованы векторы трансформации системы агросервисного обслуживания аграрных хозяйств в Украине. Предложено создание региональных консультационно-

производственных центров по предоставлению аграрным предприятиям широкой гаммы консультационных и инновационных производственных услуг. Проанализировано правовую основу создания и функционирования консультационных и производственных подразделений в рамках регионального консультационно-производственного центра.

Ключевые слова: консультационно-производственные центры, агросервисное обслуживание, беспилотные технологии, аренда, лизинг, сервисное и ремонтное обслуживание.

The article examines the state of the agricultural sector of Ukraine, the system of incentives for agricultural producers own state, provision of agricultural farm equipment and machinery. Studied transformation vectors agricultural service system of agricultural enterprises in Ukraine.

A creation of regional advisory and industrial centers of agricultural enterprises a wide range of extension services and innovative production. Analyzes the legal basis for the establishment and operation of advisory and operational units within regional advisory and production center.

Key words: advisory and production centers, agricultural service, unmanned technology, hire, leasing, maintenance and repair services.

УДК 338.58:65.014

Неустроев Ю.Г.

здобувач кафедри менеджменту і логістики

Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Успіхи аграрної сфери України у виробництві та експорті зернових культур та продуктів їх переробки, рослинних олій, меду, інших продуктів, їх конкурентоздатності виступають більш випадковістю, аніж науково обґрунтованою закономірністю [1]. Аграрна сфера, яка виступає лідером у створенні ВВП країни функціонує завдяки підприємницькому потенціалу українських агровиробників, держава майже усунулась від підтримки агровиробників. У той же час аграрне виробництво розвинених країн переходить на інший рівень конкуренції – конкуренції ефективності. На ринку, на якому не можливо управляти ціною, необхідно управляти собівартістю. Ринок агропродукції став настільки глобальним, що найефективнішим способом управління рентабельністю стає собівартість виробленої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку та підвищення ефективності діяльності господарств аграрного сектора України розкриті в працях таких відомих вчених, як: В. Андрійчука, М. Кропивко, О. Крисального, Ю. Лупенка, М. Маліка, П.Саблука, І. Савенко, І. Седікової, О Шпикуляка, В. Юрчишина та інших.

Проте, у наукових дослідженнях недостатньо повно висвітлено роль та шляхи впровадження дорадництва в аграрній сфері України, можливість організаційного комбінування дорадництва та виробничих послуг.

Постановка завдання. Технологічне та економічне відставання аграрного сектору національної

економіки України, ставлять перед науковцями та практиками завдання системного дослідження стану та проблем галузі, її місце в структурі світової та національної економік, розробки перспектив розвитку галузі та окремих підгалузей за векторами інноваційного, економічного, соціального спрямування, що забезпечить високий рівень її конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і світовому ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Країни ЄС щорічно витрачають на стимулювання власних агровиробників біля 60 млрд. євро або 526 євро на 1 га землі, в Україні такий показник складає лише 20-30 євро на 1 га. Ми маємо сьогодні хронічну технологічну та економічну відсталість сільськогосподарської галузі. Негайного вирішення потребує питання застарілої техніко-економічної бази, зношеність якої за різними даними складає 90%. Збиральна техніка радянських часів ставить під загрозу якість зерна, оскільки пошкоджує колосся під час жнив. Експерти вважають, що вітчизняний АПК втрачає 20% продукції в полі, а потреби українських аграріїв в сучасній техніці забезпечені лише на 65%. В Україні вкрай низьке насичення аграрного сектору технікою – на 105 га працює лише один трактор. У Канаді один трактор обробляє 64 га, у США – 38 га, у Франції – 16 га, у Великобританії та Німеччині – 12 га. За даними Світового банку Україна має один із найнижчих показників внесення добрив і використання тракторів на одиницю посівної площі, середня урожай-

ність залежно від культури вдвічі-тричі відстає від світових аналогів, кожна посівна і збиральна кампанія пов'язані з дефіцитом паливно-мастильних матеріалів, виробництво яких в Україні є недостатнім через дефіцит сировини і загальне зношення обладнання.

При сформованій схемі господарювання наздогнати світових лідерів здається малоімовірно [2]. У той же час у світовій аграрній сфері запроваджуються новітні форми організації виробництва: точне землеробство, яке надає можливість управляти собівартістю виробленої продукції починаючи зі стадії підготовки полів під посіви. Точне землеробство – використання концепції про існування неоднорідностей у межах одного поля або посадок однієї культури. Такі особливості можуть бути викликані специфікою ландшафту, складом ґрантів та близьким заляганням пластів корисних копалин, станом ґрунтових вод, кліматичними особливостями та особливостями культур, які вирощувалися на цій ділянці раніше. Точне землеробство передбачає постійне спостереження за станом посівів і ґрунту для оперативного планування комплексу дій щодо оптимізації стану проблемних ділянок. Наприклад, якщо на окремій ділянці поля площею 20 га відмічено невелику жовту пляму площею 0,5 га, то зовсім необов'язково вносити добрива і вводити додаткові сеанси поливу для всього поля досить просто обробити проблемну ділянку. Це виллється в набагато менших витратах на добрива, ПММ, зарплату і амортизацію техніки, більш того – це заощадить час техніки та її екіпажу для виконання інших робіт.

Спостереження за полями проводиться різними способами: об'їзд полів, збір та аналіз зразків, використання датчиків і аерозйомки. При поточному рівні розвитку технологій можна запустити безпілотник, оснащений датчиками та обладнанням для фото- або відеозйомки, запас палива якого дозволяє йому здійснювати політ тривалістю

близько півгодини. Однак складність в управлінні та утриманні такої техніки, а також розмір сільгоспугідь від 100 га роблять таку схему роботи дорогою і важкореалізованою. Для таких масштабів у світовій практиці частіше використовуються космічні зйомки з супутників, обробка яких дозволяє спостерігати за посівами і на основі обробки таких знімків із накладенням у червоному та інфрачервоному спектрі приймати рішення про «точкове» внесення добрив, інсектицидів або гербіцидів, полив або інших дій. Крім того, дані таких програм можна завантажувати на будь-який електронний носій або в бортовий комп'ютер сільськогосподарської техніки; що значно спрощує постановку завдання працівникам агропідприємства.

Системи спостереження за станом посівів зі супутника вже успішно використовуються у багатьох країнах Америки, Європи та СНД. Найбільш відомими і ефективними провайдером цього сервісу є такі компанії, як Cropio (США/Німеччина), eLeaf (Голландія), PrecisionAgriculture (Австралія), Astrium-Geo (Франція), MapExpert (Україна), Vega (Росія). Використання цих систем дозволяє не тільки оперативно стежити за станом полів, але й у режимі реального часу отримувати звіти і повідомлення про найбільш важливі події по Інтернету або смс; робити прогнози по врожайності полів і всього господарства цілком; отримувати супутню інформацію про ринки сільгосппродукції, котирування валют і ціни сільськогосподарських товарів на окремих біржах; зіставляти поточні та історичні значення індексів вегетації, вологості ґрунту, вмісту добрив [3].

Ідеї створення та функціонування на початку 19 століття в Україні машинно-тракторних станцій (МТС), оснащених основними знаряддями сільськогосподарського виробництва (тракторами, комбайнами і іншими сільськогосподарськими машинами) для обслуговування та організаційної допомоги колгоспів на договірних началах, розви-

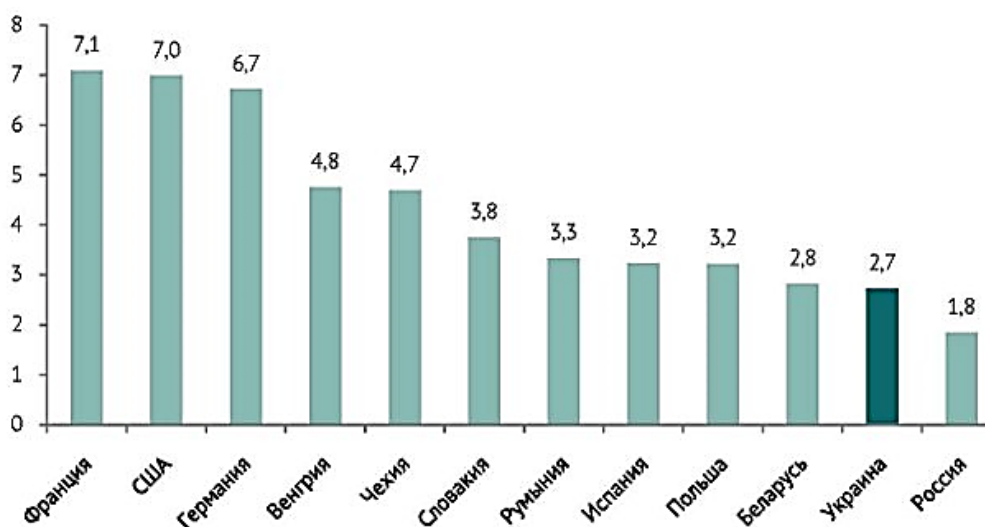


Рис. 1. Урожайність зернових (т/га)

ваються і формуються сьогодні за різними організаційними формами. Враховуючи здорожчання техніки (відкладений попит на придбання тракторів у 3600 одиниць та 3500 зернозбиральних комбайнів та іншої техніки), запровадження закордонними конкурентами новітніх технологій точного землеробства, на даному етапі розвитку аграрної сфери, вважається за доцільним створення регіональних дорадчо-виробничих центрів.

Ефективний розвиток сільських територій більше, ніж у 130 країнах світу залежить від інформаційно-консультаційного обслуговування з боку сільськогосподарських дорадчих служб. Дорадчі служби в США функціонують на базі університетів, їх фінансування здійснюється з наступних джерел: 25% – Міністерством сільського господарства США, 40% – Урядом штату, 35% – Урядом округу. Групи експертів на федеральному рівні розробляють стратегічні плани за пріоритетними програмами діяльності, які охоплюють сільськогосподарське виробництво і навколишнє середовище, соціальні, молодіжні програми та ін.

У Данії дорадчі інформаційно-консультаційні центри розташовуються у приміських зонах неподалік від фермерських господарств. Навколо будівлі центру розміщуються показово-дослідні ділянки, де спеціалісти центру проводять дослідження та знайомлять фермерів із досягненнями науки, пояснюють на практиці, як застосовувати засоби захисту, добрива, сільськогосподарські знаряддя.

У Великій Британії дорадча служба понад 100 років була державною, і її діяльність повністю фінансувалась за рахунок бюджетних коштів, а послуги клієнтам надавалися безкоштовно. З 1.04.1997 р. вона була приватизована і перейшла на самоокупність. У даний час держава є одним із клієнтів дорадчої служби. Консультаційна робота проводиться для фермерів, а також різних організацій і фірм, пов'язаних із сільським господарством.

Дорадча служба Канади є складовою департаменту регіональних аграрних послуг Міністерства сільського господарства та продовольства та об'єднує 4 регіональні та 39 районних відділень, у яких працюють спеціалісти-дорадники, спеціалісти з питань аграрної економіки, аграрного виробництва (зоотехнії, агрономії), агробізнесу (менеджменту), інженери, адміністративний персонал. Ефективною і структурованою є система дорадництва у Польщі, яка створена і функціонує за підтримки держави. Фінансування системи сільськогосподарського дорадництва з бюджету забезпечує отримання безкоштовної інформації фермерами та сільськими мешканцями, що є важливим інструментом допомоги аграрним виробникам.

У Європейському Союзі важливість системи сільськогосподарського дорадництва знайшла відображення у правових актах країн – членів цієї

організації, а також у правових актах Європейського Союзу. Так Регламент (ЄС) № 73/2009 Ради ЄС про заснування спільних правил для схем прямої підтримки фермерів містить норму про те, що держави-члени ЄС повинні мати систему консультування фермерів (тобто, систему дорадництва) з земельних питань та з питань управління фермами, управління якою здійснюється одним або кількома призначеними органами або приватними організаціями. А сама система консультування фермерів повинна відповідати національним вимогам ведення сільського господарювання країни [4].

Науковим підґрунтям створення регіонального інформаційно-виробничого комбінату виступають раціональні форми галузевої організації виробництва кооперування та комбінування. Аналіз ефективних методів організації промислового виробництва дає підставу стверджувати, що механізм їх дії можна реалізувати при організації діяльності регіонального дорадчо-виробничого центру.

Кооперування – прямі виробничі зв'язки між підприємствами, які беруть участь у спільному виготовленні певної продукції. Комбінування – поєднання різних виробництв, що представляють собою послідовні ступені обробки інформації та технологічних операцій. Форми організації промислового виробництва часто доповнюють одна одну, і тільки системний підхід до їх розгляду може забезпечити об'єктивні рішення щодо їх використання. Комбінування – одна з форм усупільнення виробництва, яка полягає в технологічному поєднанні взаємозв'язаних різномірних виробництв однієї або декількох різних галузей промисловості у рамках одного підприємства – комбінату. Його економічна ефективність обумовлена раціональним використанням знарядь праці, робочої сили. Більш інтенсивному використанню знарядь праці в комбінованих виробництвах сприяють, у першу чергу, високий рівень безперервності виробничих процесів. Організаційна структура регіонального дорадчо-виробничого центру включає орган управління, інформаційно-дорадчий та виробничий підрозділи. Управління комбінатом здійснює апарат управління у складі керівника та відповідних служб, які забезпечують відповідний рівень життєдіяльності центру.

Правові засади здійснення сільськогосподарської дорадчої діяльності в Україні визначає Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», яким встановлено, що сільськогосподарська дорадча діяльність (дорадча діяльність) – це сукупність дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб особистих селянських та фермерських господарств, господарських товариств, інших сільськогосподарських підприємств усіх форм власності і господарювання, а також сільського населення у підвищенні рівня знань [5].

Нині в Україні сільськогосподарське дорадництво як система консультування виробників сільськогосподарської продукції не набуло належного розвитку. Мережа сільськогосподарських дорадчих служб ще тільки формується – нині дорадчими послугами охоплено менше 5% товаровиробників. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства в Україні станом на 1.01.2014 р. зареєстровано 71 сільськогосподарську дорадчу службу, в яких працюють 1392 професійних сільськогосподарських дорадників та експертів-дорадників. Усі сільськогосподарські дорадчі служби, сільськогосподарські дорадники і експерти – дорадники об'єднані у Всеукраїнську громадську організацію «Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України» (НАСДСУ), яка була створена 11.03.2003 р. [6]. Метою діяльності НАСДСУ є сприяння покращенню добробуту сільського населення та розвитку сільської місцевості через підвищення рівня знань і вдосконалення практичних навичок сільського населення та сільськогосподарських товаровиробників, задоволення та захист соціальних, економічних, фахових та інших спільних інтересів членів Асоціації. Основними завданнями НАСДСУ є: – сприяння провадженню освітньої діяльності для сільського населення та сільськогосподарських товаровиробників, членів Асоціації та інших осіб із питань менеджменту, маркетингу, права, екології, застосування сучасних технологій та з інших питань, що пов'язані із сільськогосподарською дорадчою діяльністю; – сприяння поширенню та впровадженню сучасних досягнень науки, техніки і технологій, здійснення демонстраційних показів форм і методів роботи сільського населення і сільськогосподарських товаровиробників; – здійснення координації діяльності суб'єктів сільськогосподарської дорадчої діяльності, членів Асоціації, методичне забезпечення та розробка і впровадження правил їх поведінки; – сприяння професійній підготовці дорадників та експертів-дорадників шляхом організації навчання за програмами базової підготовки та підвищення їх кваліфікації за напрямками, зазначеними у кваліфікаційному свідоцтві; – представництво та захист законних прав та інтересів членів.

Задачі виробничого блоку: надання виробничих послуг із виконання технологічних операцій власною та орендованою технікою, оренда та лізинг нової та вживаної сільськогосподарської техніки, сервісне та ремонтне обслуговування техніки, запровадження новітніх технологій із сканування земельних площ на предмет вмісту позивних речовин та видача рекомендацій щодо ефективного внесення добрив, безперервне діагностування технічного стану сільськогосподарської техніки клієнтів у радіусі дії центру, підготовка кадрів. В Україні державна політика підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації

характеризується непослідовністю та низькою ефективністю. Чинне законодавство, зокрема, Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію», ст. 321, передбачає, що «держава максимально сприяє розвитку і зміцненню господарської самостійності кооперативів», проте чітких кроків у цьому напрямі так і не було зроблено [7]. У 2009 році, під тиском економічної кризи, а також за порадою професійних аграрних організацій, науковців та міжнародних проектів технічної допомоги, Уряд прийняв низку рішень, спрямованих на державну підтримку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Так було прийнято розпорядження КМУ № 184-р від 11.02.2009 р. «Про схвалення концепції Державної цільової програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015р» та № 219-р «Про організаційні заходи щодо сприяння розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та доступу особистих селянських і фермерських господарств на ринки аграрної продукції» [8]. На виконання цих рішень, Міністерством аграрної політики України було підготовлено, а потім затверджено Урядом постанову № 557 від 03.06.2011р. «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року» [9]. Але постановою Кабінету Міністрів № 704 від 22 червня 2011 р. «Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм», постанова Кабінету Міністрів України від 3 червня 2009 р. № 557 «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року» [10] визнана такою, що втратила чинність. Ураховуючи, що в Україні відсутній єдиний напрям і чітка стратегія, зокрема, у питаннях розвитку обслуговуючої кооперації як складової сталого розвитку сільських територій, рекомендований центр на госпрозрахункових умовах буде надавати послуги виробничого характеру агровиробникам в зоні дії, тим самим знявши ряд невирішених питань із технічного, матеріально-технічного та інноваційного забезпечення.

Висновки з проведеного дослідження. Не зважаючи на успіхи вітчизняних аграріїв в експортній діяльності на зерновому ринку, ринку рослинних олій, аграрії відчують хронічну проблему з кредитуванням, із забезпечення технікою, запасними частинами, запровадженням у галузі новітніх технологій. Українські аграрії програють конкурентну боротьбу закордонним агровиробникам і без потужних змін у галузі відставання буде тільки посилюватися. Підтримка галузі потребує великих фінансових інвестицій, яких на сьогодні Україна не має. В означеному стані, найбільш реалістичним сценарієм

виходу із скрутного становища є організаційний шлях – створення регіональних дорадчо-виробничих центрів, які переберуть на себе інформаційно-дорадчі та виробничі функції. Концентрація технічних засобів у поєднанні із новітніми технологіями точного землеробства, сервісно-ремонтного обслуговування техніки у регіональних центрах дасть змогу мілким та середнім аграрним господарствам зосередити фінансові ресурси на виробничих технологіях, отримуючи якісні дорадчі та виробничі послуги від регіональних центрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савенко І.І. Організаційно-економічний механізм функціонування підприємств зернового підкомплексу / І.І.Савенко, І.О.Седікова. – Одеса: Поліграф, 2012. – 175 с.
2. Чи відродиться українське село? // Всеукр. вид. «Агросвіт», № 10 (42), 2016, – С. 12–13. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://censor.net.ua/b3922>.
3. Тимошенко Є. Точне землеробство та українські реалії / Є. Тимошенко // Агробізнес. – № 19 (242). – 2012, с. 12 – 14.
4. Жураковська Л.А. Щодо державної підтримки сільськогосподарського дорадництва в Україні. Аналітична записка. М. Київ. Національний інститут стратегічних досліджень. Відділ секторальної економіки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.dov.ua>.
5. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність»: від 17.06.2004 р. № 1807-IV // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 168.
6. Бюлетень за матеріалами Звіту про результати аудиту виконання заходів Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року – К.: Рахункова палата України, 2013. – С. 18-19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>.
7. Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію». 17.07.1997 р. № 469/97-ВР / /Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39.
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України № 184-р від 11.02.2009 р. «Про схвалення концепції Державної цільової програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015р, та № 219-р «Про організаційні заходи щодо сприяння розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації та доступу особистих селянських і фермерських господарств на ринки аграрної продукції».
9. Постанову № 557 від 03.06.2011р. «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року».
10. Постанова Кабінету Міністрів № 704 від 22 червня 2011 р. «Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм», постанова Кабінету Міністрів України від 3 червня 2009 р. № 557 «Про затвердження Державної цільової економічної програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року»/

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩАЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ ЛЕСНОГО ФОНДА
ООО «БОЛЬШЕВЬЯССКОЕ ЛЕСНИЧЕСТВО» ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
EFFICIENCY OF USE OF THE LANDS OF LESNOY OF FUND
ООО «BOLSHEVYASSKOYE LESNICHESTVO» OF THE PENZA REGION

УДК 630*91

Акимов М.С.

к.э.н., доцент кафедры «Кадастр недвижимости и право», Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Улицкая Н.Ю.

к.э.н., доцент каф. «Кадастр недвижимости и право», Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

Сафронова К.Г.

студент Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

*В статье рассмотрены методы и механизмы повышения эффективности системы управления землями лесного фонда на примере Большевьясского лесничества.***Ключевые слова:** управление земельными ресурсами, лесной фонд, рациональное использование земель, эффективность.*У статті розглянуто методи та механізми підвищення ефективності системи управління землями лісового фонду на**прикладі Большевьясского лісництва.***Ключові слова:** управління земельними ресурсами, лісовий фонд, раціональне використання земель, ефективність.*In article methods and mechanisms of increase in system effectiveness of management of lands of forest fund on the example of the Bolshevyassky forest area are considered.***Key words:** management of land resources, forest fund, rational use of lands, efficiency.

Лесной фонд представляет собой совокупность лесной растительности, земли, животного мира и других компонентов природной среды, в котором все гармонично и тесно связано.

На развитие использования земель лесного фонда оказывают влияние следующие факторы:

- местоположение выбранной территории лесного фонда;
- природно-климатическая характеристика выбранной территории;
- условия зонирования по целевому назначению земель лесного фонда;
- организация инфраструктуры на территории земель лесного фонда;
- требования противопожарной и экологической охраны земель лесного фонда;
- состав пород древесины на выбранной территории лесного фонда.

Эти факторы в свою очередь являются важнейшими показателями, необходимыми для оценки эффективности использования земель лесного фонда и разработке рекомендаций по ее повышению.

Основными задачами повышения эффективности использования лесов являются: обеспечение сохранения экологического состояния окружающей среды на основе использования лесных ресурсов; организация непрерывного и неистощительного пользования лесом в соответствии с расчетной лесосекой и на этой основе обеспечение posto-яинства действия лесных предприятий; расширенное воспроизводство леса на интенсивной основе, ох-ватывающей лесовыращивание, лесо-

пользование всех видов и переработку древесного и недревесного сырья; регулирование взаимосвязей землепользования и лесопользования на основе оптимального планирования и увязки технологических процессов лесозэксплуатации и лесовосстановления, улучшения использования материально-технических и трудовых ресурсов.

Объектами анализа эффективности землепользования лесов могут быть: земля как главное средство производства; лес как объект природопользования, эффект от использования которого характеризуется суммой всех эффектов, приносимых обществу и иным пользователям в процессе его использования для осуществления защитных целей, рекреационного и оздоровительного использования; лесосырьевые ресурсы (древесные и недревесные).

Теоретико-методическая основа исследования формируется на концептуальных положениях истории, права, экономики, социологии, землеустройства, территориального планирования и включает в себя: метод анализа использования земель лесного фонда и методику определения оценки эффективности использования земель лесного фонда.

Теоретическую базу исследования сформировали труды, посвященные проблемам и вопросам: исследование теоретических и правовых основ управления землями лесного фонда; определение оценки эффективности использования земель лесного фонда; исследование эффективности использования земель лесного фонда РФ и Пензенской области; повышение эффективности использования земель лесного фонда.

Для эффективного государственного управления лесами как объектами федеральной собственности необходима, сбалансированная система взаимодействия органов государственной власти Российской Федерации, с одной стороны, и всей вертикали специально уполномоченных федеральных органов управления лесами, включая территориальные органы управления, с другой стороны. На рис. 1 приведена схема управления землями лесного фонда на федеральном и региональном уровнях [4].

Недостаток управления лесным фондом и землями лесного фонда, выражается в смешении функций управления с функциями хозяйствующих

субъектов. Последнее связано с появлением все большего числа федеральных органов, занимающихся наряду с управленческими функциями, несомственной с этими функциями хозяйственной деятельностью. При этом леса и земли лесного фонда рассматриваются не как природные ресурсы, подлежащие всемерной охране, а как имущество, которое должно приносить доход (сиюминутную выгоду), это зачастую, приводит к утрате части лесных массивов и неоправданному переводу земель лесного фонда в земли иных категорий. Этими же причинами обусловлены предложения со стороны хозяйственников о введении частной собственности на отдельные

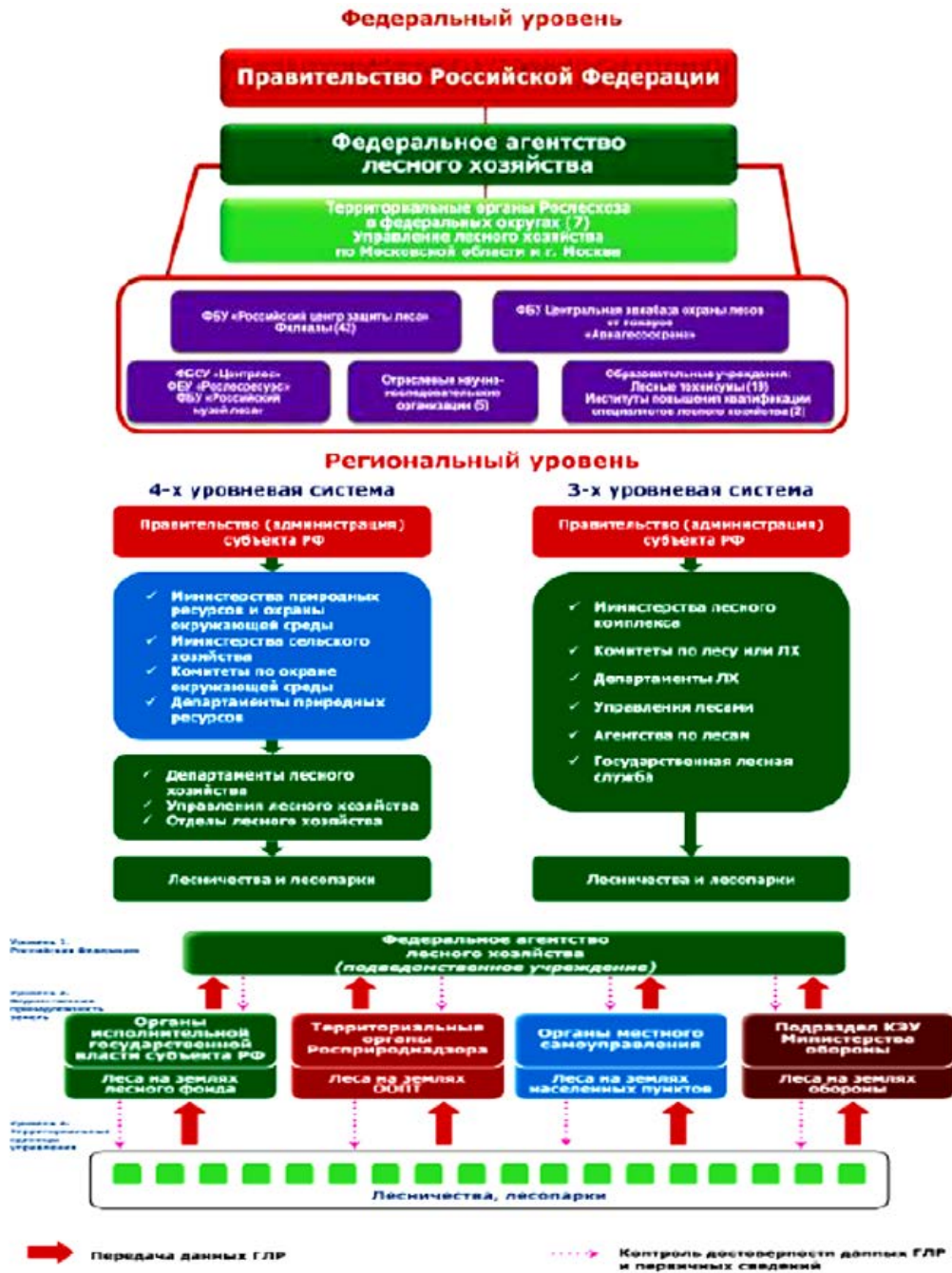


Рис. 1. Схема управления землями лесного фонда на федеральном и региональном уровнях

участки лесного фонда и земельные участки в составе лесного фонда.

Анализ земель лесного фонда Пензенской области показал, что они составляют 965 тыс. га, из них 883,9 тыс. га лесоустроены, в том числе 482,7 тыс. га или 55% относятся к защитным лесам и 401,2 тыс. га или 45% – к эксплуатационным. Леса, находящиеся на территории Пензенской области, имеют огромное значение для экономики региона, являясь одним из основных природных ресурсов. Лесистость области составляет 21,4%, в разрезе районов лесистость неравномерна. Наиболее лесистые районы – Городищенский, Земетчинский, Кузнецкий, Никольский, Сосновоборский, Шемышейский. В этих районах лесистость составляет от 30% до 50%. А в таких районах, как Башмаковский, Колышлейский, Иссинский, Тамалинский лесистость составляет менее 4%.

В целях определения результативности всех проводимых мероприятий ведется государственный лесной реестр, представляющий собой систематизированный свод документированной информации о лесах, об их использовании, охране, защите, воспроизводстве, о лесничествах и о лесопарках. Индикаторами результативности всех проводимых мероприятий являются:

- доля площади покрытых лесной растительностью земель, занимаемых лесами хвойных пород;
- доля площади покрытых лесной растительностью земель, занимаемых лесами твердолиственных пород;
- изменение процентного соотношения не покрытых и покрытых лесной растительностью земель.

Можно сделать вывод о том, что земли лесного фонда Российской Федерации используются недостаточно эффективно. Это выражается, не всегда правильным зонированием земель лесного фонда, участвовавшими лесными пожарами, недостаточным уровнем лесовосстановительных мероприятий, но самое главное не правильной реализацией лесных ресурсов. И дело даже не в том, что большинство пользователей лесом используют устаревшие и не высокотехнологические методы добычи этих ресурсов, дело в их реализации. Ведь большинство попросту отпускают лес в сырьевом виде, в частности за границу, и практически не перерабатывают его, что очень негативно сказывается на экономике страны.

Большевьясское лесничество Управление лесами Пензенской области расположено в северо-восточной части Пензенской области на территории двух административных районов: Лунинского и Никольского. Рельеф района расположения лесничества холмисто-возвышенный. Здесь наблюдаются максимальные для области высоты около 340 м. Поверхность района расчленена глубокими речными долинами, значительна здесь и овражность на безлесных пространствах, которые занимают несколько более половины площади района. Вершины возвышенностей или платообразны, или имеют холмисто-грядовый рельеф [3].

Протяженность территории лесничества с севера на юг – 48 км, с востока на запад – 43 км. Общая площадь лесничества составляет 62 812 га. К защитным лесам относятся 70% площади Большевьясского лесничества, к эксплуатационным 30% [3].

Исходя из этого, основными направлениями использования лесов лесничества являются:

Карта - схема расположения туристического маршрута на карте туристической зоны

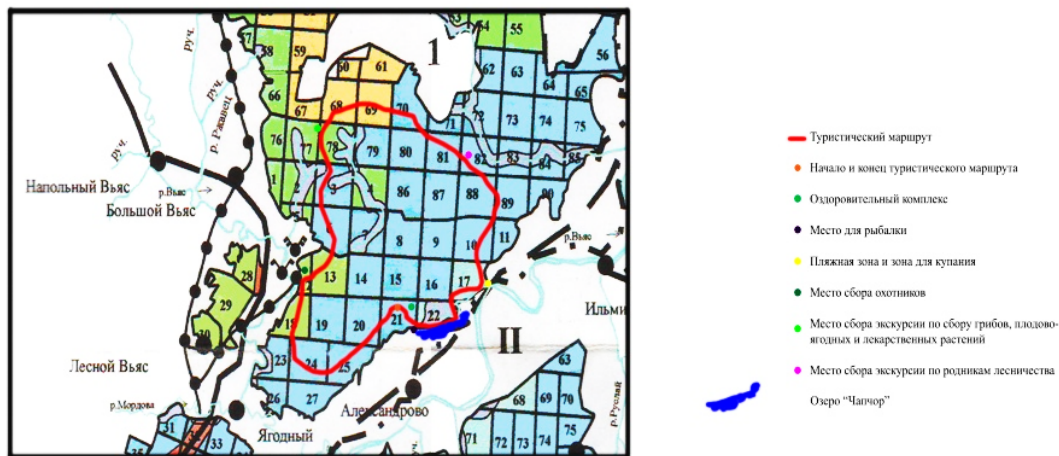


Рис. 2. Карта – схема расположения туристического маршрута на карте туристической зоны

- сохранение биологического разнообразия лесов и повышение их потенциала;
- сохранение средообразующих, прежде всего, санитарно-гигиенических, рекреационных, оздоровительных функций в лесах зеленых зон;
- устойчивое управление лесами;
- обеспечение охраны, защиты и воспроизводства лесов, улучшение их качества, а также повышение продуктивности лесов;
- использование лесов способами, не наносящими вреда окружающей природной среде и здоровью человека.

Для решения проблемы повышения эффективности использования земель лесного фонда, в данном случае на примере территории ООО «Большевьяское лесничество», авторами предложены следующие мероприятия.

1. Предлагается повысить эффективность их использования, путем применения современных технологий в процессе рубок и последующих мероприятий (очистка от захламления, выкорчевывание, вспашка и т.д.). Применение современных технологий позволит сократить расходы на проведение этих мероприятий, и сократит затрачиваемое на них время. На данный момент получаемая от использования эксплуатационных лесов лесничества древесина, практически не перерабатывается и отпускается предприятием либо в сырьевом виде, либо в виде доски или бруса, что несомненно отрицательно сказывается на потенциальной прибыли предприятия. В связи с этим предлагается ввести в производство новый вид выпускной продукции, поддон.

Выбор продукции «поддон» обуславливается тем, что в 28 километрах от производства сырья, необходимого для производства поддонов, располагается недавно построенный цементный завод компании ООО «Азия Цемент», который нуждается в большем количестве поддонов и гарантирует на них спрос. Это безусловно позитивно скажется на прибыли предприятия, а соответственно и на повышении эффективности использования территории, так как она напрямую зависит от финансовых возможностей предприятия.

2. Предлагается организация туристической зоны: озеро, хвойный лес, богатый разнообразным растительным и животным миром, протекающая рядом р. Сура и множество других факторов, превосходно подходят под его реализацию (рис. 2). Местоположение туристической зоны очень выгод-

ное, прежде всего за счет небольшого (приблизительно 100км) расстояния до двух крупных городов: Пенза и Саранск. Это позволяет рассчитывать на популярность в будущем данной туристической зоны, что несомненно положительно скажется на доходе от нее. Этому будет способствовать и живописность местных лесов, чистый воздух, тишина и многое другое. Охота и рыбалка также привлечет множество людей, не только из Пензенской области и Республики Мордовия, но и из других областей. С точки зрения экономики, хоть ее расчет точен не на все сто процентов, предложения являются очень выгодным для предприятия, т.к. окупается оно уже через 2 года.

Но безусловно одной из главных целей предложения, является использования многолетнего хвойного леса в рекреационных целях, а не под вырубку и переработку, что конечно же скажется на экологической обстановке данной территории. С экологической точки зрения, предложение абсолютно безопасно, т.к. все мероприятия, предлагаемые для устройства туристической зоны, не навредят экологии лесничества, и строго соответствуют законодательству РФ.

С учетом выше изложенного, можно с точностью сказать, что разработанные предложения актуальны, интересны, экономически выгодны, экологически безопасны и могут быть использованы как пример для разработки инвестиционных проектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Российская Федерация. Законы. Лесной кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 4.12.2006, № 200-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЛЕСОВ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
Угольников А.О., Акимова М.С., Поршакова А.Н. // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 513.
3. Лесохозяйственный регламент Большевьяского лесничества Лунинского района Пензенской области [Текст] – ЧУ НИО «Волжский Институт Леса», Саратов 2011г.
4. Управление земельно-имущественными отношениями: материалы 9 междунар. Науч.- прак. конф. Посвященной 10-летию Факультета «Управления территориями» 20 -21 ноября 2013 г., Пенза / [Редкол.: О.В. Тараканов и др.] – Пенза: ПГУАС, 2013 г. 216 стр. «Управление землями лесного фонда» в соавторстве: В.А. Маинсков, Н.Ю. Улицкая.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ
РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ
ТА РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВАTHEORETICAL FOUNDATIONS OF ORGANIZATIONAL MECHANISM
FOR IMPLEMENTING THE STRATEGY EFFECTIVE USE
AND DEVELOPMENT POTENTIAL OF THE COMPANY

УДК 331.107:658.3

Ільчук О.О.к.е.н., доцент кафедри економіки
і маркетингу

Львівський інститут економіки і туризму

Городня Т.А.к.е.н., доцент кафедри економіки
Львівський торговельно-економічний
університет**Попович В.Т.**магістр з економіки підприємства
Львівський торговельно-економічний
університет

У статті розглянуто основні засади формування організаційного механізму реалізації стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу підприємства. Виокремлено основні етапи побудови механізму формування стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу із зазначенням основних проблем, які виникають при доведенні стратегічних цілей до персоналу підприємства.

Ключові слова: кадровий потенціал, стратегія, розвиток персоналу, ефективність використання кадрового потенціалу, організаційний механізм.

В статье рассмотрены основные принципы формирования организационного механизма реализации стратегии эффективного использования и развития кадрового потенциала предприятия. Выделены основные этапы построения механизма формирования стратегии эффективного использо-

вания и развития кадрового потенциала с указанием основных проблем, возникающих при доведении стратегических целей к персоналу предприятия.

Ключевые слова: кадровый потенциал, стратегия, развитие персонала, эффективность использования кадрового потенциала, организационный механизм.

The article discusses the basic principles of formation of organizational mechanism for implementing the strategy effectively use and development potential of the company. Thesis there is determined basic stages of construction machinery forming strategy of efficient use and development of human capacity indicating major problems arising in the proof of the strategic objectives for personnel.

Key words: human resources, strategy, staff development, efficient use of human resources, organizational mechanism.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день ефективно функціонування будь-якого підприємства багато в чому обумовлене обставинами організаційного характеру, а в розрізі кадрового потенціалу – побудовою ефективного організаційного механізму реалізації стратегії використання та розвитку кадрового потенціалу підприємства. Наявність такої стратегії ще не означає, що реалізація основних стратегічних напрямів буде успішною, це багато в чому залежить від реакції персоналу та від взаємодії з менеджментом підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу займалися численні фахівці з питань економіки праці, серед них: Бортник С., Новікова М.М., Іляш О.І., Іваницька С.Б., П.Друкер, П.Нортон, Д.Дункан, Г.Емерсон, М.Й.Малік, та інші, однак і на сьогоднішній день вона залишається актуальною. Зокрема важливого значення набуває проблема формування організаційного механізму реалізації стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів та виокремлення основних проблем, що стосуються

формування організаційного механізму реалізації стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Як свідчать останні дослідження, від ефективності роботи персоналу залежить не лише результат роботи підприємства, але й перспективи його розвитку. Адаптація персоналу в праці стимулює розвиток нових видів діяльності підприємства, дозволяє швидко орієнтуватися у невизначених ринкових умовах та є чинником конкурентоспроможності будь-якого підприємства. У сучасних умовах господарювання управління кадровим потенціалом на підприємствах торгівлі та виробництва значно відрізняються. Виробничим підприємствам значно складніше переорієнтуватися, а відповідно і змінювати технологічний процес, що у свою чергу веде і до відсутності гнучкості в системі мотивації та стимулювання праці. Разом з тим, слід врахувати що у виробничій діяльності значно простіше розрахувати результативність діяльності окремих категорій працівників та порівняти їх із витратами на персонал.

Слушним, на нашу думку, є твердження М. Новікової [4, С.31] про те, що ефективно використання трудових ресурсів, а відтак і кадрового потенціалу підприємства, передбачає прийнятне

співвідношення результату, одержаного від використання трудового внеску працівників і витрат, які несе підприємство у зв'язку з формуванням і розвитком у персоналу певних характеристик, що реалізуються в трудовому процесі, а також покращенням умов реалізації кадрового потенціалу підприємства. При цьому кожне підприємство повинне самостійно визначитися з критеріями прийнятної ефективності використання кадрового потенціалу. Їх кількісний вимір залежить від фінансового стану підприємства, який є індикатором результативності виробничо-господарської діяльності. Це у свою чергу впливає і на такий важливий показник, як конкурентоздатність підприємства. Так Іваницька С.Б. вважає, що підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасної економічної ситуації може бути досягнуте за рахунок ліквідації існуючих недоліків в організаційній структурі підприємства, які перешкоджають підвищенню конкурентоспроможності персоналу. У кадровій роботі цей підхід, як правило, пов'язаний з усуненням структурних підрозділів і працівників, які не відповідають стратегії виведення підприємства із кризової ситуації [2]. Однак, на нашу думку, оптимізація управління кадровим потенціалом не означає його скорочення, а зміну мотивації персоналу з метою підвищення зацікавленості працівників у кінцевих результатах діяльності підприємства.

На думку Л. Шаульської, узагальнення практики роботи підприємств у сполученні з оцінкою думок їх працівників може забезпечити систематизацію проблем, вирішення яких необхідно для усунення перешкод ефективному використанню й розвитку персоналу підприємства [5, С.45].

Таким чином, для формування організаційного механізму стратегії формування ефективного

використання та розвитку кадрового потенціалу підприємства слід виявити та систематизувати наявні на підприємстві перешкоди стратегічному розвитку, сформулювати мету, принципи, розробити критерії оцінки ефективності використання персоналу, а також сформувати напрями та заходи щодо подальшого розвитку кадрового потенціалу. Важливим аспектом, який слід врахувати при формуванні стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу підприємства, є участь в цьому процесі безпосередніх працівників підприємства. Слід залучати та інформувати працівників про стратегічні цілі підприємства, що забезпечить підвищення мотивації до їх досягнення. Адже, як слушно вважає С. Бортник, лише підтримка й розвиток конкурентоспроможного потенціалу персоналу дає змогу підприємству гнучко реагувати на мінливість навколишнього середовища, досягати стратегічних цілей та успішно, стабільно функціонувати на ринку [1, С.33]. Тому одне з найважливіших місць у системі стратегічного управління персоналом займає розвиток працівників.

При цьому складові моделі організаційного механізму стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу мають бути у визначеній послідовності для більш оптимальної мобілізації ресурсів у процесі реалізації стратегії.

У зв'язку з цим пропонуємо наступну схему послідовності реалізації зазначеної вище стратегії (рис 1.).

Слід звернути увагу на те, що існуючі проблеми в забезпеченні ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу можна виявити перш за все на основі професійно інтерпретованих результатів аналізу стану кадрового потенціалу за допомогою обґрунтованих та правильно викорис-

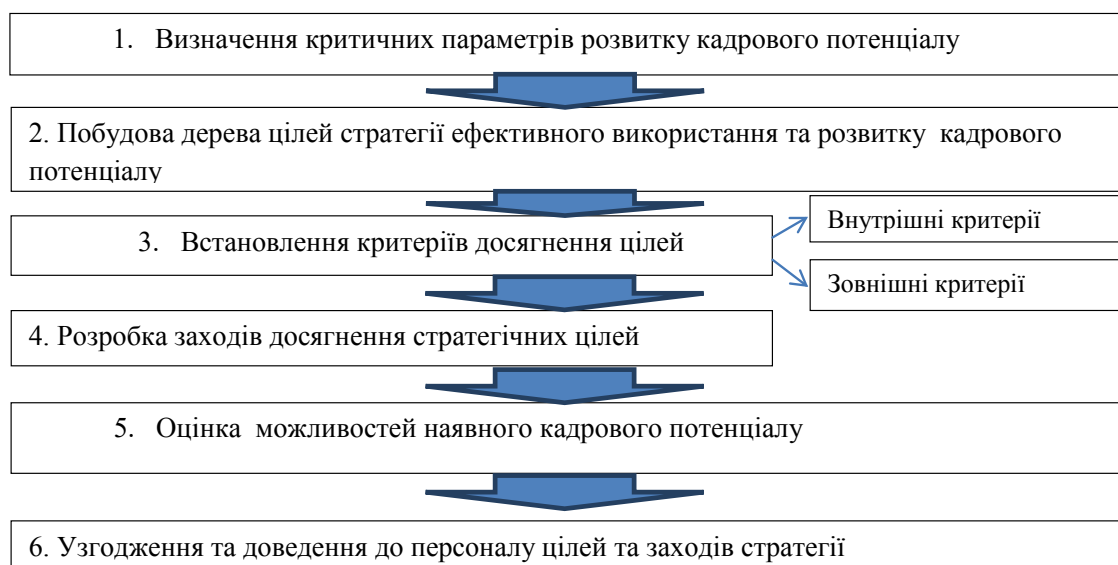


Рис 1. Послідовність формування організаційного механізму реалізації стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу

таних видів та методів аналізу. При цьому він має базуватися на сукупності показників, що характеризують трудовий потенціал підприємства, а також ефективність його використання. З огляду на сучасні реалії ведення підприємницької діяльності, вважаємо, що найефективнішим є зовнішній аудит або запрошення зовнішнього експерта – фахівця з управління персоналом, який надасть об'єктивну оцінку наявному кадровому потенціалу підприємства.

На першому етапі формування організаційного механізму реалізації стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу слід здійснити аналіз основних кількісних і якісних показників персоналу для діагностики можливих проблем його розвитку, а також вплив роботи персоналу на кінцевий фінансовий результат підприємства.

Другий етап – цілепокладання, що ґрунтується на побудові дерева цілей, на якому слід відобразити не лише цілі, що стосуються кадрового потенціалу підприємства, але й тих, які опосередковано

виникають у процесі досягнення місії підприємства, але у яких бере участь персонал (наприклад, ціль – оновлення технологічних процесів обумовлює виникнення нової цілі – підвищення кваліфікації персоналу через навчання цих процесів тощо).

Від того, наскільки ґрунтовно сформоване дерево цілей використання та розвитку кадрового потенціалу, залежатиме якість прийнятих рішень та результатів їхньої роботи. Для цього пропонуємо здійснити ранжування цілей, задавши критерії важливості для кожної з них. При чому, ці критерії можуть бути як внутрішніми (які впливатимуть на персонал), так і зовнішніми (які впливатимуть на роботу всього підприємства).

Так результати аналізу і узагальнення результатів роботи кадрового потенціалу підприємств, а також опитування їхніх працівників щодо стану і тенденцій розвитку кадрового потенціалу виробничих підприємств Львівщини дозволили виявити наступні проблеми, які можуть стати в подальшому стратегічними цілями при формуванні організацій-

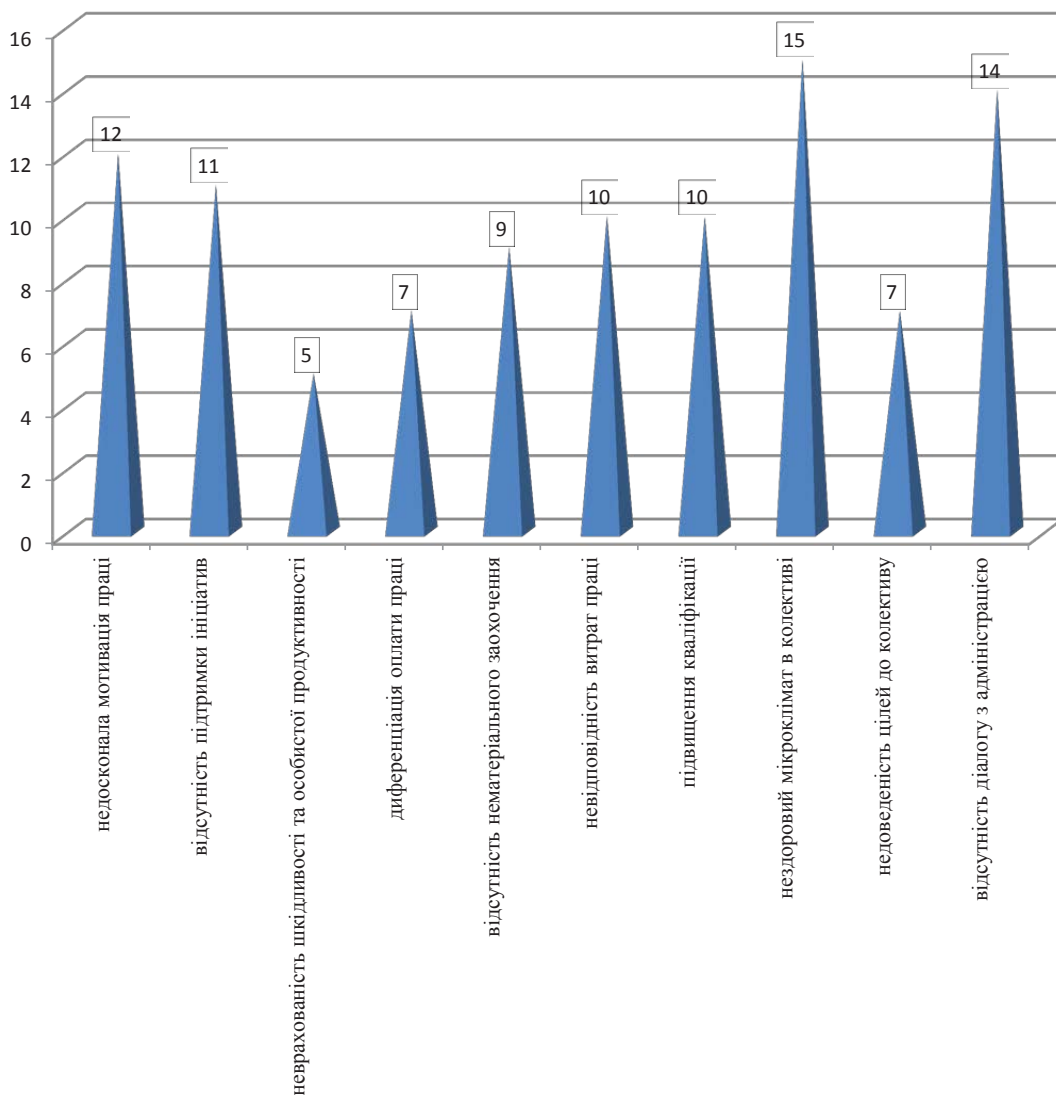


Рис. 2. Питома вага найбільш значимих проблем, що знижують ефективність праці працівників на виробничих підприємствах Львівщини.

ного механізму реалізації стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу цього підприємства:

- недосконалий механізм організації заробітної плати, в якому не враховано великої кількості факторів, що могли б збільшити мотивацію працівників до праці;

- відсутність підтримки ініціативи працівників щодо виробничих процесів, зокрема щодо оптимізації окремих операцій;

- неврахованість в оплаті праці важкості, шкідливості й особистої продуктивності праці, рівня кваліфікації;

- невиправдано велика диференціація оплати праці серед рядових працівників і адміністративно-управлінського персоналу;

- відсутність механізму нематеріального заохочення, який присутній, наприклад, у підприємствах торгівлі та сфери послуг;

- незбалансованість витрат праці й рівня оплати плати, зокрема, що стосується напруженості та інтенсивності праці, режиму робочого часу тощо;

- недосконалість організаційного механізму підвищення кваліфікації, та навчання працівників на виробництві, а також робота на застарілих основних засобах та технологіях а також відсутність поінформованості працівників щодо соціально-трудових прав і гарантій, організації праці, виробництва, сучасного менеджменту, низки можливості персоналу здійснювати перенавчання;

- недосконалість соціально-трудових відносин через переважно низький рівень довіри до працівників з боку адміністрації, недотримання трудових прав і гарантій працівникам, виконання їх трудових прав з приводу розподілу путівок для відпочинку й оздоровлення та інших послуг;

- відсутність механізму регулювання трудових конфліктів, що веде до погіршення відносин у колективі та руйнування мікроклімату, а відтак і до зниження продуктивності праці.

У діаграмі на рис. 2. наведено важливість кожного із зазначених вище факторів негативного впливу на ефективність праці персоналу виробничих підприємств Львівщини.

Вирішення цих проблем можливе на основі системної реалізації стратегічних цілей ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу.

Здійснивши комплексне групування зазначених вище проблем, пропонуємо наступні цілі підвищення ефективності використання кадрового потенціалу підприємства та його розвитку:

- удосконалення системи мотивації праці, через впровадження нематеріального стимулювання, а також перегляд основних витрат праці за професіями і встановлення коефіцієнтів, що відображали б важливість та напруженість виконання окремих робіт;

- формування механізму узгодження та доведення до працівників основних цілей діяльності підприємства, а також методів їх досягнення;

- формування локальної нормативної бази для запобігання та вирішення трудових спорів у мажах підрозділу та підприємства;

- забезпечення більш тісного діалогу між адміністрацією та працівниками через відновлення або формування профспілки.

Третім етапом формування організаційного механізму реалізації стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу є визначення критеріїв досягнення цілей, що становлять показники, значення яких характеризують гранично досяжну ефективність їх реалізації. Ці показники повинні відображати отриманий запланований результат при розумно можливій витраті ресурсів. Як зазначає Новікова М.М., глобальний критерій досягнення стратегічних цілей оцінює ефективність організації системи цілепокладання з позицій узгоджених один з одним її емерджентних інтересів і іманентних інтересів окремих частин цієї системи. Локальний критерій характеризує ефективність стану або розвитку окремого елемента системи цілепокладання. З огляду на ці критерії пропонуємо дещо іншу їх визначеність, саме: зовнішній критерій слугуватиме для оцінювання впливу досягнутих цілей розвитку та використання кадрового потенціалу на діяльність підприємства в цілому, а внутрішні – на подальшу роботу персоналу підприємства. Для більш визначеної результативності обраних критеріїв, слід встановити граничні межі якісних та кількісних показників, як от: затрат часу, трудомісткості, витрат на персонал, а також вплив цих критеріїв на основні показники економічної діяльності підприємства.

На четвертому етапі стратегії необхідно розробити стратегічні заходи, реалізація яких забезпечить досягнення обраних стратегічних цілей. До розробки цих заходів слід залучати як керівництво, так і представників рядових працівників, які будуть з одного боку, причетними до формування стратегії, а з іншого боку – це стане додатковим стимулом до підвищення результативності їхньої праці.

П'ятий етап пов'язаний з визначенням та оцінюванням можливостей наявного кадрового потенціалу. На даному етапі можливо виокремити декілька варіантів сценаріїв розвитку:

- у випадку, коли наявний кадровий потенціал відповідає тим вимогам, які ставлять у процесі реалізації стратегічних цілей, то слід переходити до безпосередніх заходів щодо реалізації стратегії;

- у випадку, коли наявний кадровий потенціал не відповідає заданим критеріям, слід здійснити спочатку спробу підвищити кваліфікацію наявного персоналу, або ж здійснити перекваліфікацію тих категорій працівників, кваліфікація яких не відповідає обраним напрямом діяльності підприємства,

і лише після ґрунтовної оцінки кваліфікованості та відповідності наявного кадрового потенціалу стратегічним цілям застосовувати заходи щодо набору нового персоналу. Такі дії є цілком виправданими, хоча і потребують більших затрат на початку, однак при збереженні наявного персоналу адміністрація отримає значно вищий рівень довіри, ніж при збільшенні плинності кадрів внаслідок їхньої невідповідності.

Завершальним етапом формування організаційного механізму реалізації наведеної вище стратегії є узгодження та доведення до персоналу цілей та заходів стратегії, що забезпечить комплексну взаємодію не лише між різними категоріями працівників, але й взаємозв'язок всіх складових стратегії у єдине ціле.

Важливим елементом цього етапу формування організаційного механізму повинна стати гнучка система мотивації працівників до досягнення цілей стратегії. Для більш структурованої мотивації пропонуємо використати систему збалансованих показників, запропоновану Р. Капланом та Д. Нортеном [3, С.180].

На нашу думку ця система забезпечить не лише вимірюваність результату праці, але й дозволить здійснювати періодичний моніторинг змін, що зумовлені навчанням та розвитком кадрового потенціалу та досліджувати вплив на діяльність підприємства. Адже саме одна з чотирьох складових цієї моделі – складова навчання і розвитку персоналу покликана сформулювати на підприємстві відповідне кадрове забезпечення. Основні показники цієї складової дозволяють оцінити кадрову ситуацію в компанії. До них відносяться задоволеність працівника, збереження кадрового складу і ефективність працівника. Задоволеність працівника вважається умовою, що забезпечує два інших показника. На задоволеність працівника впливають такі стимулюючі фактори, як: сфери компетентності персоналу, технологічна інфраструктура підприємства, сприятливий клімат у колективі. Саме ці показники будуть індикатором ефективності роботи запропонованого організаційного механізму реалізації стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу.

Важливим параметром оцінювання результатів реалізації стратегії є співвідношення досягнутих стратегічних цілей (максимізація результату) до зниження обсягу витрат ресурсів. У разі, коли це

співвідношення не забезпечується слід переглянути адекватність обраних критеріїв або системи цілепокладання, а також ще раз здійснити моніторинг думки персоналу щодо цілей стратегії, які можуть з плином часу змінити вектор перетворень в іншу сторону.

Висновки. Таким чином, побудова організаційного механізму реалізації стратегії ефективного використання та розвитку кадрового потенціалу підприємства значно оптимізує витрати часу на реалізацію стратегії та дозволить врахувати основні проблеми, які не можливо виявити лише при аналізі кількісних та якісних результатів роботи персоналу. Важливо при побудові організаційного механізму врахувати аспект задоволеності працівника його робочим місцем, яке включає сфери компетентності персоналу, технологічну інфраструктуру підприємства, сприятливий клімат у колективі тощо.

Врахувавши ці аспекти, керівництво підприємства зможе більш ефективно використовувати кадровий потенціал, що забезпечить досягнення запланованих результатів діяльності господарюючого суб'єкта за всіма основними напрямками. Ефективне використання кадрового потенціалу не можливе без його постійного розвитку, у результаті якого підприємство отримає підготовлений належним чином персонал у будь-який період часу при наявності сприятливих умов його реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бортнік С. Стратегічне управління розвитком персоналу підприємства та сучасні підходи до оцінювання його рівня. / С. Бортнік // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – № 2, 2015. – с. 33-39.
2. Іваницька С. Б. Кадровий потенціал підприємства: фактори формування та використання [Електронний ресурс] / С. Б. Іваницька, Н. В. Анісова, А. О. Петрова // <http://www.economy.nayka.com.ua>
3. Каплан Р. С. Сбалансованная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон; [пер. с англ.]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
4. Новікова М. М. Системне управління трудовим потенціалом підприємства: монографія / М. М. Новікова. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 240 с.
5. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2005. – 502 с.

КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА В УКРАЇНІ: РЕАЛЬНІСТЬ ЧИ ПЕРСПЕКТИВА? CREATIVE ECONOMY IN UKRAINE: REALITY OR PERSPECTIVE?

УДК 332.133

Сотнікова Ю.В.,

к.е.н., доцент кафедри
управління персоналом
та економіки праці

Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

У статті наведено сучасні підходи до визначення терміну «креативна економіка». Проведено аналіз регіонів України за методикою оцінки рівня креативності Р. Флоріди – за індексами таланту, технології та толерантності. Проведено кластерний аналіз регіонів за означеними індексами та визначені регіони з високими показниками креативності; регіони, що мають потенціал розвитку та регіони-аутсайдері.

Ключові слова: Креативна економіка, індекс креативності, індекс таланту, індекс толерантності, індекс технології.

В статье приведены современные подходы к определению термина «креативная экономика». Проведен анализ регионов Украины по методике оценки уровня креативности Р. Флориды – по индексам таланта, технологий и толерантности. Проведен кластерный анализ регионов по указанным

индексам и определены регионы с высокими показателями креативности; регионы, имеющие потенциал развития и регионы-аутсайдеры.

Ключевые слова: Креативная экономика, индекс креативности, индекс таланта, индекс толерантности, индекс технологий.

The modern approaches to the definition «creative economy» has been presented. The analysis of the Ukraine regions by the R. Florida's method of assessing the level of creativity has been proposed. The cluster analysis of regions in definite indices has been conducted and the regions with high levels of creativity; regions with growth potential regions-outsiders have been defined.

Key words: Creative economy, the index of creativity, talent index, index of tolerance index of technology.

Постановка проблеми. Четверта хвиля розвитку економіки, на думку сучасних дослідників, саме творча. Після завершення ери індустріального розвитку і переходу людства на інші системи, економіка перестала повністю базуватися на послугах, а основою стає творчість, створення нового. Творча (креативна) складова в даний час стає головною вимогою для конкурентоспроможності будь-якого підприємства. Глобалізація, яку ми спостерігаємо, підвищує масштаби і вимоги до бізнесу, оскільки маркетинг, закупівлі, виробництво, НДДКР, дистрибуція і логістика націлені на загальносвітові ринки. Управління творчою та інноваційною діяльністю стає найважливішою складовою діяльності будь-якої сучасної організації.

Ще недавно йшлося про економіку, як про економіку знань, економіку інформаційну, сьогодні ж мова йде про економіку креативну, що використовує досягнення економіки знань, засновану насамперед на матеріалізації нових ідей і задумів. Креативна економіка – це економіка творчого сектора, до якого належать в основному процеси, що відбуваються у сфері послуг, однак, результати діяльності в цій сфері можна виявити практично у всіх галузях економіки. Вона спирається на значну питому вагу креативного класу, який вважається мотором інновацій і нових підходів як у сфері науково-дослідницької діяльності, так і в області бізнесу, мистецтва, культури або дизайну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Одними з перших, хто у своїх роботах торкнувся теми креативної економіки, були Дж. Хоукінс (Howkins, 2001) і Р. Флорида (Florida, 2002). Як пише Р. Флорида: «...сучасна економіка по суті є креативною економікою. Я, безумовно, згоден з тими, хто каже, що розвинені країни переходять до типу економіки, заснованої на інформації і керованої зна-

ннями...» [1, с. 58]. Він стверджує, що креативність вже давно вийшла за рамки індивідуума и тепер виступає в якості найбільш важливого ресурсу економіки, оскільки дає змогу поєднати бізнес, культуру та інновації. Він стверджує, що саме креативність, а не інформація чи знання, відіграє ключову роль у сучасному процесі соціально-економічного розвитку. Однак, якщо Флоріда визначає креативну економіку на основі професій (роду занять), то Хокінс ділить її на п'ятнадцять галузей «креативної індустрії», що включають програмування, дослідження і конструкторські розробки, а також індустрії креативного змісту, такі, як кіно і музика. Ці індустрії виробляють інтелектуальну власність у вигляді патентів, авторських прав, торгових марок і оригінальних розробок. Приблизний річний дохід від цих п'ятнадцяти креативних галузей за 1999 рік Хокінс оцінює у 2,24 трлн. доларів [1, с. 59].

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз регіонів України за рівнем креативності за методикою, запропонованою Р. Флорідію.

Виклад основного матеріалу. У даний час поняття «креативна економіка» нерідко ототожнюється з поняттям «економіка знань». При цьому мова йде про особливий сектор економіки, заснований, перш за все, на різних видах інтелектуальної праці [2]. Подібне тлумачення є справедливим лише певною мірою. Разом з тим, на думку провідних вітчизняних і закордонних авторів, обмежувати креативну економіку тільки за даною ознакою недостатньо [3].

До інших ознак креативної економіки ряд авторів справедливо відносять, так зване креативне мислення, креативне проектування, що мають практичну спрямованість. Разом з тим, слід зазначити, що креативна економіка, заснована на інтелектуальній праці, творчому креативному підході,

має місце не тільки в соціально орієнтованих і соціально значущих сферах діяльності. Явний її вияв (як генерування і реалізація нестандартних ідей) спостерігається все більшою мірою в розширенні масштабів тінювих, корупційних, кримінальних соціально-економічних процесів. Найбільш яскраво ці процеси виявляються останнім часом у науково-освітньої, інноваційній діяльності, в охороні здоров'я, будівництві, житлово-комунальному господарстві, міграційних, екологічних та інших напрямках соціально-економічного розвитку [3].

Таким чином, креативна економіка – це сукупність специфічних соціально-економічних відносин, що виникають з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання, заснованих на нестандартних, нетрадиційних ідеях, концепціях, стратегіях, заходах, які забезпечать ефективне розв'язання соціально-економічних проблем на основі нових знань, принципово якісно нових рішень [3].

В якості інтегральної величини, яка характеризує рівень креативності економік різних країн світу, Р. Флоріда запропонував глобальний індекс креативності, який обчислювався на основі трьох коефіцієнтів – технології, таланту і толерантності [1, с. 63]. У результаті, Україна посіла 27 місце (за фактором «талант» – 19 місце), а перші три – Швеція, Японія та Фінляндія. Це непоганий результат, зважаючи, що основним експортним сектором економіки України є важка промисловість. Такий високий показник одержано переважно за рахунок великої частки населення з вищою освітою [4].

За індексом технологій Україна посідає 28-ме місце. Це свідчить про те, що рівень нових розробок у нашій країні є значно нижчим, ніж кількість людей, які потенційно можуть ці розробки здійснювати. Найнижчий показник – рівень толерантності. Україна в цьому списку посідає 33 місце, а за рівнем самовираження – 44-те із 45 країн. Для нашого суспільства характерним є бажання спрямувати поведінку кожного у певне русло стандартів, у той час, коли творчому суспільству властиві зовсім інші риси. В Україні в плані толерантності є ще одна проблема – дистанція влади. Власне особливості української моделі менеджменту в контексті національного менталітету зумовлюють риси великої владної дистанції. Критикувати викладача у присутності інших, перечити йому не прийнято, спілкування ініціюється виключно викладачем, а інтелектуальна дискусія між ним і студентом може сприйматися, як неповага. У нашій країні переважає колективізм, а отже, метою суспільства є не самореалізація кожного, а досягнення консенсусу. Рівень ієрархічності обернено пропорційний рівню творчості суспільства, а ієрархічність відчувається повсякчасно. У вітчизняній організації важливіше значення у стосунках відіграють моральні цінності (пошана, толерантне ставлення до керівника), аніж формування авторитету за рахунок фахо-

вості. Тому типовою проблемою для вітчизняних викладачів є розморожування аудиторії: студенти соромляться висловити власну думку, навіть тоді, коли їм ставлять пряме запитання. Ці фактори належать до національно-культурних і психологічних, вони становлять наші ціннісні орієнтації та переконання. Саме тому змінити показник толерантності надзвичайно складно [4].

Такі значення індексів таланту, технології і толерантності свідчать про наявність резервів розвитку рівня креативності в економіці нашої державі для того, щоб бути конкурентоспроможною на міжнародному ринку товарів та послуг. Значні резерви пробудження творчої активності та інноваційності місцевої громади закладені в регіональних і муніципальних інструментах підтримки малого і середнього бізнесу, формування інтелектуальних територій, поліпшення людського капіталу, сприяння культурному і духовному різноманітності і стимулювання творчої діяльності місцевої громади. Однак, творчий та інноваційний потенціал у регіонах України є далеко неоднаковим, що робить доцільним проведення аналізу регіонів України за основними показниками креативності, запропонованими Р. Флорідою. Цей аналіз дозволить виявити регіони України, що мають високий творчий потенціал, виявити приховані резерви економічного зростання.

Пряме перенесення методики Р. Флориди для дослідження вітчизняних регіонів за рівнем креативності є неможливим, оскільки по ряду найважливіших показників моніторинг у нашій країні не ведеться (рівень толерантності регіональних спільнот, можливість самовираження і т.д.); існує проблема інформаційної сумісності міжнародних показників і тих, що відслідковуються в Україні (наприклад, кількість людей, зайнятих у креативних сферах діяльності). Для максимально достовірного формування індексів таланту, технологій та толерантності, автором було використано статистичні дані Державного комітету статистики України (Статистичні збірники «Економічна активність населення», «Наукова та інноваційна діяльність України», «Населення України») [5,6,7]. Автором було запропоновано нові показники, що, на нашу думку, більш реально відображають українські реалії, ніж показники, запропоновані Р. Флорідою та за якими ведеться статистичний облік.

Так зведений індекс таланту представляє собою середнє арифметичне індексів креативного класу, людського капіталу та наукового таланту. Зупинимося більш детально на кожному з цих індексів. Флоріда відносить до індустрій креативної економіки наступні [1, с. 58]: НДДКР, видавничу справу, програмне забезпечення, телебачення і радіо, дизайн, музику, кіно, ігри, рекламу, архітектуру, виконавчі мистецтва, моду. В Україні ведеться облік щодо кількості зайнятих з перелічених індустрій

тільки за наступними напрямками: професійна та наукова діяльність; інформація та телекомунікації; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок. Саме кількість зайнятих працівників за цими видами економічної діяльності було покладено в основу розрахунку індексу креативного класу [5].

Регіони лідери за індексом креативного класу (Харківська, Дніпропетровська, Київська, Львівська та Одеська області) мають диверсифіковану структуру економіки з високим рівнем розвитку сектору послуг, а також великою кількістю навчальних закладів та ВНЗ, де сконцентрована більшість представників креативного класу.

Відповідно до методики Флориди, індекс людського капіталу розраховувався, як питома вага зайнятих, які мають повну вищу та базову вищу освіту.

Індекс наукового таланту розраховувався, як кількість дослідників, що працюють в даному регіоні. Безперечним лідером за індексом наукового таланту є Харківська область, на другому місці – Дніпропетровська, на третьому – Львівська.

Зведений індекс технологій є середнім арифметичним індексів інвестицій в науку та індексу інновацій. Перший розраховувався, як валові витрати на виконання наукових робіт (рис. 4).

Цей показник є загальноприйнятим для вимірювання наукоємності національних економік і активно використовується в міжнародних аналітичних порівняннях, що проводяться ООН та Євросоюзом.

В основу розрахунку індексу інновацій покладено сумарний індекс інновацій, який розраховано відповідно до Методики розрахунку сумарного індексу інновацій, затвердженої наказом Держкомстату та який представлений у статистичному збірнику «Наукова та інноваційна діяльність України» [6].

Індекс толерантності, згідно з методикою Р. Флориди, інтегрує два показники: індекс цінностей і індекс самовираження. Перший відображає ступінь протистояння між традиційним і сучасним товариствами, готовність спільноти сприймати нові ідеї; другий – якість життя, демократичність суспільства, терпимість до мігрантів, національних меншин і т.д.

Моніторинг цих показників у регіональному розрізі в Україні не ведеться. Саме тому в якості показників, які доцільно покласти в основу розрахунку індексу цінностей, автором запропоновано наступні:

– відношення тривалості пошуку роботи жінок до чоловіків, що характеризує проблему гендерної рівності на вітчизняному ринку праці;

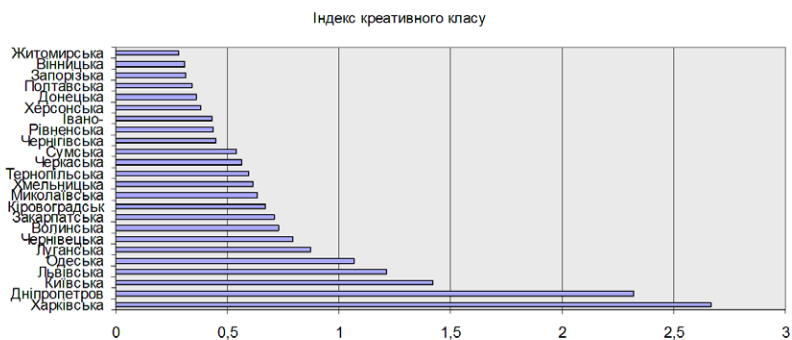


Рис. 1. Розподіл регіонів України за індексом креативного класу

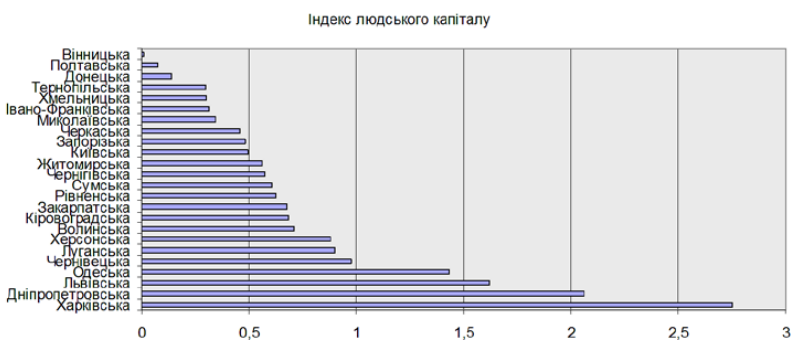


Рис. 2. Розподіл регіонів України за індексом людського капіталу

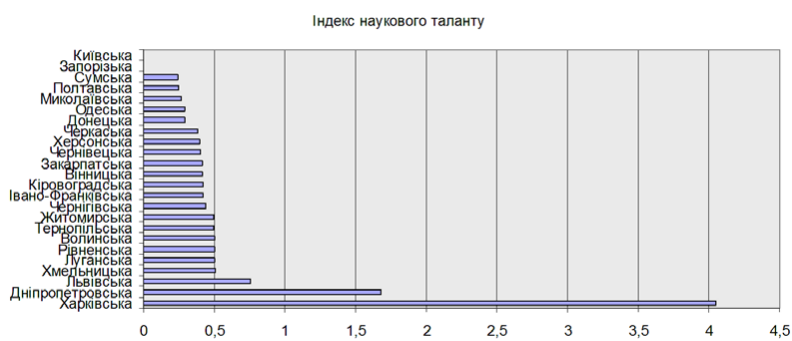


Рис. 3. Розподіл регіонів України за індексом наукового таланту

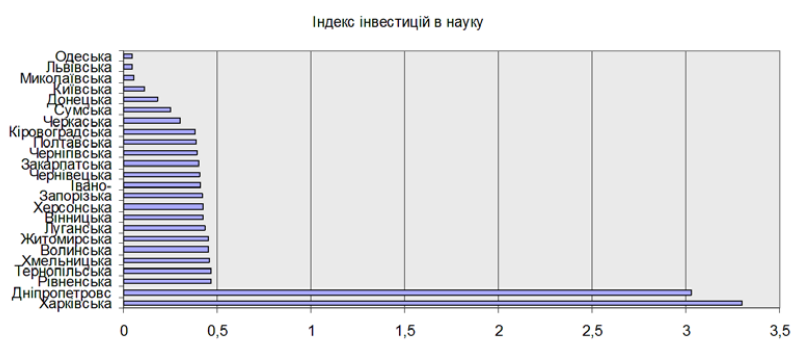


Рис. 4. Розподіл регіонів України за індексом інвестицій в науку

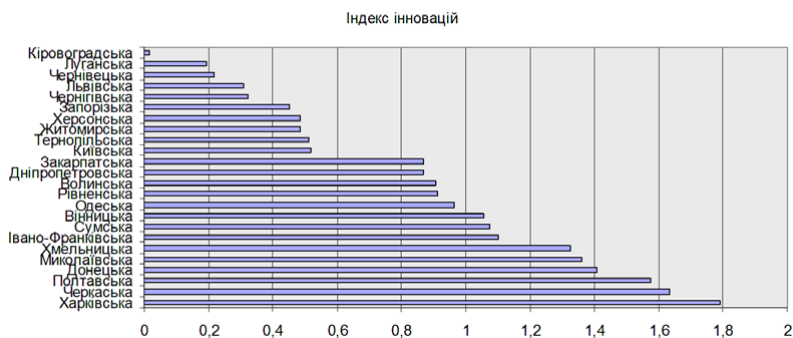


Рис. 5. Розподіл регіонів України за індексом інновацій



Рис. 6. Розподіл регіонів України за індексом цінностей

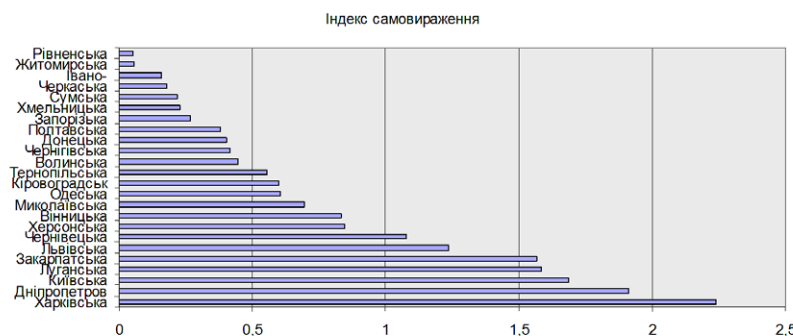


Рис. 7. Розподіл регіонів України за індексом самовираження

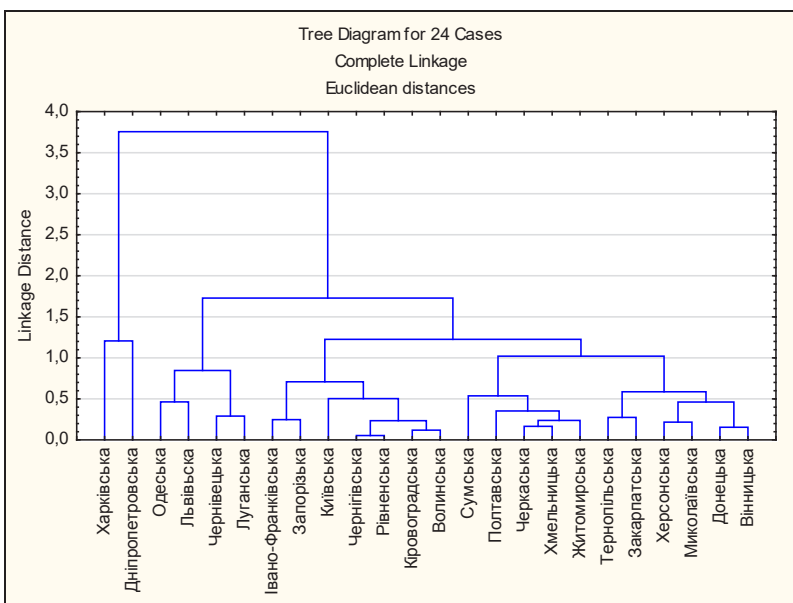


Рис. 8. Результати кластеризації регіонів України за показниками креативності за методом дальнього сусіда

– кількість зареєстрованих колективних угод, що характеризує ступінь реалізації відносин соціального партнерства на вітчизняних підприємствах.

У якості показника, що покладений в основу розрахунку індексу самовираження, автором було обрано кількість прибулих мігрантів у той чи інший регіон, виходячи з гіпотези про те, що найбільш відкриті і толерантні території залучають більшу кількість зовнішніх мігрантів (з інших регіонів країни і з-за кордону), яка була запропонована А. Пілясовим та О. Колесніковою [8].

Розраховані зведені індекси таланту, технологій та толерантності були покладені в основу кластерного аналізу регіонів України за рівнем креативності. Кластеризація за методом дальнього сусіда та Уорда показала наявність чотирьох кластерів, що представлено на рис. 8 та 9.

Використовуючи метод К-середніх, визначимо регіони, які попали в різні кластери, та їх характерні особливості (табл. 1)

Таким чином, у перший кластер увійшли регіони, що є великими з тривалими університетськими традиціями університетські, науково-освітніми центрами. У цих регіонах сконцентрована велика кількість талановитої молоді, яка після закінчення вищих навчальних закладів частіше за все працевлаштовується саме в так звані креативні індустрії. Крім того, велика кількість вищих навчальних закладів зумовлює значні фінансові інвестиції в наукові дослідження саме в цих регіонах. У другий кластер увійшли регіони, які характеризуються високим рівнем толерантності та питомою вагою креативного класу. Високий творчий потенціал цих регіонів забезпечується позитивними характеристиками місцевих співтовариств, але поки що слабо підкріплений реальною інноваційною діяльністю. Третій кластер представлений регіонами, в яких, навпаки, в не зовсім сприятливих умовах для розвитку креативного середовища, високі значення інвестицій у дослідження та технології. У цей кластер увійшли агро-орієнтовані регіони. Саме цей кластер має високу можливість розвитку креативного потенціалу. До четвертого кластеру належать регіони-

аутсайтери рейтингу креативності. Це в основному так звані старопромислові регіони, в яких важливу роль, як і раніше, відіграють створені ще за радянських часів промислові гіганти. У міжорганізаційній взаємодії всередині таких регіонів домінують вертикальні контракти. Частка малого бізнесу в місцевій економіці незначна. Кваліфіковані, творчі кадри масово виїжджають з цих областей до сусідніх і центральні регіони з менш жорстко організованим виробничим життям і більш різноманітним культурним середовищем.

Щоб подолати найсильнішу інерцію розвитку, характерну для старопромислових регіонів, потрібні довготривалі зусилля держави, бізнесу та інститутів громадянського суспільства. Нерідко, як показує зарубіжний досвід, творча енергія місцевої громади вперше пробуджується при реструктуризації старих промислових зон, проммайданчиків, занедбаних шахт і кар'єрів, у ході пошуку нових форм їх використання в рекреаційних і дозвіллевих цілях.

Висновки з проведеного дослідження. Тільки третина українських регіонів має високі значення креативного розвитку відповідно до методики, запропонованої Р. Флорідою. Розвиток креативного потенціалу вітчизняної економіки стає першочерговим завданням з огляду на особливості міжнародної економічної конкуренції, ключові позиції в якій займає креативна економіка США, дохід якої в 960 млрд. дол. перевищує 40% від загальної суми доходів. Інноваційний прорив здійснюють ті регіони та країни, в яких культурне розмаїття спочиває на міцному фундаменті ефективних інститутів і сильної місцевої влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2007. – 421 с.

2. Степанов А.А., Савина М.В. Человеческие ресурсы в креативной экономике / А.А. Степанов, М.В. Савина. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 239 с.

3. Степанов А.А., Савина М.В. Креативная экономика: сущность и проблемы развития / А.А. Степанов, М.В. Савина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/2667-2013-12-26-08-35-52>

4. Божидарнік Т.В., Василик Н.В. Креативний менеджмент: навчальний посібник / Т.В. Божидарнік, Н.В. Василик. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2014. – 498 с.

5. Економічна активність населення України у 2015 році / Держкомстат України. – К.: Держаналітінформ, 2016. – 205 с.

6. Наукова та інноваційна діяльність України у 2015 році / Держкомстат України. – К.: Держаналітінформ, 2016. – 255 с.

7. Населення України за 2015 рік / Держкомстат України. – К.: Держаналітінформ, 2016. – 119 с.

8. Пилясов А., Колесникова О. Методика оценки творческого потенциала российских регионов / А. Пилясов, О. Колесникова // Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С. 50-69.

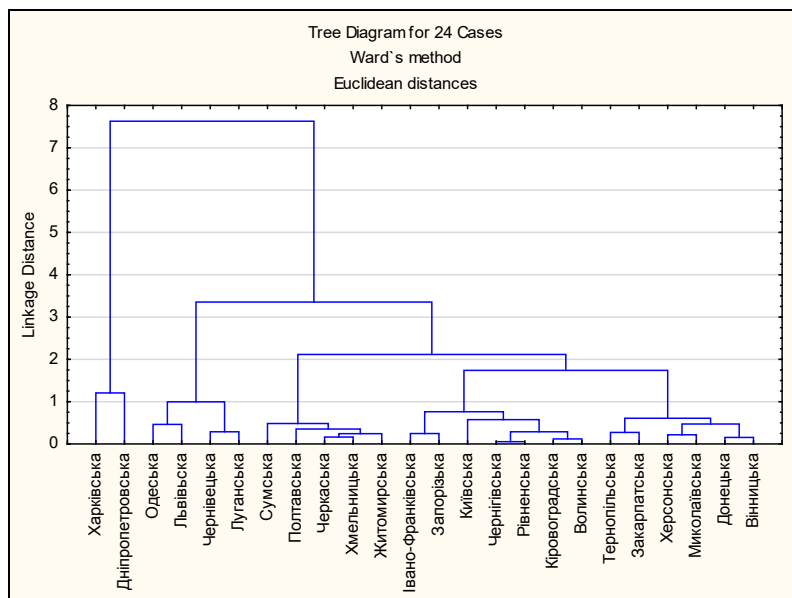


Рис. 9. Результати кластеризації регіонів України за показниками креативності за методом Уорда

Таблиця 1

Розподіл регіонів України за показниками креативності

Кластер	Регіони	Характерні особливості
1-й кластер	Харківська, Дніпропетровська	Характеризуються найвищими індексами толерантності, таланту та технологій, регіоні-лідери за рівнем креативності
2-й кластер	Закарпатська, Луганська, Львівська, Одеська, Чернівецька	Середнім та високим рівнем індексів таланту та толерантності відповідно та низьким рівнем індексу технологій
3-й кластер	Житомирська, Полтавська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська	Низький рівень індексів толерантності та таланту і середній рівень індексу технологій
4-й кластер	Вінницька, Волинська, Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Миколаївська, Рівненська, Тернопільська, Чернігівська	Найнижчі рівні усіх індексів, регіони-аутсайтери за рівнем креативності

ОСОБЛИВОСТІ ПОБУДОВИ ЖІНОЧОЇ ТА ЧОЛОВІЧОЇ КАР'ЄРИ: МОТИВИ, ПЕРЕШКОДИ, ПЕРСПЕКТИВИ КАР'ЄРНОГО ПРОСУВАННЯ

SPECIFIC OF MALE AND FEMALE CAREER FORMATION: MOTIVES, OBSTACLES, PERSPECTIVES OF CAREER PROMOTION

У статті розглянуто особливості побудови жіночої та чоловічої кар'єри з урахуванням мотивів та перспектив подальшого кар'єрного росту. Було виявлено, що у процесі вибору професійного спрямування на жінок та чоловіків впливають різні соціальні, психологічні та особистісні фактори. Проведено аналіз гендерних відмінностей та особливостей побудови кар'єри чоловіків та жінок. Наведено основні страхи чоловіків та жінок при побудові власної кар'єри.

Ключові слова: гендер, гендерна нерівність, кар'єра, кар'єрне зростання, професія, побудова кар'єри.

В статье рассмотрены особенности построения женской и мужской карьеры с учетом мотивов и перспектив дальнейшего карьерного роста. Было выявлено, что в процессе выбора профессионального направления на женщин и мужчин влияют разные социальные, психологические и личностные

факторы. Проведен анализ гендерных различий и особенностей построения карьеры мужчин и женщин. Представлены основные страхи мужчин и женщин при построении собственной карьеры.

Ключевые слова: гендер, гендерное неравенство, карьера, карьерный рост, профессия, построение карьеры.

The article describes the features of the women's and men's career construction, taking into account the motives and future career prospects. It was found that in the process of selecting professional direction women and men are affected by different social, psychological and personal factors. The analysis of gender differences and peculiarities of career men and women has been conducted. The main men's and women's fears in the own career construction have been presented.

Key words: gender, gender inequality, career, career growth, profession, career construction.

УДК 159.923:331.36

Степанова Е.Р.

к.е.н.,
доцент кафедри
управління персоналом
та економіки праці
Харківський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Розподіл праці між чоловіками та жінками залишається популярною темою гендерних досліджень, незважаючи на певну поверхневність висновків, які пропонуються на основі результатів подібних досліджень. У змісті більшості наявних робіт з гендерної проблематики, зокрема, стосовно питань професійної діяльності та кар'єри, виявляються особливості інтелектуальної праці переважно науковців і викладачів університетів, тоді як гендерна специфіка багатьох популярних професій досить рідко привертає увагу дослідників.

Але в той же час, кар'єра є досить складним та багатограним явищем, яке має свою структуру, функції, мету та інтегрує риси та сфери використання праці та, зокрема, самого індивіду. Причому, у вузькому розумінні кар'єру можна розглядати і як процес самореалізації або досягнення престижного та перспективного рівня в соціумі, а також, як соціальну технологію, що спрямована на вирішення індивідуальних та організаційних проблем. Особливості формування жіночої та чоловічої кар'єри істотно відрізняються, на цей процес впливають безліч факторів, існує багато перешкод та стереотипів. Саме це і зумовило актуальність обраної теми в сучасних економічних та соціальних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні гендерні дослідження професійної діяльності включають багатопроблемні праці, які переважно не стосуються саме професійної специфіки, а певною мірою розглядають різні аспекти соціальної і вікової психології, а також соціології та культурології.

Особливості професійної кар'єри жінок та чоловіків знаходилися в центрі уваги як зарубіжних вчених таких, як: М. Альберт, Е. Воутілайнен, К. Кирш, С. Коційн, М. Мескон, М. Пітере, Т. Санталайнен, Р. Хізріч та інші; так і вітчизняних: Л. Лапшина, Ю. Свеженцева, К. Левченко, О. Мартиненко, О. Бандурка, Є. Ільїн, В. Гупаловська, Ю. Івченко та інші.

Однак, в літературі відсутні сучасні дослідження поточної проблематики. Автори зазвичай обмежуються дослідженням окремих аспектів професійної кар'єри жінок та чоловіків без подальшого аналізу передумов їх вибору та мотивів, що спонукають до даного вибору.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення та узагальнення основних особливостей побудови власної кар'єри жінок та чоловіків у сучасних трансформаційних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трудова діяльність людини є професійною, якщо вона детермінована двома умовами [1, с. 85]:

по-перше, професія характеризується наявністю певного рівня кваліфікації, майстерності, умінь, професійної підготовки, спеціально отриманих знань та сформованих навичок, які часто підтверджуються спеціальними документами про професійну освіту (диплом, свідоцтво, атестат);

по-друге, професія є своєрідним товаром, який людина може «продавати» на ринку праці. Причому товаром, який користується попитом, за який інші люди готові платити. Тобто професійна діяльність переважно є джерелом доходів людини.

У контексті аналізу гендерної специфіки професійної діяльності ключовим є зіставлення психоло-

гічних особливостей чоловіків та жінок, які мають однакову фахову підготовку, подібний соціальний статус та займаються обмеженим видом трудової діяльності, що є головним джерелом матеріальних засобів існування.

Протягом всього ХХ ст. стрімко зростала зайнятість жінок професійною працею. Раніше поняття кар'єра можна було віднести лише стосовно чоловічого населення. Однак, наразі кар'єра стала важливою частиною життя багатьох сучасних жінок. Жінки активно залучились до усіх сфер діяльності. Наприклад, наприкінці ХХ ст. в США постійно працювали 88% жінок, наразі цей відсоток набагато більший [2].

Вирівнювання прав чоловіків та жінок призвело до чисельних досліджень у сфері «гендеру». Поняття «гендер» істотно відрізняється від поняття «стать», яке характеризує біологічну ідентифікацію як чоловіків, так і жінок. З точки зору біології, стать є очевидною з моменту народження, а відчуття людиною своєї приналежності до певного гендеру виховується протягом всього життя, протягом якого вона усвідомлює ті поведінкові нормативи, які будуть характеризувати її як чоловіка чи жінку [2].

Переваги у професійній орієнтації спостерігаються з самого раннього дитинства. Дівчинки частіше виявляють інтерес до людських облич, природи, сімейних відносин, а хлопчики – до техніки, геометричних фігур, індустріальних досягнень. Дівчата більш схильні до співчуття, а для хлопців нормою є прояви агресії, схильність до ризиків та значна рухливість.

Так, наприклад, серед традиційних професій «синіх комірців» домінують чоловіки, а жінки сконцентровані у сфері послуг та канцелярських професій. Серед інших професій (управлінських, технічних, сфери продажу) працівники практично рівномірно розподілені на статевою ознакою. Для жінок найбільш популярними професіями є канцелярські (так звані «жіночі»), а також «чоловічі» – виробничі, технічні та управлінські види діяльності.

Моделі поведінки, вибір пріоритетних занять серед чоловіків та жінок зумовлений глобальними проблемами розподілу праці між статями. Навіть вважаючи загалом, що професія однаково важлива, молодь здійснює переважно стереотипний вибір. Крім того, ключовою проблемою є соціальне позиціонування, за яким престиж професії, що пов'язаний з кар'єрною перспективою, визначається за гендерною ознакою. Наприклад, можливість неповного робочого дня або гнучкі умови парці – це досить вагомні аргументи, що переконують дівчину зробити компромісний вибір і відмовитись від престижної професії, яка потребує значного часу, зайнятості, всепоглинаючого кар'єрного зростання [1, с. 92].

Що до гендерного аспекту кар'єри, то жінки, що будують власну кар'єру, відрізняються від інших жінок певними рисами, які притаманні зазвичай

чоловікам – догматизм, впевненість, саморегуляція, та слабо розвиненими жіночими рисами – поступливість, емпатія тощо. У той же час соціум накладає обмеження на сфери розповсюдження жіночого впливу, сприяє безболісній адаптації жінок у сучасному суспільстві за відсутності здатності особистого впливу на людей та ситуації.

Важливою проблемою є диференційований підхід до оцінки праці чоловіків та жінок. Було відмічено, що жінки за свою працю отримують більш низьку заробітну плату; їм надається менше інформації, а строки виконання ставляться більш жорсткими. Без жодних на те обставин жінкам приписуються недостатня компетентність, відсутність логіки та прагнень до кар'єрних просувань.

Вченими було відмічено, що по мірі розвитку суспільства прихована жіноча дискримінація продовжує зберігатися. Причинами виступають численні фактори. У психології менеджменту сформувався кілька точок зору на причини гендерних упереджень [3, с. 130]:

люди в організаціях висувають до лідерів різних статей різні вимоги, відносно жінок ці вимоги дещо завищені. Для того, щоб отримати керівну посаду, жінка повинна продемонструвати більший набір якостей, необхідних для даної посади;

через малочисельність у керівному середовищі, жінки є більш помітними, їх характеристики перебільшуються, вони сприймаються більш стереотипно, ніж у сфері, де спостерігається переважна більшість жінок;

ряд дослідників вважають, що основою успішного лідерства є вміння встановлювати тісні позитивні взаємозв'язки з іншими людьми. Ці відносини формуються на ґрунті спорідненості членів групи один з одним. Даний аспект, за думкою науковців, є основною причиною того, що жінкам важко встановлювати позитивні відносини та досягати лідерства в чоловічому оточенні.

Стосовно вибору професій також є свої нюанси. Було проведено опитування в соціальних мережах [4, с. 80], у групу респондентів потрапили жінки та чоловіки від 25 до 40 років.

Отже, третина опитаних (33%) вважають, що розподіл на «чоловічі» та «жіночі» професії зумовлено здебільшого природою – інакше кажучи, у чоловіків та жінок є своє природне призначення, здібності та схильності, що задані анатомією та біологією. Половина опитаних (51%) розділяють той факт, що гендерна диференціація професій зумовлена здебільшого устроєм суспільства.

Судячи із отриманого матеріалу проведеного дослідження стосовно питань щодо роду діяльності чоловіків та жінок результати були наступними: більшість опитаних впевнені, що чоловіки та жінки докорінно відрізняються за гендерними задатками до виконання однієї і тієї ж роботи. Відповіді, в чому саме жінки є більш спроможними,

ніж їх колеги-чоловіки, змогли лише 25% опитаних і лише 1% відповів, що здібності не залежать від статі. Стосовно того, в чому жінки менш здібні, не спромоглися відповісти 33% і лише 4% визнали рівність здібностей не залежно від гендеру.

Як правило жінки є більш успішними у вихованні та педагогіці (20% опитуваних), домогосподарстві (15%), медицині (9%), торгівлі (8%), бухгалтерії (6%). Чоловіки ж, на думку респондентів, більш здатні до професій, які пов'язані з фізичною працею та важкими умовами праці (23%), технічною (10%), а також більш придатні до військової служби (7%) та поліції (2%).

Варто також зазначити, що респондентами [4, с. 85] майже не було зазначено такі сфери, як управління, бізнес, наука, хоча гендерна нерівність саме у наведених сферах є очевидною та необґрунтованою. Стосовно пропорцій жінок та чоловіків у владних структурах, наприклад, у політиці, то дана сфера була на 80% визнана чоловічою, жінок у політиці підтримало 20% опитаних.

Розглянемо більш детально управлінську практику. Так у даній сфері гендерні аспекти охоплюють особливості та різні підходи до керівництва колективом та особистістю, специфіка міжособистісних відносин із врахуванням чоловічої та жіночої психіки та характерних рис інтелекту. Чисельні дослідження із порівняння ділових та психологіч-

них якостей чоловіка та жінки показали, що в ряді показників, що аналізуються, існують певні відмінності. Так головною відмінністю жіночого стилю управління від чоловічого є те, що жінки-керівники більш схильні комбінувати менеджерські стратегії. У порівняння з чоловіками жінки набагато частіше демонструють такі змішані стратегії: координатор-начальник, координатор-лідер, господар-лідер.

Чоловіки зазвичай є прихильниками певної однієї моделі менеджменту і не комбінують її з технологіями іншого типу, дотримуючись однієї стратегії у поведінці. Жінки володіють більшою гнучкістю у процесі побудови власного управлінського іміджу, використовуючи при цьому той зразок менеджерської поведінки, який є найбільш ефективним у даний період часу.

Скептичні відношення суспільства до можливості жінок займати керівні посади та приймати лідерські рішення примушує їх прибігати до численних захисних стратегій, а також до суперництва майже у всіх аспектах робочої діяльності. Специфіка кар'єри жінки полягає у використанні агресії, необхідної для побудови кар'єри, а також особистісних особливостей жінок, наслідком яких виступають зусилля, докладені ними у процесі професійного та кар'єрного зростання.

Спосіб організації праці у «жіночому» варіанті виглядає в більшості випадків, як чіткий розподіл

Таблиця 1

Гендерні відмінності та особливості побудови кар'єри

Характеристики	Жінки	Чоловіки
Гендерні відмінності		
Спосіб подолання перешкод	хитрість, спритність	інтелект, сила
Орієнтованість на проблеми	поточна	перспективна
Потреба в емоційних стимулах	підвищена	понижена
Основа рішень	чуттєвість	розсудливість
Характер	відкритий	замкнутий
Відношення до зовнішнього світу	ідеалізоване	реалістичне
Поведінка	емоційна	стримана
Переважаючий тип мислення	наочно-дієвий	словесно-логічний
Об'єкт мислення	форма	склад
Спостережливість та точність	підвищення	пониження
Орієнтованість	особиста	ділова
Відношення до інших	гнучке	прямолінійне
Дія словесного заохочення	збудливе	розслаблюючу
Реакція на критику	спокійна	Агресивна
Особливості побудови кар'єри		
Поєднання родини та кар'єри	можливе, бажане	небажане, складно реалізувати
Обіймання керівних посад	стать не впливає	чоловік має бути лідером
Мета роботи	матеріальна складова	соціальна складова
Соціально-психологічний клімат	соціальний аспект	матеріальний аспект
Роль в колективі	рівність, відкритість	лідерство, амбіційність
Процес роботи	солідарність, групова інтеграція	незалежність, індивідуальний внесок
Прийняття рішень	інтуїтивно	Раціонально
Поведінка в конфліктній ситуації	скритий, латентний характер конфлікту	прямий
Вирішення конфлікту	переговори, дипломатичний підхід	жорстке протистояння

функцій, які за необхідністю можуть делегуватися. У виконанні завдання за такої обраної стратегії допомогти може навіть керівник.

У даному випадку жінки виявляють себе більшими бюрократами ніж чоловіки. Останні прагнуть досягти партнерства. Процедура прийняття рішення жінками в основному супроводжується процесом активного обговорення усіх запропонованих рішень з підлеглими. У той же час жінки відрізняються підвищеним бюрократизмом порівняно з керівниками-чоловіками. Звертає на себе увагу і той факт, що чоловіки у процесі формування рішень більш орієнтовані на партнерство, ніж жінки.

У результаті були обґрунтовані висновки, що жіноча та чоловіча кар'єра є абсолютно полярними явищами та становлять неабиякий інтерес у дослідженні основних аспектів [4;5]. У загальному вигляді вони наведені в табл. 1.

Мотивація трудової діяльності жінок та чоловіків також має суттєву різницю. Відома та широкоживана п'ятирівнева теорія потреб А. Маслоу в гендерному розрізі модифікується майже на кожному із етапів. Доведено, що різні групи потреб мають неоднакове значення для чоловіків та жінок. Причому жінки мають більш рухому мотиваційну структуру, вони можуть реагувати більш емоційно, ніж чоловіки на один і той же подразник або фактор.

Наприклад, якщо жінка відчуває себе соціально захищеною, щасливою у шлюбі, родині, то вона менше часу приділятиме своїм відносинам з колегами по роботі, і, як правила, не буде прагнути лідерства в організації. Однак вона також може прагнути до завоювання самостійного статусу з метою самоактуалізації та утвердження власної «повноцінності».

Життя чоловіків у більшій мірі сповнене проблемами в кар'єрній сфері, вони високо цінують внутрішньо сімейні відносини, наприклад, внутрішньофірмові комунікації з друзями та колегами. Позиція жінки змінюється, за умови, що вона самотня та працює задля матеріальної стабільності та незалежності. У цих випадках більш гостро буде виявлятися прагнення до стабільності, впевненості у майбутньому, забезпеченні засобів існування, реалізація своїх потреб та можливостей.

Існують також ряд факторів, що перешкоджають побудові ефективної кар'єри [5, с. 42]. Так основними жіночими кар'єрними стоперами є наступні:

жінки вважають, що успішна кар'єра може призвести до втрати жіночності, зокрема до втрати відносин із оточуючим світом;

жінки, відчуваючи вину перед родиною, на підсвідомому рівні відмовляються від професійної кар'єри та не прагнуть досягти більшого успіху ніж чоловіки. На думку багатьох успішних жінок родину та кар'єру поєднувати неможливо.

Чоловічі страхи, що впливають на побудову кар'єри наступні:

основний чоловічий страх полягає в тому, що їх вид діяльності не корелює з їх гендерною роллю;

побудові успішної чоловічої кар'єри може перешкоджати страх зіпсувати відносини із співробітниками та колегами, викликати їх заздрість.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження гендерних відмінностей професійної діяльності у сучасній психології є достатньо обмеженим. Значна кількість публікацій базується на результатах опитування та аналізі документів, що не дозволяє здійснити психологічну інтерпретацію отриманих даних. Досліджено, що перспективними є наступні напрями гендерних досліджень професійної діяльності: вивчення психологічних особливостей спеціалістів певного фаху різної статі, які реалізували себе як успішні професіонали, аналіз гендерних особливостей професійних перешкод та фобій; з'ясування гендерних мотивів при виборі професії та кар'єрному зростанні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білинська М.М. Гендерна політика в системі державного управління: підручник / М. М. Білинська. – Запоріжжя: Друкарський світ, 2014. – 132 с.
2. Гендерное равенство в Украине: результаты Gender Gap Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrainky.biz/blog/business_practical/631.html
3. Гончар Ю. Посібник пресової практики з гендерної перспективи / Ю.Гончар, Т. Кузнєцова, О. Погорєлов, С. Штрухецький. – Рівне: видавець О. Зень, 2015. – 200 с.
4. Грабовська І. Ladies first: феномен жіночого політичного лідерства в Україні / І. Грабовська, Л. Кобелянська. – К.: К.І.С., 2010. – 144 с.
5. Журавльова А.С. Гендерна політика в Україні / А.С. Журавльова // Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Право». – 2013. – № 6. – С. 40-46

ОПТИМІЗАЦІЯ ТРЬОХФАКТОРНОЇ ФУНКЦІЇ КОРИСНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ З УРАХУВАННЯМ ГЕНДЕРНОГО АСПЕКТУ

OPTIMIZATION OF THE THREE-FACTOR UTILITY FUNCTION OF HOUSEHOLDS TAKING INTO ACCOUNT THE GENDER DIMENSION

У статті розглянуто проблему неврахованої праці жінок – час на домашні справи, на виховання дітей та ін. Виявлено, що результати неврахованої домашньої праці жінок не включаються в сукупний дохід. Запропоновано додати час на домашню працю в функцію корисності домогосподарств. Знайдено оптимальні обсяги використання часу – робочого, вільного та часу на домашні справи. Опіраючись на отриманні результати, запропоновано шляхи вирішення проблеми неврахованої праці жінок.

Ключові слова: домогосподарства, функція корисності, неврахована праця, час на домашні справи, вільний час, пропозиція праці, оптимізація.

В статті рассмотрена проблема неучтенного труда женщин – время на домашние обязанности, воспитание детей и др. Установлено, что результаты неучтенного домашнего труда женщин не включаются в валовый доход. Предложено добавить время на домашний труд в функцию полез-

ности домохозяйств. В статье было найдено оптимальные объемы использования времени – рабочего, свободного и времени на домашние дела. Опериаясь на полученные результаты, предложены пути решения проблемы неучтенного труда женщин.

Ключевые слова: домохозяйства, функция полезности, неучтенный труд, время на домашние обязанности, свободное время, предложение труда, оптимизация.

In this article was considered the issue of unrecorded female labor – time for household chores, parenting, etc. It was found that the results of unrecorded female labor not included in gross income. It is proposed to add time on household work to the household utility function. In this article was suggested optimum using of time for work, leisure time and time for household chores. Based on these results, the author suggested the solution of the problems of unrecorded female labor.

Key words: utility function of household, unrecorded female labor, household chores, free time, labor supply, optimization.

УДК: 338.001.36

Табанова А.І.

викладач кафедри управління персоналом та економіка праці
Одеський національний економічний університет

Постановка проблеми. Сучасні реалії ринку праці України ставлять жінок у конкуренцію з чоловіками за гідне робоче місце, особливо зважаючи на факт постійного поєднання домашніх безоплатних обов'язків жінки з виконанням робочого навантаження. Проблема зайнятості жінок становить великий інтерес для вчених і практиків. Розглядаючи сукупний дохід домогосподарств, результати неврахованої праці жінок, що пов'язана з виконанням неоплачуваної роботи в домашньому господарстві, як правило, не включаються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою неврахованої зайнятості працювали вітчизняні [1-3] та зарубіжні [4-6] вчені. Зокрема, в економічній літературі широко досліджується споживацький попит домогосподарств, а їх традиційна функція корисності відображає задоволеність від певного набору матеріальних благ.

З нашої точки зору, функція корисності домогосподарств має віддзеркалювати не тільки вільний час, що становить самостійну цінність та дозволяє реалізувати потреби високого рівня, а й невраховану працю, тобто хатні обов'язки, виховання дітей тощо.

Метою даної статті є оптимізація функції корисності домогосподарств з урахуванням вільного від роботи часу та неврахованої домашньої праці.

Виклад матеріалу дослідження. У більшості суспільств виховання дітей та домашня робота виконуються переважно жінками. В Україні дана тенденція виявляється особливо яскраво. За

даними соціологічного опитування, понад три чверті жінок України зазначили, що саме вони переважно займаються у власному домогосподарстві прибиранням (78,4% респондентів) та приготуванням їжі (75,3% респондентів).

Необхідність оцінки неоплачуваної праці та репродуктивної роботи жінок досить давно обговорюється економістами в контексті обчислення національного доходу або оцінки темпів економічного зростання в країні. Як зазначив ще у 1941 р. американський науковець С. Кузнець, «виключення товарів і послуг, що продукуються в родині, властиво практично всім оцінкам національного доходу, істотно обмежуючи їх достовірність як інструментів оцінки товарів, вироблених нацією» [4, с. 15].

Починаючи з 1970-их років, феміністські дослідники наголошували на обмеженості чинних систем національних рахунків щодо можливостей оцінки економічної активності та матеріального добробуту населення у зв'язку з неспроможністю враховувати вартість товарів і послуг, які виробляються поза межами ринку праці – у домашньому господарстві.

Недооцінка неоплачуваної праці виявляється в різних секторах, до яких належать виробництво для внутрішнього споживання домогосподарств, домашня економіка, неформальний сектор та волонтерська робота. Очевидно, що брак відповідних даних ускладнює й розробку цілей та заходів політики, моніторинг та оцінку її прогресу. Виключення вартості неоплачуваної праці при обчисленні валового внутрішнього продукту (ВВП) при-

зводить до неадекватної оцінки як самого ВВП, так і національного доходу, пропозиції робочої сили та темпів економічного зростання країни.

Як відповідь на подібну критику, певні зрушення відбулись у статистичних системах окремих країн світу, які розпочали підготовку офіційних оцінок вартості неоплачуваної роботи; особливого поширення ці ініціативи знайшли в Австралії та США. [6] Зусиллями Статистичного департаменту ООН у розширенні продуктивних рамок системи національних рахунків, в 1993 році до розрахунку ВВП були включені обсяги виробництва у домогосподарстві товарів для власного споживання. Водночас надання послуг всередині домогосподарств, включаючи догляд за дітьми та літніми особами, приготування їжі та прибирання, досі розглядаються як «неекономічні» види діяльності та залишаються виключеними з системи національних рахунків.

У світовій статистичній практиці визнано, що найбільш релевантним інструментом отримання достовірної інформації щодо неврахованої праці залишаються обстеження бюджетів робочого часу населення, які дозволяють оцінити співвідношення часу, що витрачають жінки та чоловіки на зайнятість на ринку праці та неоплачувану працю в домашньому господарстві.

За оцінками, додаткова вартість виробництва, що не включається до систем національних рахунків, становить від 20 до 60% ВВП в різних країнах, характеризуючи вагому роль цього прихованого сектору економіки і, особливо, внеску жінок до економічного добробуту. Так, за оцінками, додатковий внесок неоплачуваної праці становив понад 45% ВВП у Канаді [7], 42% ВВП у США, до 23% ВВП в Японії та 38% ВВП у Філіппінах у 1997 році [8].

Тому вартісна оцінка внеску даних видів діяльності до формування національного доходу має стати предметом спеціальних досліджень у майбутньому задля забезпечення адекватної оцінки економічного розвитку країни.

Отже, позначимо загальний фонд часу через T , у тому числі – робочий час позначимо L_1 , час неврахованої праці – L_2 , тоді вільний від роботи час буде $(T - L_1 - L_2)$.

Час на домашні справи L_2 не приносить доходів домогосподарству, проте ці справи обов'язково мають бути виконані, інакше домогосподарство не зможе функціонувати. Вільний від роботи час $(T - L_1 - L_2)$ є одним з найважливіших чинників корисності. Якщо домогосподарства мають великі доходи, але не мають достатньо вільного часу, то значимість робочого часу L_1 спадає, адже немає часу витратити дохід на споживання.

У відповідності з трьома зазначеними чинниками формування, функцію загальної корисності домогосподарств можна представити аналогічно функції Кобба-Дугласа, а саме у вигляді:

$$U = a_0 \cdot L_1^{\alpha_1} \cdot L_2^{\alpha_2} \cdot (T - L_1 - L_2)^{\alpha_3} \rightarrow \max_{L_1, L_2}, \quad (1)$$

де U – функція корисності домогосподарств;

L_1 – робочий час;

L_2 – час на домашню працю;

T – загальний фонд часу

$(T - L_1 - L_2)$ – вільний час;

a_0 – масштабуючий множник;

α_1 – коефіцієнт еластичності корисності за робочим часом;

α_2 – коефіцієнт еластичності корисності за часом на домашню працю;

α_3 – коефіцієнт еластичності корисності за вільним часом.

Слід зауважити, що у класичній функції Кобба-Дугласа змінні є незалежними, а функція корисності (1), хоча з виду і подібна до функції Кобба-Дугласа, але має, як буде показано, залежні змінні, що впливає на її оптимізацію.

Тож домогосподарства вирішують проблему розподілу загального часу між робочим, часом на домашні справи та вільним часом, серед яких треба знайти певний баланс.

Для максимізації функції корисності прирівняємо до нуля її перші часткові похідні:

$$U'_{L_1} = \alpha_0 \cdot L_2^{\alpha_2} \left(\alpha_1 \cdot L_1^{\alpha_1-1} \cdot (T - L_1 - L_2)^{\alpha_3} - L_1^{\alpha_1} \cdot a_3 (T - L_1 - L_2)^{\alpha_3-1} \right) = 0, \quad (2)$$

$$= \alpha_0 \cdot L_2^{\alpha_2} L_1^{\alpha_1-1} \cdot (T - L_1 - L_2)^{\alpha_3-1} \cdot [\alpha_1 \cdot (T - L_1 - L_2) - a_3 \cdot L_1] = 0,$$

$$U'_{L_2} = \alpha_0 \cdot L_1^{\alpha_1} \left(\alpha_2 \cdot L_2^{\alpha_2-1} \cdot (T - L_1 - L_2)^{\alpha_3} - L_2^{\alpha_2} \cdot a_3 (T - L_1 - L_2)^{\alpha_3-1} \right) = 0, \quad (3)$$

$$= \alpha_0 \cdot L_1^{\alpha_1} L_2^{\alpha_2-1} \cdot (T - L_1 - L_2)^{\alpha_3-1} \cdot [\alpha_2 \cdot (T - L_1 - L_2) - a_3 \cdot L_2] = 0,$$

Звідси:

$$\alpha_1 \cdot (T - L_1 - L_2) - a_3 L_1 = 0, \quad (4)$$

$$\alpha_1 \cdot T - a_1 L_1 - a_1 L_2 - a_3 L_1 = 0$$

$$\alpha_2 \cdot (T - L_1 - L_2) - a_3 L_2 = 0, \quad (5)$$

$$\alpha_2 \cdot T - a_2 L_1 - a_2 L_2 - a_3 L_2 = 0$$

Таким чином, отримуємо робочий час L_1

$$L_1 = \frac{\alpha_1 (T - L_2)}{\alpha_1 + \alpha_3} \quad (6)$$

Та час на домашні справи L_2 :

$$L_2 = \frac{\alpha_2 (T - L_1)}{\alpha_2 + \alpha_3}. \quad (7)$$

Підставимо (6) у (7) та (7) у (6), звідси, оптимальний обсяг робочого часу:

$$L_1^* = \frac{\alpha_1}{\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3} \cdot T, \quad (8)$$

оптимальний обсяг часу на домашні справи:

$$L_2^* = \frac{\alpha_2}{\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3} \cdot T, \quad (9)$$

оптимальний обсяг вільного часу:

$$T - L_1^* - L_2^* = \frac{\alpha_3}{\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3} \cdot T, \quad (10)$$

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, сформовано функцію корисності домогосподарств U , яка враховує не лише їх робочий час (доходи), а й час на домашні справи та вільний час, який становить самостійну цінність. У результаті оптимізації цієї функції корисності домогосподарств знайдено

оптимальний розподіл загального фонду часу на ці три складові.

З формули (10) видно, що загальний фонд часу T оптимально розподіляється за напрямками пропорційно відповідним коефіцієнтам еластичності, тобто оптимальна частка робочого часу у загальному фонді становить $\frac{\alpha_1}{\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3}$, частка часу на домашню працю – $\frac{\alpha_2}{\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3}$, частка вільного часу – $\frac{\alpha_3}{\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3}$.

Оскільки ці коефіцієнти еластичності $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ є суттєво різними у жінок та чоловіків, загальний фонд часу необхідно розподіляти також по-різному в залежності від можливостей та особливостей, щоб сумарна ефективність їх праці була максимальною.

Отже, не включення домашньої праці в реальний сектор національної економіки є фактором, що відтворює стійку економічну дезадаптацію. Однак ефективність включення цієї праці в економіку може бути забезпечена тільки значно більшою, ніж зараз, рівністю можливостей статей і їх практичною реалізацією в соціумі, тобто збалансованістю гендерних відносин.

Отже, не включення домашньої праці в реальний сектор національної економіки є фактором, що відтворює стійку економічну дезадаптацію. Однак ефективність включення цієї праці в економіку може бути забезпечена тільки значно більшою, ніж зараз, рівністю можливостей статей і їх практичною реалізацією в соціумі, тобто збалансованістю гендерних відносин.

В якості критерію (ознаки) включення / невключення праці в реальний сектор національної економіки може бути обрана сплата / несплата праці у відповідній галузі (сфері діяльності).

При чому, є доцільним використовувати системний підхід, в якому можна виділити триаду взаємозалежних проблем: визнання суспільної корисності домашньої праці -> гармонізації гендерних відносин -> розширене відтворення людського капіталу. У рамках цієї триади представляється методологічно правильним ставити і вирішувати комплексну багатоаспектну проблему включення домашньої праці в реальний сектор національної економіки.

Для вирішення цього питання є необхідним створення сукупності спеціальних фондів як фінан-

сової основи економічного механізму управління процесом включення домашньої праці. Основне положення значення може мати такий фінансовий інструмент, як норма репродукційних відрахувань (можемо так називати домашню працю, включаючи сюди догляд жінки за дитиною) підприємств у пропонувані фонди, які покликані забезпечити акумуляцію коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лібанова Е. М. Гендерна диференціація доходів населення України // Політика і час. – 2007. – № 3. – С. 36-40.
2. Аналітичне дослідження участі жінок у складі робочої сили України: Звіт / Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, С.Ю. Аксьонова, Г.В. Герасименко, І.П. Майданік, Л.Г. Ткаченко, О.В. Лиса та ін. – Київ, 2012. – С. 107.
3. Герасименко Г.В. Гендерні аспекти соціально-економічної політики в Україні: дис. канд. екон. наук: 08.09.01 / Герасименко Ганна В'ячеславівна; НАН України, Інститут демографії та соціальних досліджень. – К., 2004. – 223 с.
4. Kuznets S. Economic growth and income inequality. // The American Economic Review. – 1955. – № 1. – 28 p.
5. Tobin J. Liquidity preference as behaviour towards risk. // The Review of Economic Studies. – 1958. – № 67.
6. Boskin M. J. Economic Measurement: Progress and Challenges. // American Economic Review. – 1962. – № 90. – P. 247-252.
7. Harvey A.S., Mukhopadhyay A. When Twenty-Four Hours is not Enough: Time Poverty of Working Parents. In: Social Indicators Research. – 2007. – № 82. – p.57-77.
8. Time for Work: Linkages between Paid and Unpaid Work in Human Resource Policy, Report of the APEC Human Resource Development Working Group: [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: www.nsi-ins.ca/english/pdf/time.pdf.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ІСТОРИЧНІ ВИТОКИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ СИСТЕМИ

THE HISTORICAL ORIGINS OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE INSURANCE SYSTEM

У статті вивчені періоди виникнення, формування та розвитку страхової системи, починаючи з Античних часів до 20-х років ХХ ст. Вивчення страхової системи у часі дозволило визначити основні ознаки кожного із етапів та вдосконалити існуючу періодизацію її розвитку. Аналіз розвитку страхової системи на основі історичного еволюціонізму сприяв уточненню періоду виникнення системи комерційного страхування та дозволив визначити термін виокремлення системи соціального страхування як складових елементів страхової системи. Дослідження історичних витоків формування та розвитку страхової системи дозволяє зрозуміти логіку та тенденції сучасних трансформацій в системі.

Ключові слова: страхування, страхова система, історія розвитку, трансформація, еволюція, періодизація.

В статье изучены периоды возникновения, формирования и развития страховой системы, начиная с Античных времен до 20-х годов ХХ ст. Изучение страховой системы во времени позволило определить основные характеристики каждого из этапов и усовершенствовать существующую периодизацию ее развития. Анализ развития страховой системы на основе исторического эволюционизма дал возможность уточнить период возникновения системы коммерческого страхова-

ния и способствовал определению периода выделения системы социального страхования как составляющего элемента страховой системы. Исследование исторических истоков формирования и развития страховой системы позволяет понять логику и тенденции современных трансформаций системы.

Ключевые слова: страхование, страховая система, история развития, трансформация, эволюция, периодизация.

In the article, the periods of emergence, formation and development of the insurance system. The period studied, from Ancient times to the 20 years of the twentieth century. The study of the insurance system in time allowed to identify the main features of each of the stages and to improve the existing periods of its development. Analysis of the development of the insurance system on the basis of historical evolutionism has helped to clarify the origins of the system of commercial insurance and allowed to determine the time allocation of the social insurance system as the constituent elements of the insurance system. The study of the historical origins of the formation and development of the insurance system allows us to understand the logic and trends of contemporary changes in the system.

Key words: insurance, insurance system, history of development, transformation, evolution, periods.

УДК 368: 433

Позднякова Л.О.

к.е.н., доцент

Університет державної фіскальної служби України

Постановка проблеми. Сучасні реформи в економіці України нездійсненні без створення ефективної страхової системи та підвищення її ролі у соціально-економічному середовищі. Адекватне переосмислення логіки новітніх трансформацій у страховій системі можливе без ґрунтовного вивчення історичних витоків її зародження, формування та розвитку. Нобелівський лауреат з економіки Д. Норт підкреслював, що вивчення економічних систем у часі дозволяє «по-новому поглянути на економіку минулого... сприяє розвитку економічної теорії, надаючи їй аналітичну схему, за допомогою якої можна краще зрозуміти економічну еволюцію» [1]. Отже, ґрунтовний аналіз історичних витоків формування та розвитку страхування та страхової системи дозволяє зрозуміти закономірності еволюційних змін та визначити сучасні тенденції її розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у теорію страхування вніс К. Воблій. Дослідженню функціонування економіки у часі приділив значну увагу Нобелівський лауреат Дуглас Норт. Виникненню та організації

страхування в епоху Античності і Середньовіччя приділив свої праці вітчизняний дослідник В. Микитюк. Історію розвитку соціального та комерційного страхування ґрунтовно досліджили М. Мальований та М. Фурман. Всебічне вивчення історії та етапів розвитку соціального страхування представлено у працях С. Злупко та Р. Підлипної. Водночас вивченню історичних витоків формування та розвитку страхової системи присвячено занадто мало уваги. Тому вивчення закономірностей еволюційного розвитку страхової системи є актуальним.

Постановка завдання. Вивчення витоків виникнення, формування та розвитку страхової системи з метою виявлення закономірностей еволюційних змін та визначення сучасних тенденцій її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування як явище пройшло довготривалий шлях еволюційного розвитку від його примітивних форм до формування сучасної цілісної страхової системи. Дотепер серед вчених немає єдиної думки про період виникнення страхування. Частина дослідників [2;3;4] заперечує існування

страхування в докапіталістичних формах і вважає, що страхування виникло лише у XVIII ст. у вигляді комерційного страхування. Проте, з точки зору більшості вчених, страхування має історію становлення та розвитку ще з часів Античної епохи. [5;6;7] Значна частина вчених схиляється до думки, що страхування пройшло три етапи розвитку: I етап – античне страхування, яке виникло за два тисячоліття до н.е. в Древній Греції, Єгипті, Древньому Римі, Індії тощо; II етап – середньовічне (гільдійсько-цехове) страхування (X – XIV ст.); III етап – страхування в епоху капіталізму (XIV ст. – до нашого часу). Однак, до сьогодні не існує єдиної думки серед вчених щодо часу виникнення, періодів формування та розвитку страхової системи. З метою виявлення логіки трансформацій страхування та страхової системи, впорядкування і вдосконалення існуючої періодизації детально проаналізуємо кожний етап її розвитку.

Первинні спроби страхування у стародавні часи здійснювалися за принципом взаємодопомоги, найпростішою формою страхового захисту було натуральне страхування. Перші угоди про страхову взаємодопомогу мають коріння у глибокій давнині і стосуються галузі торгівлі, морських та сухопутних перевезень [8]. Вавилонський цар Хаммурапі (1792-1750 рр. до н.е.) видав закон, який зобов'язував укладати угоди між учасниками торговельного каравану [9]. Угоди, які передбачали попереднє акумулювання коштів для захисту від можливих збитків, уклалися у стародавні часи у Палестині та Сирії на випадок падежу або крадіжки худоби, нападу хижаків на караван [10]

Страховий захист стосувався не тільки майна, але й життя та здоров'я особи та їхніх сімей. Приблизно у 970–931 рр. до н.е. єгипетські каменярі, які брали участь у спорудженні пірамід, заснували каси взаємодопомоги на користь своїх товаришів або їхніх родин у разі каліцтва або загибелі від нещасного випадку [11]. У Стародавньому Єгипті та Римі створювалися товариства релігійного характеру (*collegia tenuiorum*), які збирали зі своїх членів внески для виплати певної суми коштів родичам померлого учасника товариства [12].

В Україні одним із перших законодавчих актів, які запроваджували соціальну допомогу полоненим, були договори з греками, укладені у 911 і 945 рр. князями київськими Олегом і Ігорем «Про порятунок полонених» [13]. Розвиток та набуття процесів благодійництва організаційних форм відбулося у 996 році за князя Володимира, який видає Статут (закон), за яким церковні структури та духовенство повинні здійснювати опікування за лікарнями, лазнями, притулками та самотніми [14].

Отже, починаючи з часів Античної епохи відбулося становлення та організація страхування як соціально-економічного явища. У стародавні часи знайшли свої витоки дві галузі сучасного страху-

вання: майнове страхування як захист від збитків при морських перевезеннях, торгівельних караванів, втрати тварин та врожаю; особове страхування – допомога у випадку смерті, хвороби, каліцтва. Водночас спостерігається зародження основ сучасного соціального страхування у вигляді виплат на поховання, матеріальної допомоги сім'ї померлого, нужденним, сиротам та інше. Захист нужденних здійснювався у формі особистої або громадської доброчинності, взаємодопомоги, однак, цей захист не мав ознак системності.

Аналіз історичних джерел дозволив виокремити основні характерні ознаки первинних форм страхування, це – страхування використовувалося як інструмент захисту на основі колективної взаємодопомоги; відсутність страхових премій, які сплачувалися на постійній, періодичній основі; формування страхового фонду відбувалося не за рахунок заздалегідь сплачених внесків учасників, а при необхідності відшкодування збитків; відсутність чіткої законодавчої регламентації; несистемність взаємодопомоги; основною метою страхування була взаємодопомога, а не отримання прибутку. Отже, період з Античних часів до X ст. н.е. вважаємо I етапом формування та розвитку страхування і страхової системи.

Характерною особливістю середньовіччя було виникнення великої кількості доброчинних організацій і розвитку стихійної благодійності. Із поступовим розвитком суспільства захист бідних і нужденних починає перебирати на себе церква, яка стає благодійницькою організацією. З часів Київської Русі допомога нужденним здійснюється з боку князя через церкву. У Західній Європі набули поширення програми «останньої надії», які організовувалися церковними общинами, доброчинними організаціями та державою. Разом із розвитком приватної благодійності, цей етап характеризується тим, що держава починає звертати увагу і засуджувати злиді, бідність та боротися з ними адміністративними методами [15]. Вперше наблизились до формування організаційних основ соціального страхування у XIII ст. на Балканах у місті Дубровник, де була започаткована програма страхування від нещасних випадків із відповідними внесками та виплатами застрахованим особам [16]. У Германії представниками гірничих професій були засновані спільні каси для матеріальної підтримки потерпілих від нещасних випадків, які були пов'язані із професійним ризиком. Ідея захисту знайшла своє втілення у германських народів шляхом створення купецьких гільдій, а пізніше цехів. Такі форми страхування були колективними організаціями. У XII столітті в Ісландії були створені союзи селян для взаємного забезпечення на випадок пожежі або падежу худоби, які за принципом функціонування були дуже схожі на сучасні страхові компанії. Заможні селяни об'єднувалися

у спілки для взаємного захисту, а у разі настання страхового випадку відшкодовували частину збитків у грошовій формі, а частину – у матеріальній.

У 1300 році в Бельгії практикувалося оплата страхових премій за морські ризики, а у наступному сторіччі були встановлені страхові тарифи на регулярні плавання з Лондона на континент і назад. Розвивалося страхове законодавство. Заборона декретом папи Григорія IX лихварства сприяла розвитку системи захисту і появи страхового договору [17].

В епоху середньовіччя набули подальшого розвитку первинні форми майнового страхування (страхування морських перевезень, страхування на випадок пожежі, страхування худоби, врожаю та ін.); особового страхування (розвиток організованих форм благодійності, допомога нужденним через церкву та державу); подальший розвиток основ соціального захисту (захист бідних і нужденних церквою, боротьба із злиднями, жебрацтвом на державному рівні, зародження визначених норм соціального захисту).

Таким чином, період з XI по XV ст. характеризується активним еволюційним розвитком страхування. Цьому періоду притаманні такі основні форми захисту майна та особи: створюються колективні форми страхування (гільдії, цехи, союзи селян); поступово розвиваються прелімінарні форми соціального страхування; відшкодування збитків здійснюється як в матеріальній, так і в грошовій формах; зародження інституту страхового договору із притаманними страхуванню атрибутами (тариф, премія, ціна); зародження основ страхового законодавства; підвищення ролі держави у захисті населення. Отже, період середньовіччя з XI по XV ст. визначаємо як II етап формування та розвитку первинних форм страхування та зародження страхової системи.

На початку XVI ст. суттєво активізувався розвиток як майнового, так і особового страхування. Велика Лондонська пожежа 1666 року, під час якої загинуло 70000 чоловік і було знищено 13200 будівель у центрі Лондона, сприяла активному розвитку страхування майна від вогню. Вважається, що страхування життя також зародилося у Великобританії у 1762 році і до кінця XVIII століття в Західній Європі налічувалося близько 100 різних видів майнового та особистого страхування [17]. Початок XVII ст. характеризується виникненням перших акціонерних страхових компаній, наприклад, відома Голандсько-Ост-Індська компанія, крім торгової діяльності, займалася також страхуванням.

Видатну роль у формуванні та розвитку страхування відіграв французький математик, фізик і філософ Блез Паскаль, який у 1650 році формулює закон великих чисел, який започатковує проведення статистичних розрахунків, зокрема для страхування. Англійський вчений Едмунд Галлей

у 1693 р. (на підставі даних про смертність жителів м. Бреслау) публікує науково обґрунтовані таблиці смертності, які почали використовувати у страхуванні життя. У 1697 р. вийшли друком роздуми німецького математика Готфріда Вільгельма фон Лейбніца про усі ймовірні види ризиків, за яких необхідно звертатися до страхування. Не менш значна подія відбулася 13 грудня 1771 р. у лондонській кав'ярні Едварда Ллойда, коли 79 купців підписали угоду про внесення кожним у Банк Англії визначених сум для здійснення страхових операцій, а через п'ять років члени асоціації «Лондонський Ллойд» прийняли «Підписаний формуляр Ллойда» (формуляр договору морського страхування), ряд положень якого донині застосовують у міжнародній практиці. У 1871 р. парламент Великобританії прийняв закон, відповідно до якого комітет Едварда Ллойда було реорганізовано в корпорацію «Ллойд» [11].

На початку XVI ст. в Україні набуло розвитку «особливе військове, державне, політичне, культурно-історичне та педагогічне явище – козацький рух. У Запорізькій Січі піклування про козаків, їхнє лікування та догляд взяли на себе шпитали при монастирях, поширюється розвиток спеціальних будинків для бідних, немічних, сиріт. Фінансувалися ці установи як за рахунок громадян, так і окремих заможних осіб». [18]. Отже, вже на початку XVI ст. в Україні з'явилися перші паростки державного забезпечення малозабезпечених, дітей, хворих, з'являється примітивні форми медичного страхування.

Усвідомлення вирішальної ролі держави і формування державної структури щодо соціального захисту населення відбулося за часів правління Петра I (1682-1725) та Катерини II, яка у 1775 році видала адміністративний Звід законів про губернії, який передбачав організацію спеціального органу – приказів громадської опіки, установ із соціальними функціями, включаючи медичне забезпечення [19].

Період з XVI – до початку XIX ст. ідентифікуємо як III-й етап розвитку страхування, характерними ознаками якого стали: активізація розвитку і розповсюдження видів майнового та особового страхування; зародження комерційного страхування та виникнення перших акціонерних страхових компаній; активізація наукових досліджень, які застосовувалися і сприяли інноваційному розвитку страхування (закон великих чисел, теорія ймовірностей, таблиця смертності); зародження корпорації «Ллойд»; поява основ державного забезпечення малозабезпечених, хворих, дітей, сиріт; соціальний захист і соціальна підтримка населення набувають ознак сучасного соціального страхування.

Починаючи з середини XIX ст., відбувається інтенсивний розвиток промисловості, виробни-

цтва та торгівлі. Стрімкий економічний розвиток супроводжується виникненням значної кількості нових ризиків, які стосуються як втрати майна, так і здоров'я та життя громадян. З метою захисту від значних збитків при морських перевезеннях вантажу в Одесі у 1857 році було створено Російське товариство пароплавства і торгівлі із страховим капіталом в один мільйон рублів, яке брало на страхування ризику втрати судна та вантажу. Активний розвиток на території України цукрової галузі сприяв створенню в 1872 році першого товариства взаємного страхування – «Товариство взаємного страхування від вогню буряко-цукрових і рафінадних заводів» для страхування учасників Товариства від пожеж на виробництві, які на той час приносили значні збитки [20]. У 1877 році виникають товариства взаємного страхування землевласників від градобобою, а у 1902 році починає діяти перше взаємне товариство страхування життя з управлінням в Києві [21, с. 268].

На землях Західної України почала свою діяльність перша національна страхова компанія «Дністер» (1891 р.), яка за статутом була господарським об'єднанням взаємного типу, учасники товариства в обов'язковому порядку дотримувалися принципів солідарності і рівності інтересів. Після цього у 1899 році було створено «Одеське товариство взаємного страхування фабрикантів і ремісників від нещасного випадку з їх робітниками і службовцями», яке стало прообразом сучасних видів комерційного та соціального страхування. Створювалися й інші Товариства – Чорноморське, Київське Харківське та інші. Таким чином, перші страхові компанії на сучасній території України створювалися у вигляді товариств взаємного страхування, які покривали збитки втрати майна і в промисловості, і в сільському господарстві.

Наприкінці Першої світової війни в Україні почало активно розвиватися кооперативне страхування. Так як довоєнна система земського страхування була у стані занепаду, виникла потреба у реформуванні та реорганізації цього виду страхування. Для цього українським «Коопцентром» разом із усіма центральними спілками було створено статут Української кооперативної страхової спілки [17].

У кінці XIX – на початку XX ст. історично сформувалося страхування відповідальності. Існування цієї галузі страхування нараховує трохи більше 100 років, розвиток відбувався відповідно до технічного прогресу та наукових досягнень. Раніше всіх страхування цивільної відповідальності виникло у Франції в 1885 році у поєднанні зі страхуванням кінного транспорту від аварій. Суттєвий вплив на розвиток страхування відповідальності мала зростаюча кількість нещасних випадків на виробництві, які були пов'язані із застосуванням машинної техніки. У Німеччині цей вид страхування було

впроваджено з 70-х років XIX ст., у Великобританії – з 80-х років; в Росії – на початку XX ст. (Закон про винагороду потерпілих, 1908 р.) [21, с. 37]. На початку XIX ст. спостерігається активний розвиток страхування майна та відповідальності не тільки з метою страхового захисту, але й з метою отримання прибутку, тобто на комерційній основі.

Активного розвитку на початку XIX ст. зазнало також і особове страхування, яке на той час не було відокремлене від соціального страхування. Вже всередині XVIII ст. у найбільш розвинених країнах Європи – Англії і Франції почало активно розвиватися добровільне страхування щодо захисту здоров'я та життя особи. Наприкінці XVIII ст. професійні робочі союзи з'являються у всіх капіталістичних країнах Європи та Америки. Крім захисту у випадку хвороби та смерті союзи і товариства започаткували основи пенсійного забезпечення людям похилого віку і інвалідам, а також страхування не лише робочих, але й їхніх родин. У зв'язку з тим, що добровільне страхування було доступно лише заможним верствам населення і повністю лягало на плечі самих робітників, виникла необхідність організації нової форми страхування – обов'язкового соціального страхування.

На думку більшості науковців, сучасна система соціального захисту почала створюватися у XIX ст. із розвитком крупного промислового виробництва і залученням найманої праці. Бурхливий розвиток промисловості з другої половини XIX ст. зумовив необхідність у нормативно-правовому забезпеченні та регулюванні трудових відносин. У цей період зароджується нова концепція соціального захисту, яка базувалася на колективній відповідальності суспільства за утримання людей похилого віку, сиріт, безробітних, компенсацій травмованим робітникам та членам їхніх сімей. Ця система складалася із трьох складових: державної системи страхування; приватних систем страхування; різні форми благодійності.

Разом з тим, більшість вчених виникнення повноцінної системи обов'язкового державного соціального страхування у XIX ст. пов'язують із діяльністю канцлера Німеччини Отто фон Бісмарка, за ініціативи якого було прийнято ряд законів щодо соціального страхування населення. Прийняті в Німеччині закони стали віхою, від якої починається відлік формування сучасної системи соціального страхування. Ці закони вперше в історії передбачали систему компенсації втрат заробітку внаслідок хвороби, трудового каліцтва, інвалідності, забезпечення у старості.

В Англії аналогічні із німецькими закони про соціальне страхування були прийняті під тиском робочого руху лише у 1908-1911 рр. Поряд з гарантіями у зв'язку з безробіттям, хворобою і пенсійним забезпеченням система соціального страхування містила елементи охорони здоров'я [22, с. 124].

У Швеції основи соціального страхування були закладені у 1889 році шляхом прийняття закону про охорону праці, а з 1913 року впроваджена перша національна програма соціального забезпечення (система народних пенсій) [23, с. 21]. У Данії з 1881 року впроваджено систему постійної допомоги, яка виплачувалася людям похилого віку, які не мали інших джерел утримання, а з 1922 року цій допомозі надано характеру претензії [24, с. 16].

Істотний вплив на розвиток соціального страхування в Україні відіграла геополітична роздільність території держави протягом значного періоду. Землі сучасної України були розділені між сусідніми державами, що й породило значні відмінності у системах соціального захисту. Найбільш прогресивне соціальне законодавство діяло в Україні, коли українські землі були під владою Чехословаччини. На землях України у той період діяв закон про обов'язкове страхування робітників від інвалідності, хвороби та старості, закон про пенсійне забезпечення для службовців. У створенні фондів страхування від безробіття брали участь роботодавці та держава у формі бюджетних дотацій.

За період 1882-1903 рр. у Росії було прийнято дев'ять законів, які отримали назву «Фабрично-заводське законодавство». Це законодавство поширювалося і на українські землі, які на той час знаходилися у складі Російської імперії [18]. У царській Росії перший закон про пенсійне страхування був прийнятий ще у 1861 році, закон мав назву «Про допоміжні товариства» і стосувався гірничої галузі [25, с. 17]. На території України у часи, коли Україна входила до складу Російської імперії, існували колективна та індивідуальна форми страхування від тимчасової втрати працездатності, нещасних випадків (запроваджено у 1903 році) та настання старості. В Одесі, починаючи з 1899 року діяло Товариство взаємного страхування фабрикантів і ремісників від нещасних випадків, яке у 1902 році застрахувало близько 7000 осіб. У 1905 році Чорноморським товариством взаємного страхування було започатковане страхування судновласників від нещасних випадків із їхніми робітниками і службовцями [16, с. 14-17]. У Херсонській губернії приватні страхові товариства брали на страхування й інші страхові ризики – смерть застрахованої особи, інвалідність та непрацездатність.

Однак, в Росії та Україні державне соціально страхування з'явилося значно пізніше, ніж у більшості розвинених країн – у XX ст., і не набуло широкого розповсюдження. До 1917 року пенсійне забезпечення мали тільки окремі види професійної діяльності, в основному, державні службовці. Більш широкого застосування на теренах Росії та України у XIX ст. набуло добровільне страхування через емеритальні каси. Наприкінці XIX ст. в Україні діяло більше 200 емеритальних, пенсійних і страхових кас [25, с. 25].

Подальший, радянський період розвитку страхової системи на території України потребує окремого, ґрунтовного дослідження.

Проведений аналіз розвитку страхування з початку XIX ст. до 20-х років XX ст. дозволив виокремити основні риси цього періоду, а саме: виникнення значної кількості нових видів майнового та особового страхування, а також страхування відповідальності; подальший розвиток системи комерційного страхування; виникнення, розвиток та занепад на території України ТВС та страхових кооперативів; зародження і розвиток нової концепції соціального захисту, яка складалася із трьох складових: державна система страхування, приватна система страхування, різні форми благодійності; виникнення системи обов'язкового державного соціального страхування. Однак, основною рисою цього етапу розвитку страхування та страхової системи став розвиток системи соціального захисту, який у значній мірі сприяв розвитку крупного промислового виробництва і залученням найманої праці. Таким чином, еволюційна трансформація системи страхування з початку XIX ст. до 20-х років XX ст. ідентифікується як IV етап її розвитку, основною ознакою цього етапу стало виокремлення системи соціального страхування та системи комерційного страхування як окремих, але взаємопов'язаних елементів страхової системи.

Висновки з проведеного дослідження.

Аналіз формування та розвитку страхування за достатньо тривалий історичний період показав, що кожний етап розвивається за певними, притаманними даному періоду законами, формує свої специфічні особливості та слугує підґрунтям для еволюційної трансформації наступного періоду. Вивчення зародження, формування та розвитку страхової системи крізь призму історичного еволюціонізму дозволило дослідити та зрозуміти логіку її динамічних трансформацій, виявити причинно-наслідковий характер цих перетворень та сприяє вирішенню проблеми формування нової теорії страхування та страхової системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Норт Д. Функционирование экономики во времени. – Нобелевская лекция 9 декабря 1993 г. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=981#t4#t4l>.
2. Адамова О. Генеза морського страхування / О. Адамова // Юридичний вісник. – 2012. – № 3. – С. 67-72;
3. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права: [в 2-х т.] / Г.Ф. Шершеневич. – М.: Статут, 2003. – Т. 2. – 544 с.
4. Серебровский В.И. Очерки советского страхового права / В.И. Сербровский. – М., 1926. – 184 с.
5. Красницька Г. Історичний розвиток соціального захисту населення в Україні / Г. Красницька,

Н. Ченнищук // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://e-catalog.mk.ua/cgi/base_moba/cgiirbis_64.exe.

6. Мальований М.І. Історія розвитку соціального захисту у світі [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2011_3/253.pdf.

7. Озернюк Г.В. Історичні витоки та формування страхових правовідносин / Г.В. Озернюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – Вип. 3. Том 1. – С. 95-98.

8. Микитюк В.О. Становлення та організація страхування в епоху Античності та Середньовіччя [Електронний ресурс] // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 4 (47). – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/20/VKhnuvs/2009_47/47/8.pdf.

9. Хрестоматія по всеобщей истории государства и права: учеб. пособие / сост. В.Н. Садилов, под ред. проф. З.М. Черниловского. – М.: Фирма Гардорино, 1966. – 495 с.

10. Райхер В.К. Общественно-исторические типы страхования / В.К. Райхер. – М.: Изд-во академ. наук СССР, 1947. – 282 с.

11. Історія виникнення та розвитку страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу: studopedia.org/4-154999.html.

12. Серебровский В.И. Избранные труды по наследственному и страховому праву. Изд. 2-е, испр. / В.И. Серебровский. – М.: «Статут», 2003. – 558 с.

13. Злупко С.М. Людський потенціал, зайнятість і соціальний захист населення в Україні: навч. посіб. / Злупко С.М., Радецький Й.І. – Львів.: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 192 с.

14. Фурман А. Історія соціальної роботи: навч. інструментар. [Електронний ресурс] / А. Фурман, М. Підгурська. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Psis.

15. Калашников С.В. Очерки теории социального государства / С.В. Калашников. – М.: Экономика, 2006. – 362 с.

16. Підлипна Р.П. Основні засади та історичні етапи становлення і розвитку соціального страхування / Р.П. Підлипна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 11. Частина 1. – С. 14-17.

17. Горб В.А. Еволюція поняття страхування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://stp.diit.edu.ua/article/viewFile/6862/5889>

18. Денисенко Т.М. Становлення та розвиток системи соціального захисту населення в Україні / Т.М. Денисенко // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 33. – С. 96-103.

19. Прокопенко Л.Л. Генеза та розвиток державної освітньої політики в Україні (IX – поч. XX ст.): монографія / Л.Л. Прокопенко. – Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2008. – 488 с.

20. Адамов А.С. Історичні аспекти взаємного страхування / А.С. Адамов // Актуальні проблеми держави і права. – 2009. – Вип. 51. – С. 253-258.

21. Вобльй К.Г. Основы экономии страхования / К.Г. Вобльй. – К.: Типографія І.І. Чоколова, 1915. – 401 с.

22. Социальная политика буржуазного государства. Отв. ред. д.э.н. С.Н. Надель. – М., Наука, 1987. – 208 с.

23. Сіденко С.В. Соціальний вимір ринкової економіки: монографія / С.В. Сіденко. – К.: Вид. центр «Київський університет», 1998. – 248 с.

24. Соціальна політика: навч. посіб. / укл. А.В. Грищенко. – Чернівці: Прут, 2003. – 152 с.

25. Воскобойніков В. Сторінки української та світової історії недержавного пенсійного забезпечення / В. Воскобойніков // Вісник Пенсійного фонду України. – 2003. – № 12. – С. 25-26.

КЛЮЧОВІ СКЛАДОВІ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ БАНКІВ

KEY COMPONENTS AND CURRENT TRENDS OF THE DOMESTIC BANK DEPOSIT POLICY

УДК 336.717.3

Приступа Л.А.к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницький національний
університет**Павлюк А.В.**студент
Хмельницький національний
університет**Стасюк Д.І.**студент
Хмельницький національний
університет

У статті викладено сучасне розуміння сутності та складових депозитної політики банківських установ. Визначено основні завдання та принципи управління депозитною діяльністю банків. Розкрито зміст ключових функцій об'єкта та суб'єкта управління депозитною політикою банку. Проведено аналітичну оцінку депозитної політики на рівні країни та ключового системоутворюючого банку (ПАТ «Ощадбанк») за 2013-2015 роки. Виявлено та описано сучасні тенденції депозитної політики вітчизняних банківських установ. Акцентовано увагу на актуальних питаннях формування та реалізації депозитної політики банків в Україні та окреслено шляхи їх вирішення.

Ключові слова: депозитна політика, складові політики, депозитна діяльність, формування депозитної політики, реалізація депозитної політики.

В статье изложены современное понимание сущности и составляющих депозитной политики банковских учреждений. Определены основные задачи и принципы управления депозитной деятельностью банков. Раскрыто содержание ключевых функций объекта и субъекта управления депозитной политикой банка. Проведено аналитическое оценивание депозитной политики на уровне страны и ключевого системообразующего

банка (ПАО «Ощадбанк») за 2013-2015 годы. Выявлены и описаны современные тенденции депозитной политики отечественных банковских учреждений. Акцентировано внимание на актуальных вопросах формирования и реализации депозитной политики банков в Украине и намечены пути их решения.

Ключевые слова: депозитная политика, составляющие политики, депозитная деятельность, формирование депозитной политики, реализация депозитной политики.

The article presents the current understanding of the nature and constituents of the banks deposit policy. The main tasks and principles of the deposit policy of banks are defined. The content of the key features of the object and the subject of management bank deposit policy are disclosed. An analytical assessment of the deposit policy at the state level and key backbone bank (PJSC «Ощадбанк») for 2013-2015 are conducted. Discovered and described current trends of the deposit policy of domestic banks. The attention is focused on the topical issues of formation and implementation of the deposit policy banks in Ukraine and ways of solving them.

Key words: deposit policy, components of policy, deposit activity, formation of the deposit policy, implementation of the deposit policy.

Постановка проблеми. Сталий розвиток вітчизняної банківської системи та ефективне функціонування банківських установ у сучасному бізнес-середовищі визначається обґрунтованою політикою управління. Ключовим об'єктом у даному процесі є ресурсна база банку. Саме тому, обґрунтована конкурентоспроможна депозитна політика сприятиме підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень щодо залучення та використання ресурсів з депозитних джерел, забезпечуючи фінансову стабільність та надійність, покращуючи ділову репутацію банку та збільшуючи показники прибутковості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням змісту та складових депозитної політики у контексті розвитку банківської системи займалась велика кількість як зарубіжних, так і вітчизняних вчених.

Вагомі розробки у вивченні депозитних коштів у складі ресурсів сучасних банківських установ проводили такі зарубіжні економісти, як: Г. Айленбергер, Р. Еллер, П. Роуз, які аналізували проблеми формування депозитних вкладів у структурі ресурсної бази банку.

Теоретичний та науково-методичний базис управління ресурсним забезпеченням вітчизняних

банківських установ з депозитних джерел формують дослідження науковців, серед яких: А. Мороз, М. Савлук, В. Ричаківська, О. Дзюблюк, В. Рисін, В. Алексєнко, В. Базилевич, Н. Внукова, С. Волосович, Н. Парасій-Вергуленко, А. Череп та ін.

Сучасні дослідження окремих теоретико-методичних аспектів депозитної політики у загальній системі управління діяльністю банків проведено: С. Кучеренко, Ю. Нагорним, Н. Черевик, Л. Аврамчук, О. Бартош, Д. Циганюк, В. Коваленко та ін. [1-7 та ін.].

Проте, сучасні умови розвитку економіки потребують поглиблення існуючих напрацювань та подальших розробок у площині формування та реалізації депозитної політики вітчизняних банківських установ.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності і змісту ключових складових та сучасних тенденцій депозитної політики вітчизняних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення та системне узагальнення доробку вітчизняних та зарубіжних економістів щодо проблем банківського менеджменту є основою для розуміння сутності депозитної політики банку як комплексу заходів щодо формування асортименту

депозитних послуг, різноманітних форм та методів залучення коштів з метою забезпечення стійкості та надійності ресурсної бази і високого рівня конкурентоспроможності на фінансовому ринку.

Враховуючи це, основну мету депозитної політики банківської установи необхідно розглядати, як залучення якнайбільшого обсягу грошових ресурсів за найнижчою ціною.

Зміст депозитної політики виявляється у забезпеченні фінансової стабільності та стійкості банку, рентабельності, ліквідності, надійності, адекватності процесів її формування і реалізації потребам клієнтів.

До переліку основних завдань депозитної політики вітчизняних банківських установ у сучасному бізнес-середовищі необхідно віднести:

- підтримку достатнього рівня ліквідності банку;
- поєднання різноманітних видів депозитів;
- забезпечення взаємозв'язку та взаємоузгодженості між депозитними та кредитними операціями щодо їх обсягів та термінів;
- активізацію роботи по впровадженню нових та підвищенню якості існуючих банківських послуг;
- дотримання високих стандартів культури обслуговування клієнтів.

Ураховуючи вплив загальних принципів управління, основні принципи управління депозитною діяльністю банків необхідно визначати у наступному складі:

– інтеграція із загальною системою менеджменту у банку, що передбачає тісний взаємозв'язок як із системою фінансового менеджменту, так і з іншими функціональними системами: операційною діяльністю, менеджментом персоналу, інноваційним менеджментом. Адже прийняті рішення у будь-якій з означених сфер впливатимуть на розширення чи скорочення ресурсної бази банку.

– комплексний характер формування управлінських рішень щодо залучення депозитних ресурсів. Депозитна політика банку є комплексною системою управління, яка забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить частку у загальну результативність депозитної діяльності банку.

– плановість і системність у розробці та реалізації управлінських рішень. Планування узгодженості кредитно-депозитних операцій з метою забезпечення збалансованості ресурсної бази банку, системності у розробці стратегії і тактики управління депозитною діяльністю.

– високий динамізм фінансового управління, який враховує зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища формування та використання депозитних ресурсів банку, форм організації банківської діяльності, фінансового стану, кон'юнктури фінансового ринку.

– варіативність підходів до розробки рішень у сфері депозитної політики банку через прогнозування

варіантів їх прийняття, обґрунтування та пошуку оптимальних у відповідності до заданих критеріїв.

– стратегічна орієнтованість управління депозитною діяльністю банківської установи, її узгодженість із стратегією довгострокового розвитку для досягнення стратегічної мети та забезпечення сталого розвитку.

Основна мета і завдання депозитної політики банку реалізуються через виконувані функції об'єкта і суб'єкта управління.

Об'єктом системи управління депозитною політикою банку (керуваної підсистеми), на нашу думку, є депозитні ресурси, їх обсяг та структура, складові формування і напрями використання.

З огляду на це, можна виділити дві основні функції об'єкту управління депозитною політикою банку: відтворювальну та контрольну. Перша функція полягає у ефективному відтворенні залучених депозитних ресурсів через подальше їх використання та забезпечення безперервності життєдіяльності, а друга сприяє здійсненню ефективного регулювання і оперативному реагуванню на економічні зміни умов функціонування банківської установи.

Суб'єкт системи управління депозитною політикою банку (керуюча підсистема) розглядається нами, як спеціальна група людей, яка за допомогою різних форм управлінського впливу забезпечує цілеспрямоване функціонування об'єкту.

Тому до ключових функцій суб'єкта управління депозитною політикою банку необхідно включати:

– планування, як основу для прийняття фінансових рішень, що включає комплекс заходів з розробки планових завдань депозитної політики банку та інструментів реалізації на практиці, визначення груп цільового впливу;

– прогнозування, що забезпечує передбачення відповідних змін депозитної політики, в межах якого проводиться оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища, ринкової кон'юнктури, виконується SWOT-аналіз депозитної діяльності банку;

– організація, яка полягає у ефективному функціонуванні організаційної структури управління та використанні даних аналізу продуктової, цінової, збутової політики для удосконалення маркетингових підходів та розробки нових продуктів, що забезпечать подальше нарощення обсягів депозитних ресурсів;

– аналіз та оцінка акумульованих депозитів з позиції наявного обсягу, динаміки та структури ресурсного потенціалу банку;

– контроль, як перевірка ефективності формування та використання депозитних ресурсів, визначення відхилень від планових показників та необхідності внесення корективів.

Проводячи аналіз сучасного стану депозитної бази вітчизняних банків протягом 2013-2015 років

[8], варто відмітити, що у 2014 році спостерігалось суттєве погіршення економічної ситуації, насамперед через ведення воєнних дій на сході країни. Крім того, економічну активність протягом року стримували несприятлива кон'юнктура на зовнішніх ринках, зниження внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, розрив міжрегіональних зв'язків внаслідок анексії АР Крим. У цілому за 2014 рік загальний обсяг нових депозитних договорів був більшим, ніж у попередньому році. У результаті зацікавленості банків у нарощуванні депозитної бази процентні ставки за депозитами резидентів підвищувалися. Переважно зросла вартість депозитів нефінансових корпорацій. Порівняно з попереднім роком депозити резидентів у середньому подорожчали з 1,0 процентного пункту – до 11,5% річних.

На сьогоднішній день депозитний ринок України переживає повільне відродження після банківської паніки, викликані військово-політичною невизначеністю, дефолтами банків та девальвацією національної валюти.

Аналіз динаміки обсягів депозитів банків України за 2013-2015 роки (таблиця 1) дозволяє зробити наступні висновки, а саме, що у 2015 році загальна сума зобов'язань збільшилась на 38012 млрд. грн порівняно з 2013 роком і на 28943 млрд. грн порівняно з 2014 роком. Ці зміни пов'язані з вагомим зменшенням суми коштів фізичних осіб у 2015 році на 44666 млрд. грн порівняно з 2013 роком та на 27311 млрд. грн у порівнянні з 2014 роком.

Дана закономірність була спричинена в основному зменшенням довіри суб'єктів господарювання до банківської системи внаслідок політичної нестабільності в державі та наслідків фінансової кризи. Сума коштів суб'єктів господарювання у 2015 збільшилась на 82678 млрд. грн у порівнянні з 2013 роком та зросла на 56254 млрд. грн порівняно з 2014 роком.

У структурі депозитного портфелю банків України протягом 2013-2015 років переважаючою, не дивлячись на стійке зменшення, залишалась частка коштів фізичних осіб (таблиця 2). Так у 2013 році у загальній сумі депозитів вона становила 64,86%, у 2014 – 61,43%, у 2015 – 55,05%.

Розширення ресурсної бази банків за рахунок депозитів фізичних осіб – явище позитивне, так як дані вклади є переважно строковими (на відміну від депозитів юридичних осіб), що у свою чергу дає можливість створення надійної та передбачуваної бази для кредитних операцій вітчизняних банків, адже, зрозуміло, що сформована ресурсна база направляється на забезпечення активних операцій.

При вивченні сучасних тенденцій депозитної політики вітчизняних банківських установ, вважаємо за доцільне провести оцінювання депозитного портфелю ПАТ «Ощадбанк» як найстабільнішого учасника ринку банківських послуг та системоутворюючого банку державної форми власності.

Проведемо аналіз складу та динаміки депозитного портфелю за 2013-2015 роки (рисунок 1).

Упродовж 2013-2015 років депозитний портфель ПАТ «Ощадбанк» вирізнявся стійкою тенден-

Таблиця 1

Динаміка обсягів депозитів банків України у розрізі коштів суб'єктів господарювання та коштів фізичних осіб за 2013-2015 роки*

Показники	Роки, млрд. грн			Абсолютне відхилення (+,-), млрд. грн			Відносне відхилення, %		
	2013	2014	2015	2014 до 2013	2015 до 2014	2015 до 2013	2014 до 2013	2015 до 2014	2015 до 2013
Кошти суб'єктів господарювання	234 948	261 372	317 626	26 424	56 254	82 678	111,25	121,52	135,19
Кошти фізичних осіб	433 726	416 371	389 060	-17 355	-27 311	-44 666	95,99	93,44	89,70
Усього зобов'язань	668 674	677 743	706 686	9 069	28 943	38 012	101,36	104,27	105,68

*Розраховано авторами за даними [8]

Таблиця 2

Структура обсягів депозитів банків України за 2013-2015 роки*

Найменування статті	2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	сума, млрд. грн	питома вага, %	сума, млрд. грн	питома вага, %	сума, млрд. грн	питома вага, %
Кошти суб'єктів господарювання	234 948	35,14	261 372	38,57	317 626	44,95
Кошти фізичних осіб	433 726	64,86	416 371	61,43	389 060	55,05
Усього депозитів	668 674	100	677 743	100	706 686	100

*Розраховано авторами за даними [8]

цією до зростання з 46340930 млн. грн (2013 рік) до 93437692 млн. грн. (2015 рік). Необхідно звернути увагу на те, що визначальним фактором зазначених змін є зростання коштів фізичних осіб у 2015 році на 147,44% в порівнянні з 2014 роком, до 53947725 млн. грн.

Щодо структури депозитного портфеля ПАТ «Ощадбанк» за 2013-2015 роки, необхідно відзначити зменшення частки депозитів фізичних осіб з 78% до 58% (на 20%) з відповідним зростанням депозитів юридичних осіб з 22% до 42%.

Аналізуючи депозитний портфель ПАТ «Ощадбанк» за 2013-2015 роки у розрізі валют (таблиця 3), можна зробити наступні висновки, а саме, що у 2015 році загальна сума коштів юридичних осіб збільшилась на 29 076 225 млн. грн порівняно з 2013 роком і на 20 711 908 млн. грн порівняно з 2014

роком. Це зростання відбулося за рахунок значного збільшення суми коштів юридичних осіб в національній валюті у 2015 році порівняно з 2014 роком на 8 537 221 млн. грн і на 11 397 013 млн. грн порівняно з 2013 роком. Збільшилась загальна сума коштів фізичних осіб – на 17 357 601 млн. грн у 2015 році порівняно з 2014 роком, і на 18 020 537 млн. грн порівняно з 2013 роком. Зазначимо, що в 2014 році порівняно з 2013 роком відбулося зменшення суми коштів фізичних осіб у національній валюті – на 2 612 460 млн. грн, у 2015 році порівняно з 2014 роком, навпаки, відбулось зростання – на 9 514 748 млн. грн. Сума коштів фізичних осіб в іноземній валюті у 2015 році зросла на 7 842 853 млн. грн порівняно з 2014 роком, і на 11 118 249 млн. грн порівняно з 2013 роком, що можна характеризувати, як позитивну тенденцію.

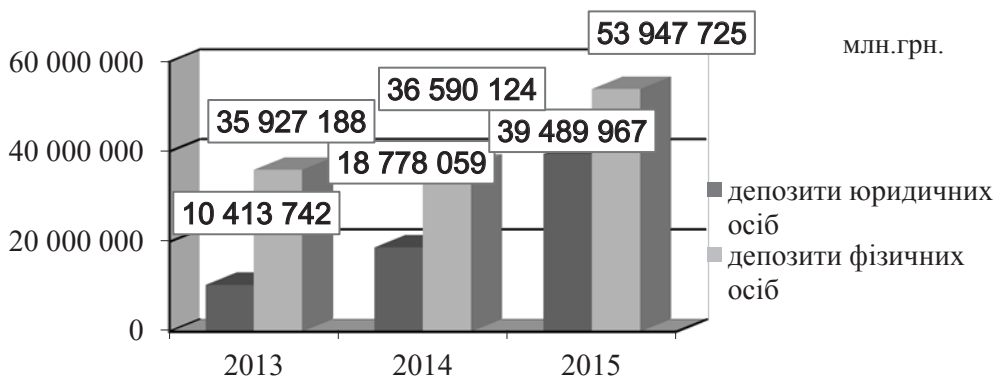


Рис. 1. Динаміка депозитного портфеля в розрізі юридичних та фізичних осіб ПАТ «Ощадбанк» за 2013-2015 роки

(побудовано авторами за даними [9])

Таблиця 3

Стан та динаміка депозитного портфеля ПАТ «Ощадбанк» за 2013-2015 роки у розрізі валют*

Показник	Сума, млн. грн			Відхилення (+,-), млн. грн		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2014 до 2013	2015 до 2014	2015 до 2013
Кошти юридичних осіб, в тому числі:	10 413 742	18 778 059	39 489 967	8 364 317	20 711 908	29 076 225
в національній валюті	9 096 786	11 956 578	20 493 799	2 859 792	8 537 221	11 397 013
в іноземній валюті	1 316 956	6 821 481	18 996 168	5 504 525	12 174 687	17 679 212
Кошти фізичних осіб, в тому числі:	35 927 188	36 590 124	53 947 725	662 936	17 357 601	18 020 537
в національній валюті	28 736 981	26 124 521	35 639 269	- 2 612 460	9 514 748	6 902 288
в іноземній валюті	7 190 207	10 465 603	18 308 456	3 275 396	7 842 853	11 118 249

* Розраховано авторами за даними [9]

Таблиця 4

Кошти клієнтів ПАТ «Ощадбанк» у розрізі строковості*

Показник	Сума, млн. грн			Відхилення (+,-), млн. грн		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2014 до 2013	2015 до 2014	2015 до 2013
Поточні рахунки	17 847 260	21 693 178	44 822 503	3 845 918	23 129 325	26 975 243
Строкові кошти	28 561 473	34 515 818	49 431 203	5 954 345	14 915 385	20 869 730
Усього коштів клієнтів	46 408 733	56 208 996	94 253 706	9 800 263	38 044 710	47 844 973

* Розраховано авторами за даними [9]

Ключовими параметрами оцінки депозитного портфеля банківської установи є види залучених коштів, джерела їх походження та стабільність.

Для більш точної характеристики депозитної бази необхідно визначити стабільну частину депозитів, яка може бути використана для цілей кредитування без ризику ліквідності. Стабільна частина депозитів включає строкові депозити і частину депозитів до запитання. Строкові депозити, термін погашення яких є відомим, є найбільш стійким ресурсом та найбільш легко піддається плануванню. Саме такий вид депозитів повинен складати основу депозитної бази для розвитку активних операцій банку. Однак строкові вклади є відносно дорогим видом депозитів, що змушує банки залучати менш дорогі, але більш ризиковані депозити до запитання та кошти на поточних рахунках.

Оцінюючи кошти клієнтів ПАТ «Ощадбанк» у розрізі строковості (таблиця 4), відзначаємо, що у 2015 році кошти на поточних рахунках клієнтів збільшилися на 26 975 243 млн. грн, що є досить вагомим, тоді як у 2014 році даний показник збільшився лише на 3 845 918 млн. грн. у порівнянні з попереднім роком. Строкові кошти клієнтів протягом досліджуваного періоду також помітно зросли: у 2014 році на 5 954 345 млн. грн, та у 2015 році на 14 915 385 млн. грн до рівня 49 431 203 млн. грн.

Значний приріст строкових вкладів знижує дохідність операцій банку, проте збільшує ліквідність його балансу. Зростання залишків коштів на рахунках до запитання є свідченням протилежної тенденції.

Слід також додати, що стабільність депозитної бази ПАТ «Ощадбанк» у великій мірі залежить від рівня державної підтримки, зокрема від обсягу депозитів, залучених від підприємств державної форми власності.

Не зважаючи на позитивні тенденції щодо зростання обсягів депозитів у вітчизняних банках, існують і певні проблеми, на які настановляються банки при залученні коштів клієнтів. Зокрема, для банківських установ залишаються актуальними питання: розробки депозитної політики, привабливої для клієнтів, з одного боку, та прибуткової для банків з іншого; формування довіри у потенційного клієнта банку; підвищення зацікавленості індивідуальних осіб у розміщенні своїх коштів на вкладних рахунках; використання цінових та нецінових методів залучення ресурсів; розвиток та впровадження інформаційно-інноваційних технологій для активізації роботи щодо розширення депозитної бази.

Вирішення актуальних проблем формування та реалізації депозитної політики вітчизняних банків за відповідними напрямками може передбачати:

1. З метою впровадження депозитної політики привабливої для клієнтів та прибуткової для банків доцільними є розробка простих і зрозумілих

споживачу депозитних продуктів, що не потребують значних витрат; врахування інтересів найвагоміших клієнтських груп банківської установи;

2. Для формування довіри потенційних клієнтів банку необхідними є дотримання бездоганної ділової репутації; забезпечення фінансової стійкості та надійності банку; ретельне та постійне вивчення інтересів і запитів вкладників – юридичних та фізичних осіб, надання найзручніших форм депозитного обслуговування;

3. Підвищенню зацікавленості індивідуальних осіб у розміщенні своїх коштів на вкладних рахунках сприятимуть удосконалення депозитної політики та ведення якісної кредитно-інвестиційної діяльності; активне використання комплексного обслуговування клієнтів;

4. Оптимізація використання цінових та нецінових методів залучення ресурсів може забезпечуватись формуванням банками адекватної процентної політики, спрямованої на залучення та стійке утримання коштів населення на депозитних рахунках із постійним поліпшенням якості обслуговування клієнтів, розширенням спектру депозитних послуг, додатковими видами послуг та розширення мережі філій;

5. Успішне впровадження інформаційно-інноваційних технологій для активізації роботи щодо розширення депозитної бази передбачає безпосередньо розвиток новітніх банківських технологій запровадження новітніх організаційних форм ведення депозитних рахунків населення, в межах чого доцільним є застосування багатоканальної діяльності, структурно-технологічна перебудови – front-office і back-office, самообслуговування, дистанційного обслуговування, call- центрів, консультативної діяльності, впровадження віртуальних банківських і фінансових технологій, новітніх комунікаційних технологій та засобів і т. ін.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, доцільно зауважити, що в сучасних умовах розвитку банківської системи при формуванні та реалізації депозитної політики вітчизняні банківські установи повинні швидко реагувати на зміни внутрішнього і зовнішнього бізнес-середовища та потреби існуючих і потенційних клієнтів з метою забезпечення сталого зростання депозитної бази, використовуючи традиційні та новітні стратегії і технології ведення банківської діяльності. Ключова роль у забезпеченні високої конкурентної позиції депозитної політики банку належить якісно та кількісно обґрунтованій стратегії і тактиці управління у даній сфері основними домінантами якої є фінанси, клієнти, бізнес-процеси, навчання і розвиток персоналу.

Оцінка результатів реалізації депозитної політики ПАТ «Ощадбанк», як одного з визначальних у банківській системі України, показала, що депозитна база є стабільною та оптимальною, проте,

перспективним є подальше нарощення частки строкових коштів, що забезпечить збільшення ліквідності та розширить кредитно-інвестиційні можливості банківської установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аврамчук Л. А. Роль депозитної політики комерційних банків у структурі механізму банківського менеджменту [Електронний ресурс] / Л. А. Аврамчук. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
2. Бартош О. М. Депозитна політика як складова системи управління діяльністю банку / О. М. Бартош // Фінансовий простір. – 2014. – № 4 (16). – С. 19–24.
3. Коваленко В. В. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрями підвищення: монографія / В. В. Коваленко, К. Ф. Черкашина. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 153 с.
4. Кучеренко С. А. Депозитна політика банку та основні напрями її реформування / С. А. Кучеренко, Я. В. Лихочас // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 6. – С. 342–345.
5. Нагорний Ю. І. Проблеми системи страхування депозитів в Україні та шляхи їх подолання / Ю. І. Нагорний, І. Ю. Кисельова, Ю. М. Ведмідь // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1 (13). – С. 205–210.
6. Циганюк Д. Л. Сучасні тенденції формування ресурсної бази банків України [Електронний ресурс] / Д. Л. Циганюк. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/12390/1/стаття_2_en.pdf.
7. Черевик Н. В. Депозитна політика банків України, облік депозитних операцій [Електронний ресурс] / Н. В. Черевик, Л. М. Гуріна. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1988/1/49.pdf>.
8. Офіційний сайт Національного банку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
9. Офіційний сайт ПАТ «Ощадбанк»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oschadbank.ua/ua/>

РОЗДІЛ 8. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ДО МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ЄВРОПИ НА ПРИРОДНИЙ ГАЗ TO MODELING OF THE EUROPE'S MARKET FOR NATURAL GAS

УДК 519.8

Горбачук В.М.

д.ф.-м.н.,
старший науковий співробітник
Інститут кібернетики
імені В.М. Глушкова
Національної академії наук України

Морозов О.О.

менеджер, Deloitte

Неботов П.Г.

директор,
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання
економіки
Міністерства економічного розвитку
і торгівлі України

На недосконалому ринку характер цін є наслідком поведінки фірми-продавця. Приклад ринку Європи на природний газ сприяє розумінню того, як підтримувати рішення фірми щодо продажів, комбінуючи параметри поведінки і сегментів ринку. Хоча цей ринок вважають неконкурентним, слід брати до уваги також поведінку фірми як ціноотримувача на цьому ринку.

Ключові слова: недосконала конкуренція, цінова дискримінація, ринкова поведінка, міжнародна торгівля, дерегуляція.

На несовершенном рынке характер цен является следствием поведения фирмы-продавца. Пример рынка Европы на природный газ способствует пониманию того, как поддерживать решение фирмы относительно продаж, комбинируя параметры поведения и сегментов рынка. Хотя этот

рынок считают неконкурентным, следует учитывать также поведение фирмы как ценополучателя на этом рынке.

Ключевые слова: несовершенная конкуренция, ценовая дискриминация, рыночное поведение, международная торговля, дерегуляция.

The price pattern on imperfect market results from the behavior of a firm-seller. The case of Europe's market on natural gas gives the understanding how to support a decision of firm sales combining the parameters of behavior and market segments. While that market is viewed as a non-competitive one, the behavior of firm as a price taker on this market should be investigated as well.

Key words: imperfect competition, price discrimination, market behavior, international trade, deregulation.

Постановка проблеми. Підтримка прийняття рішень продавцем потребує економічного аналізу ринків з погляду конкуренції та ціноутворення. Різна поведінка продавця (наприклад, поведінка на ринках досконалої і недосконалої конкуренції) на просторовому ринку веде до помітно відмінних цін [29]. Якщо постачальники мають ринкову владу, різні розташування та витрати на постачання до окремих сегментів ринку, то ціни залежатимуть від поведінки постачальників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На поведінку й результати галузі впливають її специфіка та пріоритети корпоративної сторони, яка приймає рішення і здійснює ринкові продажі. Теорія просторової рівноваги торкається, насамперед, рішень розташування окремих фірм на ринку [29], враховуючи просторову цінову дискримінацію Бертрана чи Курно [25, 27].

Коли розташування задані, необхідно приймати рішення щодо ціноутворення [6]. Розташування фірм і ступінь їхньої конкуренції впливають на ціни [5, 24]. Зосередимось на часовому горизонті у кілька років, на якому задані розташування і потужності фірм. Теорія міжнародної торгівлі дозволяє вивчати стратегії, спрямовані на модифікації характеру торгівлі [14, 15] (один з авторів роботи [15] – Нобелівський лауреат 2008 р.)

Дослідження реальних ринків, скажімо, міжнародних товарних ринків, використовує не аналітичні, а числові моделі, які допускають різноманітну асиметрію чи деталізацію галузей. Незважаючи на свою поширеність, парадигма просторової конку-

рентної рівноваги має суттєві недоліки, серед яких виділяється незадовільне пояснення характеру торгівлі [31]. Можна показати інший недолік цієї парадигми на прикладі характеру цін, обчислюючи рівноважні ціни за різних припущень стосовно поведінки постачальників [32].

Постановка завдання. Мета роботи – з'ясувати, яке припущення стосовно поведінки постачальників краще відповідає реальним спостереженням.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ціни – невід'ємна частина економічної рівноваги. Ціни мотивують учасників досягати рівноваги, хоча предметом економічного аналізу частіше є соціально-економічні питання, стратегії сприяння інвестиціям у виробничі потужності чи інфраструктуру, зміни організаційної структури (дерегуляція, лібералізація чи картелізація галузі), перебіг постачання [23]. Характер цін важливий для всіх без винятку фірм галузі. Економічний аналіз може зосереджуватися на агрегованих мірах регіонального чи глобального виробництва, споживання, добробуту і не брати до уваги цінову інформацію, яка виникає при моделюванні.

Про важливість моделювання особливих рис свідчить припущення Армінгтона про чистий імпорт для розробки моделі, яка пояснює і передбачає характер порівняльної переваги між багатьох регіонів. Це припущення означає екзогенний характер торгівлі: якщо регіон є нетто-імпортером у даному періоді, то залишатиметься нетто-імпортером у всі наступні періоди. Тому це припущення занадто спрощує пояснення торгівлі [26]. Крім

того, це припущення не може замінити моделювання недосконалої конкуренції (олігополістичної взаємодії) для оцінки впливу лібералізації торгівлі на характер торгівлі у межах галузі [34]. Аналогічно оцінювання торгівлі та добробуту потребує методів індустріальної організації [2, 9].

На агрегованому рівні ринок Європи на природний газ визначається попитом і пропозицією. Робота цього ринку також залежить від його особливостей – природи продуктів, числа продавців і покупців, трансакційних витрат, ступеня економії за рахунок масштабу виробництва і розподілу, часових і просторових параметрів, невизначеностей у довгостроковому розвитку тощо.

За винятком низькокалорійного газу біля м.Гронінген (Нідерланди), газ з інших родовищ змішується у трубопроводах. Важлива природа продукту: загалом природний газ вважається однорідним продуктом, хоча споживачі можуть надавати перевагу поставкам від конкретного продавця, виходячи з інших умов продажу, наприклад, умов безпеки та надійності. Тоді при цінній конкуренції теорія передбачає закон однієї ціни: тести коінтеграції показують, що різні ціни газу на кордонах Німеччини [7] чи Франції [8] з часом змінюються пропорційно, вказуючи на інтегрованість ринку.

Число гравців теж характеризує моделі галузі природного газу Європи. У цій галузі є кілька дуже великих постачальників (які перекачують і розподіляють продукт) і споживачів, хоча малі споживачі становлять більшість. Нечисленність і розмір гравців означають ринкову владу, тобто здатність впливати на ціну. Нечисленність виробників продукту пов'язана з наявністю ресурсів: мало країн мають великі запаси природного газу. Більше того, право на видобуток надають лише декільком компаніям. Нечисленність гравців у транспортуванні продукту спричинена великою економією від масштабу стосовно розміру трубопроводу у термінах його прокладання й експлуатування. Мережі передачі та розподілу природного газу є прикладами природних монополій. Незважаючи на стимул до встановлення великих потужностей, наявні трубопроводи чи монополістична конкуренція можуть стримувати потоки природного газу й заважати доступу деяких продавців до ринку, перешкоджаючи конкуренції. Окремого аналізу потребує визначення стратегічної цінності додаткового трубопроводу, скажімо, трубопроводу North Stream з Російської Федерації (РФ) через Балтійське море [30], зважаючи на парадокс Браесса.

Нехай один або кілька виробників B продають природний газ транспортній компанії T , яка його перекачує і перепродає кінцевим споживачам C . Виробники користуються ринковою владою BT відносно транспортувальників як ціноотримувачів; водночас транспортувальники користуються ринковою владою TV відносно виробників як

ціноотримувачів. Аналогічно транспортувальники користуються ринковою владою TC відносно споживачів, а споживачі користуються ринковою владою CT відносно транспортувальників. Комбінації цих взаємозв'язків через ринкову владу ускладнюють моделювання і створюють проблему однозначності розв'язку моделі.

Взаємозв'язок (через ринкову владу) BT моделюється олігополією виробників, а через ринкову владу TV – олігопсонією покупців. Поведінку олігополії вивчає відома у теорії некооперативних ігор модель Курно. Комбінація взаємозв'язків BT і TC задає послідовну ринкову владу від B до T , а потім від T до C . Комбінація взаємозв'язків TC і TV задає ринкову владу транспортувальника як на ринку факторів, так і на ринку продуктів.

Комбінація взаємозв'язків BT і TV говорить про ринкову владу обох сторін – B і T , тобто про так звану двосторонню монополію, яка характеризується множинністю розв'язків відповідної моделі. Проблема однозначності розв'язку моделі можна розв'язувати, використовуючи поняття рішення поділу Неша з кооперативної теорії ігор [28].

Простір є важливим чинником ринку Європи на природний газ, зважаючи на великі відстані до Центральної Європи від головних родовищ в Алжирі, Норвегії, РФ, а також на істотні відстані між різними регіонами-споживачами. Ці відстані впливають на ціни даного постачальника у різних регіонах, а відтак на його рішення про постачання різних регіонів.

Час також є чинником ринку Європи на природний газ. В економічній теорії добувні галузі вивчаються з точки зору оптимальних за часовими періодами шляхів вичерпування ресурсів [16]. При ускладненні ринкових стратегій за наявності ряду чинників часу нерідко надається вищий пріоритет, ніж простору. Оскільки проміжок часу між рішенням розробляти родовище чи будувати великий трубопровід і відповідними поставками на ринок вимірюється роками, а інвестиційні витрати вимірюються мільярдами доларів, то майбутні ринкові умови й економічна доцільність проекту будуть доволі невизначеними, а виробники наполягатимуть на довгострокових контрактах про незворотні стратегічні інвестиції [36]. Контракт зазначає досить докладні умови про обсяги й ціни, які допускають гнучку адаптацію його сторін до нових умов. Крім того, сподівання на нові контракти у майбутньому сприяє готовності сторін переглядати положення існуючих контрактів. Таким чином, ринок Європи на природний газ можна аналізувати, зважаючи ціни достатньо гнучкими для врівноваження попиту і пропозиції [7].

Один з аспектів чинників часу – сезонність протягом року: деякі споживачі мають попит на природний газ взимку значно вищий, ніж влітку. Тоді при дорогих виробничих потужностях може бути

вигідніше орієнтуватися на середній рівень виробництва та використовувати запас для балансування сезонного попиту, а також допускати збільшення зимової спотової ціни (ціноутворення пікового навантаження). Для цього використовуються газосховища України.

Вищезгадані риси та численні характеристики кожного чинника ринку потрібні для деяких досліджень. Хоча сучасні комп'ютери мають величезну обчислювальну потужність, окремий клас досліджень не потребуватиме всіх деталей. До того ж мета моделювання – підтримка прийняття рішень, а не прийняття рішень зі всіма наслідками. Тому корисно розуміти механізми ринкової моделі та обґрунтування її розв'язків.

Звернімо увагу на моделі, які можуть підтримувати аналіз формування цін у середньостроковому періоді. Модель торгівлі газом, розроблена в лабораторії системної оптимізації Стенфордського університету [10], – одна з перших спроб моделювання ринку природного газу. Подібна модель була застосована для Європи [13]. Ця багаторегіональна транспортна модель припускає, що з боку попиту і пропозиції спостерігається поведінка ціноотримувачів. Така модель відстежує питому вартість транспортування різними шляхами товару між пунктами відправлення і призначення. Мережева модель може також містити проміжні вузли, які не є пунктами відправлення або призначення.

Знаючи, що на ринку газу Європи домінує мало гравців, аналізувалася різна поведінка продавців – як ціноотримувачів, олігополістів або змовників [32, 33]. Виявилось, що поведінка продавців (Алжиру, Норвегії, СРСР), як олігополії Курно, краще пояснювала спостережуваний характер продажів, цін і прибутків галузі. Торгівля природним газом в Європі відбувалася, головним чином, через довгострокові контракти, а конкуренція – через зміни обсягів постачання газу [36]. У цей аналіз було включено мережу трубопроводів певних потужностей [33] для використання підрозділом маркетингу державної нафтогазової монополії Норвегії Statoil [19].

Аналіз виявив неконкурентну природу ринку газу Європи, де постають питання регулювання й дерегулювання [21, 22]. Відомі моделі торгівлі газом у Європі та світі основані на задачі доповнюваності, а моделі торгівлі газом у Північній Америці – на задачі оптимізації [20]. У багаторегіональній мережевій моделі ринку газу розглядалася послідовна олігополія [12] і подальша дезагрегація ланцюга вартості [17].

Водночас є моделі, основані на ідеї централізованого плановика, який оптимізує загальний суспільний добробут і передбачає постачання газу в Європу на довгостроковий період [11]. Транснаціональна компанія McKinsey запропонувала докладну модель дерегуляції ринку газу з великою

кількістю родовищ, трубопроводів, видів споживачів, де всі гравці (зокрема, виробники) є ціноотримувачами [35].

Один з авторів роботи [35] – норвезький економіст Свейн Харальд Оейгард, який працює на керівних посадах у McKinsey, починаючи 1995 р., з перервою на лютий–серпень 2009 р., коли був запрошений очолити Центральний банк (ЦБ) Ісландії під час фінансово-економічної кризи. Наприкінці 2008 р. Ісландія, опинившись на межі банкрутства, націоналізувала всі найбільші банки. ЦБ Ісландії підняв облікову ставку до 18%, а уряд Ісландії подав у відставку. Вакансія голови ЦБ Ісландії виникла тоді, коли прем'єр-міністр Ісландії Йоханна Сігурдартоттір наполягла на зміні законодавства Ісландії, за якою голова ЦБ Ісландії має бути принаймні магістром економіки. Оейгард має науковий ступінь магістра економіки університету Осло, у 1990–1994 рр. працював державним секретарем Міністерства фінансів Норвегії у третьому кабінеті міністрів Гру Харлем Брундтланд.

Виробники природного газу Європи краще пристосовуються до умов ринкової дерегуляції, вищої конкуренції і нижчої споживчої ціни, ніж оптові й роздрібні продавці та газотранспортні компанії. Зазвичай дерегуляція на інших енергоринках Європи і США вела до перерозподілу добробуту від протитечійних до течійних гравців (через нижчі ціни виробників) і до споживачів (через роздрібні знижки).

Модель McKinsey, беручи до уваги структуру і динаміку ринку природного газу Європи [35], є важливим засобом для оцінювання інвестиційних можливостей у надзвичайно складній галузі природного газу Європи.

Ця модель припускає швидку дерегуляцію, виходячи з директив Європейського Союзу (ЄС), враховуючи потужності та витрати 500 наявних і можливих джерел газу, квартальні криві попиту на промислову енергогенерацію, споживання домогосподарств у 20 регіонах, вартості та потужності трубопроводів і газосховищ Європи.

Крім того, ця модель дозволяє імітувати сценарії, які беруть до уваги більшість факторів, необхідних для оцінювання ділових можливостей: політичні (національні виробничі обмеження внаслідок консервації ресурсів), регуляторні (податки на енергію та різні ступені лібералізації на різних ринках), комерційні (перспектива того, що газовиробники можуть налаштувати рівні свого виробництва та відповідні ціни до довгострокових реінвестиційних витрат).

Зазначені фактори свідчать про стійкість і робастність середньої ціни постачальника, який продає газ оптовим торговцям, скажімо, на спотовому ринку. Такими постачальниками є великі газовиробники Європи – Statoil, Royal Dutch Shell, Exxon Mobil, British Petroleum (BP), Газпром, Sonatrach.

Водночас дерегуляція вестиме до мінливіших цін безпосередньо через ланцюг цінності. Ціни газу, зв'язані з референтними цінами нафти у довгострокових газових контрактах, виявляють невелику сезонну мінливість, хоча взимку споживання газу вдвічі більше, ніж влітку. Цей зв'язок ціни газу з ціною нафти, мабуть, замінюватиметься на зв'язок з цінами ліквідного спотового ринку газу, що розвивається. Прогнозовані McKinsey сезонні цінові відмінності, спричинені вартістю потужностей зберігання газу, не перевищуватимуть 4 євроценти за кубічний метр газу.

У Міжнародному інституті прикладного системного аналізу (Лаксенбург, Австрія), Інституті кібернетики АН УРСР (Київ), Сибірському енергетичному інституті Сибірського відділення (СВ) АН СРСР (Іркутськ) [4, 18] досліджувалася імітаційна модель міжнародної нафтової торгівлі країн – членів ОПЕК [2, с. 11–15] (зараз Сибірський енергетичний інститут – це Інститут систем енергетики імені Л.А.Мелентьєва СВ РАН [3]). Є n країн-експортерів нафти; i -й експортер продає обсяг x_i нафти й отримує прибуток

$$f_i = x_i r(x_1 + x_2 + \dots + x_n) - \int_0^{x_i} p_i(z) dz,$$

де $r(\cdot)$ – ціна одиниці обсягу нафти; ця ціна залежить від загальної кількості $\sum x_j$ нафти на ринку, $p_i(z)$ – (маргінальні) витрати i -го експортера на видобуток одиниці обсягу нафти при загальному об'ємі видобутку z i -м експортером, $i = 1, \dots, n$. У загальному випадку f_i є деякою функцією від x_1, x_2, \dots, x_n , тобто $f_i = f_i(x_1, \dots, x_n)$, а під x_i розуміється вектор (управління i -го експортера). Вважаємо, що кожний i -й експортер знає «свою» функцію $f_i(x_1, \dots, x_{i-1}, x_i, x_{i+1}, \dots, x_n)$ при будь-яких фіксованих (допустимих) значеннях $x_1, \dots, x_{i-1}, x_{i+1}, \dots, x_n$ і прагне її максимізувати у кожній ситуації. Однак i -й експортер може управляти лише значенням вектора x_i . Тому i -й експортер змінює «свій» вектор (управління) x_i у напрямку градієнта по x_i «своєї» функції f_i (вважаємо, що $f_i(x_1, \dots, x_n)$ диференційована по x_i , $i = 1, \dots, n$). Цей градієнт обчислюється у точці $x(s) = (x_1(s), \dots, x_n(s))$, де $x_i(s)$ – вектор управління i -го експортера у момент часу $s = 0, 1, 2, \dots$ (вважаємо, що всім експортерам у момент часу s відомий вектор $x(s)$). Таким чином, приходимо до процесу $x_i(s+1) = x_i(s) + \lambda_i(s) \times \nabla_{x_i} f_i(x_1(s), \dots, x_{i-1}(s), x_i, x_{i+1}(s), \dots, x_n(s))|_{x_i=x_i(s)}$,

$$\lambda_i(s) > 0, i = 1, \dots, n, s = 0, 1, 2, \dots,$$

що моделює поведінку експортерів на нафтовому ринку. Перепишемо цей процес в еквівалентній формі

$$x(s+1) = x(s) + \Lambda_s \nabla_y F(x(s), y)|_{y=x(s)},$$

де $\Lambda_s = \begin{pmatrix} \lambda_1(s) & \dots & 0 \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & \dots & \lambda_n(s) \end{pmatrix}$, $F(x, y) = \sum_{i=1}^n f_i(x_1, \dots, x_{i-1}, y_i, x_{i+1}, \dots, x_n)$.

Числовий приклад пов'язаний з дослідженням моделі нафтової торгівлі, що розглядалася у вступі. У цій моделі згідно [4, 18]

$$r(z) = cz + d, p_i(z) = a_i z + b_i, i = 1, \dots, n.$$

Імітація процесу торгівлі за допомогою ітеративного процесу здійснювалася для трьох характерних представників країн – членів ОПЕК. При цьому

$$f_i(x) = f_i(x_1, x_2, x_3) = x_i [c(x_1 + x_2 + x_3) + d] - \frac{a_i}{2} (x_i)^2 - b_i x_i,$$

$$F(x, y) = \sum_{i=1}^3 \left\{ y_i \left[c \left(y_i + \sum_{j=1, j \neq i}^3 x_j \right) + d - b_i \right] - \frac{a_i}{2} (y_i)^2 \right\};$$

$$g_i = c(x_1 + x_2 + x_3) + d - b_i + x_i(c - a_i), i = 1, \dots, n,$$

де $g(x) = \nabla_y F(x, y)|_{y=x}$, $[g(x)]^T = (g_1(x), g_2(x), g_3(x))$. Легко перевірити, що при $c < 0$, $a_i > 0$ справедлива умова строгого спадання для оператора $g(x)$ $\langle g(y) - g(x), x - y \rangle > 0 \forall x \neq y$,

з якої, в свою чергу, випливає виконання умови (5.5) [1, с. 63]. Тому за теоремою 5.1 [1, с. 63] при $c < 0$, $a_i > 0$ всі граничні точки ітеративного процесу є рівновагами Неша.

Провідною організації дисертації [1] був Обчислювальний центр АН СРСР (Москва), де на загальному семінарі у 1984 р. було запропоновано перевірити вищезазначену модель міжнародної нафтової торгівлі на реальних даних. Для цього було використано дані Щорічників Великої Радянської енциклопедії за 1970–1982 рр. [1, с. 123]. Для країн-експортерів 1, 2, 3 припускалося, що

$$c = -3 \times 10^{-4}; d = 4 \times 10^{-3}; b_1 = b_2 = b_3 = -0.4;$$

$$a_1 = 10^{-3}; a_2 = 1.3 \times 10^{-3}; a_3 = 0.2 \times 10^{-3}; x_1^0 = 200; x_2^0 = 50; x_3^0 = 190.$$

У чисельному методі брався крок $\lambda_s = 10 \times s^{-0.7}$. Отримані результати імітації процесом в цілому задовільно відбивали тенденції зміни стратегій x_1, x_2, x_3 :

S	X1	X2	X3
0	200	50	190
11	200.5	79.3	219.4
22	199.8	89.3	231.2
121	191.8	118.2	278.1
220	184.8	126.8	303.8
341	177.7	130.5	325.4
462	171.9	131.4	342.7
583	167.0	130.9	357.0
803	160.2	128.6	378.5
1078	154.0	125.1	400.2

Ці результати були одними з перших вітчизняних числових розрахунків для імітаційного моделювання міжнародної нафтової торгівлі. Крім того, ці результати передбачали зниження світової ціни нафти у 1980-х роках.

Оскільки потенційна пропозиція газу набагато перевищує поточний попит Європи на газ, то дерегуляція вестиме до зниження цін газу. Проте у довгостроковій перспективі можливе зростання попиту на природний газ внаслідок поширення нових та екологічно чистих електростанцій. За оцінками Міжнародного енергетичного агентства, до 2020 р. на енергоринку Європи газ

стане важливішим енергоресурсом, ніж вугілля чи ядерне паливо.

Очікується багато поставок газу від джерел з високою собівартістю – виробників зрідженого природного газу (liquefied natural gas, LNG), виробників Алжиру та РФ поза Європою, де потрібні значні інвестиції в інфраструктуру газопостачання до Європи. Виснаження існуючих родовищ Західної Європи з низькою собівартістю підвищуватиме ціну газу.

Основний сценарій McKinsey передбачав встановлення до 2005 р. єдиного базового ринку газу Європи, що включає Бенілюкс, Німеччину, Францію, а також Північну Італію та деякі держави Східної Європи, зв'язані мережею трубопроводів. Транзитних потужностей буде досить, а ціни рухатимуться паралельно до спредів транспортних тарифів. Коли великі споживачі газу вибиратимуть постачальників відповідно до директив ЄС, то нові газопостачальники, які отримують доступ до транзитних мереж через угоди з третіми сторонами, гостріше конкуруватимуть з колишніми монополіями – Gasunie, Gaz de France (GdF), Ruhrgas.

Висновки з проведеного дослідження. Спосіб поведінки фірми визначається її ставленням до конкуренції. Для моделювання конкуренції є небагато теоретичних, аналітичних та емпіричних підходів. Щоб показати вплив способу поведінки фірм на характер цін, використовують дві найвідоміші моделі конкуренції – олігополію Курно та модель поведінки ціноотримувачів. Ціноотримувач вважає, що встановлення ціни перебуває поза межами його впливу, а тому не звертає уваги на своїх конкурентів. Гравець з ринковою владою знає, що ціна залежить від його дій, а тому його дії впливають на суперників. Ці способи поведінки мають різні наслідки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В.М. Методы негладкой и стохастической оптимизации в задачах поиска равновесий по Нэшу: дисс. на соискание ученой степени канд. физ.-мат. наук: 01.01.09 / Киев, 1985. – 139 с.
2. Горбачук В.М. Методи індустріальної організації. Кейси та вправи. Економіка та організація виробництва. Економічна кібернетика. Економіка підприємства. – К.: А.С.К., 2010. – 224 с.
3. Горбачук В. М., Пепеляев В. А. Макромодель энергетике и экономического роста / Стохастическое программирование и его приложения в энергетике. – Иркутск: ИСЭ СО РАН, 2012. – С. 278–306.
4. Ермолов Ю.М., Урясьев С.П. О поиске равновесия по Нэшу в играх многих лиц // Кибернетика. – 1982. – № 3. – С. 85–88.
5. Anderson S.P., de Palma A., Thisse J.-F. Spatial price policies reconsidered // Journal of industrial economics. – 1989. – 38 (1). – P. 1–18.
6. Anderson S.A., Neven D.J. Cournot competition yields spatial agglomeration // International economic review. – 1991. – 32 (4). – P. 793–808.
7. Asche F., Osmundsen P., Tveteras R. European market integration for gas? Volume flexibility and political risk // Energy journal. – 2002. – 24 (3). – P. 249–265.
8. Asche F. Natural gas demand in the European household sector // Energy journal. – 2008. – 29 (3). – P. 27–46.
9. Balistreri E.J., Hillberry R.H., Rutherford T.F. Trade and welfare: does industrial organization matter? // Economic letters. – 2010. – 109 (2). – P. 85–87.
10. Beltramo M.A., Manne A.S., Weyant J.P. North American gas trade model (GTM) // Energy journal. – 1986. – 7 (5). – P. 15–32.
11. Boothe D., Seeliger A. Forecasting European gas supply. Selected results from EUGAS model and historical verification. – Cologne, Germany: Institute of Energy Economics; University of Cologne, 2005. – 18 p. – EWI working paper 05.01.
12. Boots M.G., Rijkers F.A.M., Hobbs B.F. Trading in the downstream European gas market: a successive oligopoly approach // Energy journal. – 2004. – 25 (3). – P. 73–102.
13. Boucher J., Smeers Y. Simulation of the European gas market up to the year 2000. – Louvain-la-Neuve, Belgium: CORE, 1984. – Discussion paper 8448.
14. Brander J.A. Intra-industry trade in identical commodities // Journal of international economics. – 1981. – 11 (1). – P. 1–14.
15. Brander J.A., Krugman P. A «reciprocal dumping» model of international trade // Journal of industrial economics. – 1983. – 15 (3–4). – P. 313–321.
16. Brekke K.A., Gjelsvik E., Vatne B.H. A dynamic supply side game applied to the European gas market. – Oslo, Norway: Central Bureau of Statistics, 1987. – 28 p. – Discussion paper 22.
17. Egging R., Gabriel S.A., Holz F., Zhuang J. A complementarity model for the European natural gas market // Energy policy. – 2007. – 36 (7). – P. 2385–2414.
18. Ermoliev Yu., Papin A. An approach to the simulation of international oil trade. – Laxenburg, Austria: International Institute for Applied Systems Analysis, 1982. – 51 p. – WP-82-045.
19. Fuglseth A.M., Gronhaug K. Can computerised market models improve strategic decision-making? An exploratory study // Journal of socio-economics. – 2003. – 32 (5). – P. 503–520.
20. Gabriel S.A., Rosendahl K.E., Egging R., Avetisyan H.G., Siddiqui S. Cartelization in gas markets: studying the potential for a «Gas OPEC» // Energy economics. – 2012. – 31 (4). – P. 137–152.
21. Golombek R., Gjelsvik E., Rosendahl K.E. Effects of liberalizing the natural gas markets in Western Europe // Energy journal. – 1995. – 16 (1). – P. 85–111.
22. Golombek R., Gjelsvik E., Rosendahl K.E. Increased competition on the supply side of the Western European natural gas market // Energy journal. – 1998. – 19 (3). – P. 1–18.
23. Gorbachuk V. M. The cartel optimum and the reasonable Cournot–Nash equilibrium for fractional objective functions // Journal of automation and information sciences. – 2008. – 40 (12). – P. 61–69.
24. Greenhut J.G., Greenhut M.L. Spatial price discrimination, competition and locational effects // Economica. – 1975. – 42 (168). – P. 401–419.

25. Greenhut J.G., Lee C.S., Mansur Y. Spatial discrimination, Bertrand vs. Cournot: comment // *Regionalscienceandurbaneconomics*. – 1991. – 21 (1). – P. 127–134.
26. Haaland J.I., Norman V.D., Wergeland T., Rutherford T. VEMOD: a Ricardo-Heckscher-Ohlin-Jones model of world trade // *Scandinavian journal of economics*. – 1987. – 89 (3). – P. 251–270.
27. Hamilton J.H., Thisse J.-F., Weskamp A. Spatial discrimination. Bertrand vs. Cournot in a model of locational choice // *Regional science and urban economics*. – 1989. – 19 (1). – P. 87–102.
28. Hoel M., Holtmark B., Vislie J. The market for natural gas in Europe: the core of a game. – Oslo, Norway: Department of Economics; University of Oslo, 1987. – Memo 13.
29. Hotelling H. Stability in competition // *Economic journal*. – 1929. – 39 (153). – P. 41–57.
30. Hubert F., Ikonnikova S. Investment options and bargaining power: the Eurasian supply chain for natural gas // *Journal of industrial economics*. – 2011. – 59 (1). – P. 85–116.
31. Kolstad C.D., Burris A.E. Imperfectly competitive equilibria in international commodity markets // *American journal of agricultural economics*. – 1986. – 86 (1). – P. 27–36.
32. Mathiesen L. Price patterns resulting from different producer behavior in spatial equilibrium. – Bergen, Norway: Norwegian School of Economics, 2012. – 19 p. – Discussion paper.
33. Mathiesen L., Roland K., Thonstad K. The European natural gas market: degrees of market power on the selling side / *Natural gas markets and contracts*. R. Golombek, M. Hoel, J. Vislie (eds.) – Amsterdam: North Holland Publishing Company, 1987.
34. Norman V.D. Assessing trade and welfare effects of trade liberalization. A comparison of alternative approaches to CGE modeling with imperfect competition // *European economic review*. – 1990. – 34 (4). – P. 725–751.
35. Oygard S.H., Tryggstad J.C. Volatile gas // *McKinsey quarterly*. – 2001, Summer. – 3.
36. Smeers Y. Computable equilibrium models and the restructuring of the European electricity and gas markets // *Energy journal*. – 1997. – 18 (4). – P. 1–31.

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ В АЕРОПОРТАХ

APPLICATION ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING TO EVALUATE PLANNING ELEMENTS ADVERTISING CAMPAIGNS AIRPORTS

УДК 339.138

Корж М.В.

д.е.н. професор,
професор кафедри
міжнародної економіки
Національний авіаційний університет
Хасан Алі Аль-Абабнех
к.т.н., аспірант кафедри
міжнародної економіки
Національний авіаційний університет

У статті розглянуто можливість використання економіко-математичного моделювання для оцінювання елементів рекламного процесу в аеропортах. Надано визначення базовим категоріям рекламного процесу. Досліджено особливості формування рекламної кампанії в аеропортах. Проаналізовано ефективність застосування математичного моделювання в умовах сучасного ринку авіа реклами.

Ключові слова: реклама, планування реклами, математичне моделювання, аеропорт, авіареклама.

В статье рассмотрена возможность использования экономико-математического моделирования для оценки элементов рекламного процесса в аэропортах. Даны определения базовым категориям рекламного процесса. Исследованы особенности

формирования рекламной кампании в аэропортах. Проанализирована эффективность применения математического моделирования в условиях современного рынка авиа рекламы.

Ключевые слова: реклама, планирование рекламы, математическое моделирование, аэропорт, авиареклама.

The article discusses the use of economic and mathematical modeling to evaluate the elements of advertising process at airports. Provided basic definitions of categories of the advertising process. The features of formation of advertising in airports. The effectiveness of the use of mathematical modeling in today's market air advertising.

Key words: advertising, advertising planning, mathematical modeling, airport, aviareklama.

Постановка проблеми. Зростаюча кількість споживачів послуг сфери ринку авіаперевезень та особливості процесу реалізації послуг зазначеної сфери (а саме, особливість замкнутого простору, тривалість впливу реклами, спрямованість реклами, цілодобовий ефект впливу реклами та інше) обумовлюють необхідність окремого дослідження процесу планування рекламної кампанії ринку авіаперевезень із застосуванням специфічних методик математичного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологію прогнозування і планування соціально-економічних процесів розробляли зарубіжні та вітчизняні вчені А.Г. Аганбегян, І.В. Бестужев-Лада, В. Гольдберг, Л. Клейн. На основі аналізу даних, ендогенних (внутрішніх) і екзогенних (зовнішніх) зв'язків об'єкта прогнозування, а також їх вимірювань висновок судження певної достовірності майбутнього розвитку називають методами прогнозування і планування.

Постановка завдання. Метою дослідження є встановлення доцільності використання економіко-математичного моделювання для оцінювання елементів планування реклами в аеропортах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Планування рекламної діяльності являє собою етап управлінського процесу, в ході якого здійснюється постановка цілей та завдань і визначення шляхів їх реалізації з урахуванням реально існуючих умов, зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначаються у процесі планування роботи з рекламодавцем і споживачем. Цілі планування рекламної діяльності переслідують істотне впо-

рядкування і спрощення процесу управління рекламною діяльністю.

Для проведення рекламної кампанії на ринку авіаперевезень рекламодавець повинен мати чітке уявлення про потенційного споживача, до якого адресовано його звернення. Крім того, будь-яка рекламна кампанія неможлива без попереднього вивчення конкурентоспроможності товару, конкурентів, кон'юнктури товарного і рекламного ринків.

Фахівці з планування авіареклами виявляють все більшу зацікавленість у визначенні диференційованих значень різних засобів інформації і цінностей, яку вони додають або віднімають від конкретного рекламного звернення. Ще одним показником даного процесу стало підключення до нього на стратегічному рівні арт-директорів (художніх редакторів), копірайтерів та фахівців з медіа-планування, що відходять від сприйняття своїх ролей як простих виконавців кимось створеного рекламного плану. [1, с. 112-113]

Часто креативні і медійні команди повинні приймати компромісні рішення, здійснюючи вибір між засобами інформації, що забезпечують найвищу ефективність по витратах, і тими, яким властиві кращі творчі можливості для правильної передачі ключового повідомлення про торгову марку. Чим раніше приймаються рішення з цих питань, тим більше перспективні можливості відкриваються для медіа-баєрів, які повинні провести переговори про ціни на розміщення реклами та визначити прийнятні рекламні площі або час.

Важливе значення при плануванні реклами на ринку авіаперевезень відіграє стратегія тривалості

та інтенсивності проведення кампанії. Стратегія тривалості та інтенсивності рекламної кампанії виступає в кількох видах. [4, с. 528]

Перший вид – це стратегія безперервності, яка є компромісом між урахуванням фінансових можливостей та інтенсивністю рекламної кампанії.

Наступна стратегія – це стратегія пульсуючого впливу, що є популярною альтернативою безперервному рекламуванню. Ця модель розроблена для інтенсифікації рекламних впливів перед появою апертури (ідеальний період, коли споживач максимально налаштований на сприйняття рекламного звернення) і подальшого зменшення до тих пір, поки апертура не з'явиться знову. Ця модель має піки і провали в інтенсивності рекламних впливів.

Ще один вид це стратегія осередкового впливу, яка характеризується періодами інтенсивної реклами і періодами її відсутності, та також має місце при впровадженні рекламних кампаній у сфері авіаперевезень. Стратегія характеризується графіком типу «ввімкнено – вимкнено» і дозволяє проводити більш тривалу кампанію. Використання періодів відсутності реклами викликано надією на те, що споживачі будуть пам'ятати торговельну марку деякий час після закінчення рекламної серії.

Стратегія осередкового впливу дієва, коли є впевненість в існуванні залишкового ефекту, який виявляється у здатності аудиторії пам'ятати рекламне повідомлення через деякий час після закінчення його дії. Наступний етап слід намічати тоді, коли цей ефект почне помітно слабшати.

Фахівці з планування авіареклами повинні вміти використовувати особливі властивості кожного засобу реклами, як одного з елементів єдиного плану рекламної кампанії. Основою планування рекламної кампанії в аеропортах є ідентифікація сегментів найбільш перспективних потенційних покупців серед аудиторій різних засобів інформації. Часто цей процес спрямований не тільки на виявлення демографічних ніш, а й на визначення потреб споживачів і задоволення їх товарних вигод.

У ході всього процесу планування реклами у сфері авіаперевезень фахівці з планування і фахівці із закупівель повинні тримати у фокусі загальну картину, не обмежуючись пошуком рішення проблеми досягнення цільового ринку найменш витратним способом.

Виходячи з цього можна говорити про напрями процесу планування рекламної кампанії, що присутні і в приватних випадках рекламних кампаній, а саме: в рекламних кампаніях ринку авіаперевезень:

- дослідження ринку потенційних споживачів;
- вивчення конкурентного середовища;
- аналіз ефективності витрат;
- робота з творчою складовою процесу планування. [2, с. 52]

Сфера авіаперевезень характеризується високими вартісними показниками, присутністю суб'єктів господарювання преміум-класу та високим рівнем конкуренції. Тому при плануванні рекламної кампанії у сфері авіаперевезень особливо акцентується увага на дослідженні конкурентного середовища, плануванні бюджету.

При плануванні маркетингових заходів у першу чергу використовується комплекс лінгвістичних даних, але показники результативності будь-якого процесу мають математичне вираження. Виникає необхідність перетворення лінгвістичних даних у математичні алгоритми. Таким чином, виникає необхідність говорити про поняття моделювання, економіко-математичного моделювання та нечіткого моделювання.

Економіко-математичне моделювання являє собою процес вираження економічних явищ математичними моделями. Економічна модель – це схематичне представлення економічного явища або процесу з використанням наукової абстракції, відображення їх характерних рис. Математичні моделі – основний засіб вирішення завдань оптимізації будь-якої діяльності. За своєю суттю ці моделі – засіб планових розрахунків. Цінність їх для економічного аналізу і оптимізації рішень полягає в тому, що вони дозволяють оцінити напруженість планових завдань, визначити лімітуючу групу устаткування, видів ресурсів, отримувати оцінки їх дефіцитності і т.п. Математичне моделювання економічних явищ і процесів дає можливість отримати чітке уявлення про досліджуваний об'єкт, охарактеризувати і кількісно описати його внутрішню структуру і зовнішні зв'язки. Модель – умовний образ об'єкта управління [6, с. 9].

У сучасному менеджменті досить широко використовується математичний апарат: аналізуються можливі стратегії поведінки підприємства на ринку, проводиться математична підтримка прийняття рішень, досліджуються графіки різних залежностей, виводяться математичні формули, проводиться математична обробка статистичних даних, здійснюється комп'ютерне моделювання економічних та управлінських процесів.

Центральною проблемою економіки є проблема раціонального вибору. Щоб робити правильний і обґрунтований вибір (або здійснювати прогноз), необхідна математична підтримка процесу прийняття рішень. Тому роль математичних методів в управлінських процесах безперервно зростає. Крім того, математичне моделювання корисне для більш повного розуміння сутності процесів, що відбуваються, з'ясування їх економічної природи і рушійних сил.

У зв'язку з тим, що в даний час багато математичні теорії та їх прикладні напрями добре розроблені (такі, як лінійна алгебра, математичний аналіз, теорія ймовірностей, кореляційний і дис-

персійний аналіз, методи скалярною і векторної оптимізації), то можна задіяти можливості потужного і розвиненого математичного апарату.

Слід зазначити, що в економіко-математичному моделюванні рекламного процесу ринку авіаперевезень існує ряд особливостей застосування:

- Неможливість спостерігати явище, яке ще не існує і може бути ніколи не буде існувати. Тому моделювання – єдиний спосіб побачити варіанти майбутнього, визначити потенційні наслідки можливих рішень, порівняти їх і вибрати найкраще.

- Майже завжди необхідна перевірка моделі на достовірність. По-перше, треба визначити ступінь відповідності моделі реальному явищу, встановити, чи всі істотні фактори реальної ситуації вбудовані в модель. По-друге, слід зрозуміти, наскільки моделювання дійсно допомагає керівництву вирішити проблему. Бажано перевіряти модель на ситуації, що мала місце в минулому.

- Особливості застосування моделі. Основна причина обмеженого використання моделей полягає в обмеженому їх розумінні. Щоб уникнути цього керівники повинні брати участь у постановці завдання, встановленні вимог до результатів моделювання.

- Необхідність оновлення моделі. Оновлення проводиться, якщо керівництву потрібні вихідні дані в більш зручній формі або додаткові дані. Якщо цілі організації змінюються, можуть змінитися і критерії прийняття рішень. Знову з'явилася інформація може допомогти уточнити модель.

Економіко-математична модель повинна бути адекватною дійсності, відображати істотні сторони і зв'язки досліджуваного об'єкта. Принципові риси, характерні для побудови економіко-математичної моделі будь-якого виду, в тому, що процес моделювання можна умовно поділити на три етапи:

- 1) аналіз теоретичних закономірностей, власних досліджуваному явищу або процесу і емпіричних даних про його структуру й особливості; на основі такого аналізу формуються моделі;

- 2) визначення методів, за допомогою яких можна вирішити задачу;

- 3) аналіз отриманих результатів [1, с. 112].

Найважливішим моментом моделювання є чітке формулювання кінцевої мети побудови моделі, а також визначення критерію, за яким будуть порівнюватися різні варіанти вирішення. Такими критеріями в системі менеджменту можуть бути:

- а) максимізація корисного ефекту товару при обмеженні сукупності витрат;

- б) максимізація прибутку фірми за умови, що якість товару не знизиться;

- в) зниження собівартості товару за умови, що його якість не знизиться, витрати у споживача не збільшаться;

- г) зростання продуктивності праці, поліпшення використання обладнання або матеріа-

лів, підвищення оборотності оборотних коштів за умови, що якість товару не знизиться і інші критерії не погіршаться.

Таким чином, в якості критерію оптимізації може бути ціле або будь-який компонент прибутку, ефективності товару, обсягу ринку за умови, що інші компоненти при цьому не погіршаться.

Моделювання виявляється незамінним інструментом при побудові економічних прогнозів, тобто ймовірних суджень про стан якого-небудь явища або системи в майбутньому. Прогнозування є однією з форм передбачення перспектив розвитку подій, яке в економіці є найціннішим ресурсом, так як передбачення – запорука майбутнього прибутку.

При вивченні економічних систем і прогнозуванні їх майбутнього стану доцільно використовувати математичне моделювання (так як експеримент на реальному об'єкті, як було сказано вище, веде до необґрунтованих витрат). Під математичним моделюванням розуміється концентрація наших знань, уявлень і гіпотез про оригінал, записану за допомогою математичних співвідношень [7, с. 19].

Математична модель являє собою спрощену модель оригіналу. У результаті такого спрощення відбувається скорочення розмірності станів вихідної системи. У той же час сформована модель повинна вести себе так само, як і оригінал, тобто між оригіналом і математичною моделлю має бути взаємна відповідність.

Проте слабкою стороною моделювання виступає недостовірність вихідних припущень. Деякі передумови, покладені в основу моделі, не можуть бути точно оцінені і об'єктивно перевірені, наприклад, припущення про зростання продажів в майбутньому році на певну суму, не піддається перевірці. Також інформаційні обмеження є основною причиною недостовірності передумов і інших утруднень при моделюванні. Точність моделі визначається точністю інформації з проблеми. Нерідко виникають ситуації, коли неможливо отримати інформацію з усіх важливих факторів і використовувати її в моделі. Якщо зовнішнє середовище рухливе, інформацію про нього слід оновлювати швидко, але на це може не вистачати часу або це може виявитися занадто дорого.

Підходи, які використовуються для формування прогнозу, не викладені в явній формі і невіддільні від особи, що робить прогноз. Даючи оцінки, експерти можуть засновувати свої судження, як спираючись безпосередньо на інтуїцію, так і використовуючи певні причинно-наслідкові зв'язки, дані статистики і розрахунків. При розробці прогнозу домінують колишній досвід, інтуїція, уява, творчість. Саме тому виникає необхідність звернення до евристичних методів.

Евристика в економіці – метод аналізу економічних явищ і процесів, прийняття рішень,

заснований на інтуїції, винахідливості, аналогіях, досвіді, що спирається на особливі властивості людського мозку і здатності людини інтуїтивно вирішувати завдання, для яких формальне математичне рішення не відомо.

У трактуванні сутності евристичних методів немає єдності поглядів, оскільки в одних джерелах евристичні методи називаються евристиками, в інших – об'єднуються з прийомами і способами розумової діяльності, і взагалі – розглядаються, як процес системного застосування евристичних правил, прийомів, операцій і міркувань [3, с. 359-360]. Об'єднуючою ознакою цих позицій є твердження, що евристичними називаються прийоми і методи, за допомогою яких людина будує нестереотипні плани і програми, відкриває нові шляхи вирішення.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасний ринок авіаперевезень характеризується стійкою тенденцією до консолідації авіаперевізників, що створює певні переваги для учасників альянсів. Також наявна чітка спеціалізація авіаперевізників за видами бізнес-напрямів, що створює додаткові можливості сегментації ринку споживачів та можливості для впровадження на ринку авіаперевезень маркетингових заходів, які мають специфічну направленість.

У результаті використання математичних методів досягається більш повне вивчення впливу окремих факторів на узагальнюючі економічні показники рекламної діяльності, зменшення термінів здійснення аналізу, підвищується точність здійснення економічних розрахунків, вирішуються багатовимірні аналітичні завдання, які не можуть бути виконані традиційними методами.

У процесі використання економіко-математичних методів в економічному аналізі здійснюється

побудова і вивчення економіко-математичних моделей, що описують вплив окремих факторів на узагальнюючі економічні показники діяльності організації.

Великого поширення в аналізі елементів рекламної кампанії отримали багатofакторні мультиплікативні моделі, так як вони дозволяють вивчити вплив значної кількості факторів на узагальнюючі показники і тим самим досягти більшої глибини і точності аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артамонов Б.В. Стратегия управления авиа-предприятием / Б.В. Артамонов. Н.Новгород: Талам, 2002.- С. 112-113
2. Батра Р., Майерс Д.Дж., Аакер Д.А. Рекламный менеджмент: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – с. 52.
3. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации / О.Т. Богомолов. М.: Экономика, 2007. – С. 359-360.
4. Буралев Ю.В. Менеджмент на транспорте/ Ю.В. Буралев, Н.Н. Громов, В.А. Персианов и др. М.: Academia, 2008.- 528 с.
5. Васильев Г. А. Основы рекламной деятельности / Г. А. Васильев, В. А. Поляков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. С. 400 – 414
6. Веселов С. В. Как построить прогноз развития рекламного рынка // Рекламные технологии. – 2004. – № 3. – С. 8–10.
7. Коротков В.А. Совершенствование управления маркетингом // Маркетинг. – 2006. – № 1(86). – с. 19.
8. Костромина Е. В. Авиатранспортный маркетинг / Е. В. Костромина. – М.: Авиабизнес, 2002. – 384 с.
9. Костромина Е. В. Экономика авиакомпании в условиях рынка / Е. В. Костромина. – М.: Авиабизнес, 2002. – 304 с.

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

MODELING OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY

УДК 331.1

Черноусова Ж.Т.

к.ф.-м.н., доцент кафедри
математичного моделювання
економічних систем
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Острочрева М.А.

магістр
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

У статті був проведений аналіз поняття економічного розвитку, а саме: економічного зростання, розглянуті основні чинники, фактори, здійснено пошук основних показників, що впливають на економічне зростання України, проаналізовані існуючі моделі та способи оцінки економічного зростання, створена економіко-математична модель, а також розроблений програмний продукт для проведення розрахунків.

Ключові слова: економічний розвиток, економічне зростання, оптимізація, економіко-математична модель.

В статье был проведен анализ понятия экономического развития, а именно экономического роста, рассмотрены основные факторы, факторы, осуществлен поиск основных показателей, влияющих на экономический рост Украины, проанализированы

существующие модели и способы оценки экономического роста, создана экономико-математическая модель, а также разработан программный продукт для проведения расчетов.

Ключевые слова: экономическое развитие, экономический рост, оптимизация, экономико-математическая модель.

Analysis of the concept of economic development, in particular economic growth, the basic factors, searched main indicators that have influence on the economic growth of Ukraine, analyzed existing models and methods for evaluating economic growth, created economic and mathematical model and developed the program for the calculation were investigated in the article.

Key words: economic development, economic growth, optimization, economic and mathematical model.

Постановка проблеми. Економічне зростання є найважливішим фактором соціально-економічного прогресу у довгостроковому періоді, оскільки воно передбачає зростання економічної могутності країни, збільшення обсягів суспільного виробництва і розширення можливостей економіки задовольняти зростаючі потреби населення в товарах і послугах. В Україні впродовж останніх років спостерігається погіршення галузевої структури економіки, зниження доходів населення, погіршення структури споживання і зменшення видатків на розвиток соціальної структури. Тому основне завдання, яке стоїть перед урядом, – досягнення стабільного економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженнями питання економічного розвитку держави, а саме: її економічного зростання займалися такі науковці, як: В.В.Кириленко, О.М.Стрішенець, О. В. Носова, В. С. Костюк.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення стратегії, що забезпечить економічне зростання держави.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Економічний розвиток держави є одним із найважливіших понять макроекономічної науки, яке відображає в цілому господарський прогрес, а саме: поступальний рух економіки вперед. Паралельно з економічним розвитком держави існує поняття економічного зростання. Економічне зростання розглядається макроекономічною наукою, як складова частина й одна з найважливіших характеристик економічного розвитку країни [8].

Основними джерелами економічного зростання є: збільшення нагромадження капіталу; зростання капіталоозброєності виробництва; зростання

сукупної продуктивності факторів виробництва; зростання органічної будови капіталу; технічні нововведення та освіта [4].

Одним зі Стратегічних пріоритетів Кабінету Міністрів України є макроекономічна стабілізація. Вона передбачає стабільність державних фінансів, низький рівень інфляції, високу стійкість фінансової системи. Протягом останніх десятиріч Україна здебільшого перебувала у стані постійної макроекономічної нестабільності – населення біднішало внаслідок високої інфляції та девальвації національної валюти, банкрутство підприємств призводило до втрати робочих місць, заощадження громадян знецінювалися одночасно з обвалом банківської системи. Значною мірою саме постійні економічні потрясіння спричинили істотне відставання України від сусідніх західних держав [1].

Для узагальнення економічних результатів функціонування національної економіки, дослідження динаміки макроекономічних показників та аналізу основних макроекономічних пропорцій у міжнародній і вітчизняній практиці використовується система національних рахунків (СНР), що є системою взаємопов'язаних економічних показників та класифікацій, які відображають найважливіші аспекти економічного розвитку, пов'язані з виробництвом і споживанням продуктів та послуг, розподілом і перерозподілом доходів, формуванням національного багатства країни [3].

Із великої кількості макроекономічних показників виділяють найголовніші, які найповніше характеризують розвиток економіки і зростання добробуту населення зокрема:

1. ВВП (валовий внутрішній продукт).
2. ВНП (валовий національний продукт).

3. ЧНП (чистий національний продукт).
4. НД (національний дохід).
5. ОД (особистий дохід) [7].

Сьогодні, незважаючи на високі показники залучення України у міжнародну торгівлю, за своїми структурними параметрами економіка України поки що не відповідає сучасним тенденціям глобального розвитку. Відкритість економіки України носить однобічний характер: при високій долі експорту та імпорту у ВВП, що свідчить про досить високий рівень лібералізації торгівлі, інші показники розвитку зовнішньоекономічних зв'язків залишаються низькими. Інвестиційна складова в Україні залишається дуже малою, а саме її підвищення слугує фактором розвитку внутрішнього ринку України і виражається в позитивному впливі припливу іноземного капіталу по лінії реструктуризації економіки, стримуванні інфляції внаслідок розширення виробництва, створення нових робочих місць, впровадження новітніх технологій та ефективних методів управління тощо.

Так можна зробити висновок про те, що для України властивий досить закритий характер економіки, що у подальшому буде враховане при побудові моделі, з якої виключимо зовнішні інвестиції та імпорт товарів.

Важливо також відмітити особливості платоспроможного сукупного попиту в Україні.

Основними компонентами моделі сукупного попиту, які відповідають структурі національного рахунку «Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого споживання», є:

- 1) споживчий попит (основний елемент – кінцеві споживчі витрати домашніх господарств).
- 2) інвестиційний попит (основний елемент – валове нагромадження основного капіталу).
- 3) попит уряду (кінцеві споживчі витрати сектору загального державного управління).
- 4) чистий експорт (сальдо експорту-імпорту товарів і послуг) [2].

Саме тому у моделі обсяг сукупного платоспроможного попиту співпадає з ВВП.

У якості фонду споживання були взяті статистичні дані про наявний дохід населення України.

Таблиця 1

Вхідні дані

Роки	X(t) (ВВП)	Y(t) (НД)	R(t) (ФП)	S(t) (СПС)
2008	948056	360810	637762	948056
2009	913345	346676	483154	913345
2010	1082569	410579	573744	1082569
2011	1302079	478783	705417	1302079
2012	1411238	488603	792663	1411238
2013	1454931	497732	817633	1465198
2014	1586915	647781	875693	1586915
2015	1979458	876512	934714	1979458

Розглядаючи статистичні дані (Табл. 1), можна зробити висновок про те, що сукупний платоспроможний попит більший за фонд споживання за роками. Це говорить про ненасиченість ринку [9], тому є сенс розвивати саме внутрішній ринок України.

Нехай, маємо наступне рівняння обсягів ВВП:

$$X(t) = \alpha \cdot X(t) + Y(t), \quad (1)$$

де α – матеріалоємність валового продукту;

$X(t)$ – величина внутрішнього валового продукту в період;

$Y(t)$ – національний дохід в період.

Таким чином, матеріалоємність валового продукту визначатимемо за наступною формулою на основі статистичних даних, беручи у кінцевому рахунку середнє значення:

$$a = 1 - \frac{Y(t)}{X(t)}.$$

Також маємо рівняння для національного доходу:

$$Y(t) = R(t) + I(t), \quad (2)$$

де $R(t)$ – частка національного доходу, що затрачується на споживання (фонд споживання) у період;

$I(t)$ – частка національного доходу, що витрачається на накопичення у період. Причому накопичення можна подати у наступному вигляді:

$$I(t) = w \cdot Y(t), \quad (3)$$

де w – норма накопичення.

Норма накопичення визначатиметься, як середнє значення на основі статистичних даних.

Інакше накопичення можна представити у вигляді:

$$I(t) = \frac{1}{l} \cdot \frac{dX}{dt} = b_1 \cdot \frac{dX}{dt}, \quad (4)$$

де l – коефіцієнт ефективності капіталовкладень;

b_1 – норма акселерації (фондомісткість).

Фондомісткість продукції – величина, обернена фондовіддачі. Вона показує частку вартості основних фондів, що припадає на кожну гривню продукції, що випускається [6]. Тому фондомісткість продукції візьмемо, як середнє значення на основі статистичних даних.

Введемо ще одне рівняння, що відображає динаміку цін:

$$\frac{dP}{dt} = m \cdot (S(t) - R(t)), \quad (5)$$

де $P(t)$ – середній рівень цін;

m – коефіцієнт еластичності цін;

$S(t)$ – величина платоспроможного попиту у період;

$R(t)$ – величина фонду споживання.

Коефіцієнт еластичності цін знайдемо, як середнє значення на основі статистичних даних.

Виразимо зміну фонду споживання:

$$\begin{aligned} \frac{dR}{dt} &= ((1-w) \cdot Y(t))' = (1-w) \cdot \frac{dY}{dt} = \\ &= (1-w) \cdot \frac{(1-a) \cdot w \cdot Y(t)}{b_1} = \frac{w \cdot R(t) \cdot (1-a)}{b_1} \Rightarrow \\ &\frac{dR}{dt} = \frac{w \cdot R(t)}{b}, \end{aligned} \quad (6)$$

де $b = \frac{b_1}{1-a}$,

b_1 – норма акселерації;

α – матеріалоємність валового продукту.

Представимо значення платоспроможного попиту:

$$S(t) = \frac{D(t)}{P(t)}, \quad (7)$$

де $D(t)$ – грошова маса, що забезпечує платоспроможний попит в період. Тобто $D(t) = S(t) \cdot P(t)$.

Зміну грошової маси можна записати у вигляді:

$$\frac{dD}{dt} = v \cdot D(t) + (1+v) \cdot (q \cdot P(t) \cdot Y(t) - P(t) \cdot \min\{S(t), R(t)\}), \quad (8)$$

де v – коефіцієнт дисконтування, а саме відсоток, що нараховується по вкладам (депозитна ставка);

q – частка доходів населення у національному доході.

Коефіцієнт дисконтування v є інструментом стимулювання державою виробничої діяльності. Метою такого керування є мінімізація дисбалансу між величиною випуску продукції та попитом на неї, що визначається платоспроможністю, тобто співвідношенням грошових засобів D споживачів, що купують дану продукцію, до ціни на неї (уданому разі коефіцієнту споживчих цін). Виробнику невигідно виробляти кількість продукції, що буде більшою, ніж попит на неї. З одного боку попередити затримку монополістами випуску товарів можна шляхом зростання нарахувань на гроші, що зберігаються у банках. З іншого боку, якщо депозитна ставка зростає, то це веде до зростання грошової маси, поглиблює ненасиченість ринку, посилює інфляційні процеси, що створює умови для штучного завищення цін. Тому має існувати оптимальна величина відсотку по вкладам, що буде максимально стимулювати діяльність монополіста [5].

Коефіцієнт дисконтування візьемо, як середнє значення на основі статистичних даних для ставки рефінансування НБУ (облікової ставки).

Знайдемо зміну платоспроможного попиту:

$$\begin{aligned} \frac{dS}{dt} &= v \cdot S(t) + (1+v) \cdot \left(q \cdot \frac{R(t)}{1-w} - \min\{S(t), R(t)\} \right) - \\ &\quad - \frac{S(t) \cdot m \cdot (S(t) - R(t))}{P(t)}, \end{aligned} \quad (9)$$

де v – депозитна ставка;

q – частка доходів населення у національному доході;

w – норма накопичення;

$P(t)$ – індекс споживчих цін відносно базового періоду часу в період;

m – коефіцієнт еластичності цін.

Таким чином, для відслідковування динаміки економічного зростання в Україні важливі значення показників фонду споживання, сукупного платоспроможного попиту та індексу цін.

Таким чином, із врахуванням виділених показників отримаємо модель у неперервному вигляді:

$$\frac{dP}{dt} = m \cdot (S(t) - R(t))$$

$$\frac{dS}{dt} = v(t) \cdot S(t) + (1+v(t)) \cdot \left(q(t) \cdot \frac{R(t)}{1-w} - \min\{S(t), R(t)\} \right) -$$

$$- \frac{S(t) \cdot m \cdot (S(t) - R(t))}{P(t)}$$

$$\frac{dR}{dt} = \frac{w \cdot R(t)}{b}$$

$$\int_0^T e^{-v(t) \cdot t} \cdot P(t) \cdot \min\{S(t), R(t)\} dt \rightarrow \max$$

$$\int_0^T \max\{S(t) - R(t), 0\} dt \rightarrow \min$$

$$v_1 < v(t) < v_2$$

$$q_1 < q(t) < q_2$$

де $P(t)$ – індекс споживчих цін відносно базового періоду часу в період;

$S(t)$ – величина платоспроможного попиту у період;

$R(t)$ – частка національного доходу, що затрачається на споживання (фонд споживання) у період;

m – коефіцієнт еластичності цін;

v – депозитна ставка;

q – частка доходів населення у національному доході;

w – норма накопичення;

α – матеріалоємність валового продукту;

b – коефіцієнт, що відповідає співвідношенню норми акселерації та коефіцієнту ефективності капіталовкладень.

Перепишемо модель із неперервного вигляду у дискретний:

$$\sum_{i=\tau}^T e^{-v(\tau) \cdot \tau} \cdot P(\tau) \cdot \min\{S(\tau), R(\tau)\} \rightarrow \max$$

$$\sum_{i=\tau}^T \max\{S(\tau) - R(\tau), 0\} \rightarrow \min$$

Отримана модель являє собою багатокритеріальну задачу з двох критеріїв, один з яких прямує на максимум, а інший – на мінімум. Причому в основі критерії лежать три диференційні рівняння.

Розв'яжемо розроблену економіко-математичну модель з використанням двох методів: згортки та множини Парето.

Спочатку згорнемо отримані два критерії в один, що прямуватиме на максимум, причому необхідно змінити знак другого критерію на протилежний, адже спочатку він прямував на мінімум:

Початкові дані

	X(t) (ВВП)	Y(t) (НД)	R(t) (ФП)	S(t) (СПС)	P(t)	ФОТ r(t)		
2008	150964,3312	57454	101554,5	150964	125,2	74915		
2009	114382,5924	43416	60507,7	114383	115,9	56524	m	0,000015
2010	136429,6156	51743	72305,48	136430	109,4	68135	b1	1,51773
2011	163167,7945	59998	88398,12	163168	108	79790	w	0,4941
2012	176625,5319	61152	99206,88	176626	100,6	92177	a	0,619194
2013	182093,9925	62294	102332	183379	99,7	96064	v	10,78
2014	110509,4011	45110	60981,41	110509	112,1	51180	q	0,4856
2015	87664,21612	38818	41395,66	87664	148,7	34485		

$$a_1 \cdot \sum_{i=\tau}^T e^{-v(\tau) \cdot \tau} \cdot P(\tau) \cdot \min\{S(\tau), R(\tau)\} - a_2 \cdot \sum_{i=\tau}^T \max\{S(\tau) - R(\tau), 0\} \rightarrow \max \quad (10)$$

У якості вхідних даних скористаємося інформацією про основні макроекономічні показники, а саме: річні обсяги валового внутрішнього продукту, національного доходу, фонду споживання. Сукупного платоспроможного попиту, індексу споживчих цін, фонду оплати праці. Дані наведені за 2008–2015 роки. Також необхідно зазначити коефіцієнт еластичності цін, коефіцієнт фондомісткості, норма накопичення, матеріалоємність продукції, депозитна ставка та частка доходів населення у валовому внутрішньому доході (Табл. 2):

Для реалізації методу згортки без можливості у якості вагових коефіцієнтів скористатися оцінками експертів, здійснимо їх послідовний перебір спочатку для варіанту, коли змінюється норма накопичення, а депозитна ставка і частка доходів населення залишаються незмінними, а потім навпаки.

На основі цього отримуємо наступні значення (Табл. 3):

Таблиця 3

Отримані дані для варіанту зміни норми накопичення

integ	m1	m2	w
1.934820	0.750000	0.250000	0.330000
1.934111	0.750000	0.250000	0.280000
1.929149	0.750000	0.250000	0.380000
1.915335	0.750000	0.250000	0.430000
1.890942	0.750000	0.250000	0.480000
1.884977	0.700000	0.300000	0.280000
1.878058	0.700000	0.300000	0.330000
1.863422	0.700000	0.300000	0.380000
1.852494	0.750000	0.250000	0.530000
1.838953	0.700000	0.300000	0.430000

На основі розрахункових даних побудуємо графік залежності інтегруючого показника від норми накопичення (Рис. 1):

Бачимо, що інтегруючий показник та норма накопичення нелінійно залежать один від одного.

При зростанні норми накопичення значення інтегрального показника зменшується при вагових коефіцієнтах, що забезпечують максимальне значення інтегрального показника.

Залежність інтегруючого показника від норми накопичення

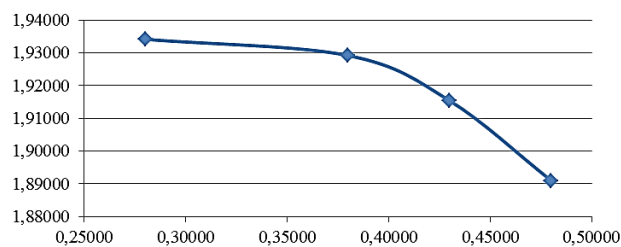


Рис. 1. Графік залежності інтегруючого показника від норми накопичення

Змінюючи значення депозитної ставки та частки доходів населення при незмінній нормі накопичення, отримуємо наступні дані (Табл. 4):

Таблиця 4

Отримані дані для варіанту зміни депозитної ставки та частки доходів населення

integ	m1	m2	q	v
2,043544	0,75	0,25	0,39	0,007
2,040324	0,75	0,25	0,39	0,008
2,037108	0,75	0,25	0,39	0,009
2,035754	0,75	0,25	0,395	0,007
2,033896	0,75	0,25	0,39	0,01
2,032523	0,75	0,25	0,395	0,008
2,030689	0,75	0,25	0,39	0,011
2,029297	0,75	0,25	0,395	0,009
2,027964	0,75	0,25	0,4	0,007
2,027485	0,75	0,25	0,39	0,012
2,026075	0,75	0,25	0,395	0,01
2,024723	0,75	0,25	0,4	0,008
2,024286	0,75	0,25	0,39	0,013
2,022857	0,75	0,25	0,395	0,011
2,021487	0,75	0,25	0,4	0,009

На основі розрахункових даних побудуємо графіки залежності інтегруючого показника від депозитної ставки (Рис. 2):

Залежність інтегруючого показника від депозитної ставки при незмінній частці доходів населення

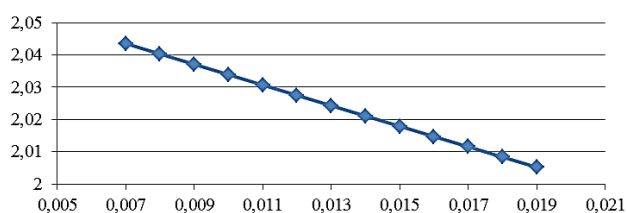


Рис. 2. Графік залежності інтегруючого показника від депозитної ставки

На основі розрахункових даних побудуємо графіки залежності інтегруючого показника від частки доходів населення (Рис. 3):

Залежність інтегруючого показника від частки доходів населення при незмінній депозитній ставці

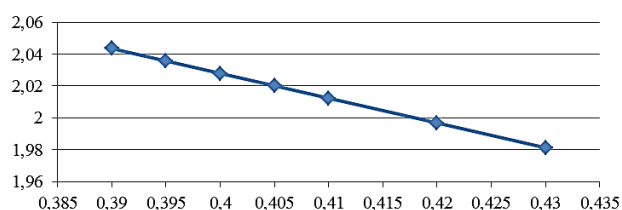


Рис. 3. Графік залежності інтегруючого показника від частки доходів населення

Бачимо, що, при зростанні депозитної ставки при незмінній частці доходів населення, інтегруючий показник зменшується. Аналогічно є ситуація для зміни частки доходів населення, при збільшенні якої при незмінній депозитній ставці веде до спадання інтегруючого показника за значень вагових коефіцієнтів, що забезпечують максимальне значення інтегруючого показника.

Висновки з проведеного дослідження. Максимальне значення інтегруючого показника досягається при значеннях вагових коефіцієнтів 0,75 та 0,25 відповідно для варіанту зміни норми накопичення, що складає при цьому 0,33. При подальших змінах вагових коефіцієнтів чи норми накопичення,

значення інтегрального показника зменшується, а необхідно знайти його максимальне значення.

Що стосується варіанту зміни частки доходів населення та депозитної ставки, то максимальне значення інтегруючого показника досягається при значеннях вагових коефіцієнтів 0,75 та 0,25 відповідно, при цьому значення депозитної ставки складає 0,007, а частки доходів населення – 0,39. При подальших змінах вагових коефіцієнтів чи частки доходів і депозитної ставки, значення інтегрального показника зменшується, а необхідно знайти його максимальне значення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. План пріоритетних дій Уряду на 2016 рік. Затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 травня 2016 р. № 418-р
2. В.Н. Беленцов Формирование совокупного спроса в Украине в условиях трансформации собственности. Государственный университет управления, Донецк. ISSN 1562-109X
3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 9-те вид., доповн. – К.: Знання, 2014. – 710 с.
4. Національна економіка: Навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович; за ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання, 2011. – 463 с.
5. М. В. Михалевич Работы академика В. С. Михалевича по исследованию переходной экономики. Кибернетика и системный анализ. 2005. № 2
6. Герезенко І.М., Томчук О.Ф. Вінницький національний аграрний університет, Україна [Електронний ресурс]: Фналітична оцінка ефективності використання основних засобів– Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/6_86089.doc.htm
7. Гроші та кредит [Електронний ресурс]: 2. Основні макроекономічні показники. – Режим доступу: <http://www.megos.org.ua/grochi%20ta%20kredyt.7.2.html>
8. М. І. Небава Теорія макроекономіки [Електронний ресурс]: 12.1 Економічне зростання та економічний розвиток. Джерела та фактори економічного зростання – Режим доступу: http://posibnyky.vntu.edu.ua/makro_ek/12.htm
9. Онлайн бібліотека економіста [Електронний ресурс]: 6.1.4. Модель «товар – ринок» – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/44/3025.html>

РОЗДІЛ 9. СТРАХУВАННЯ ТА ІНВЕСТУВАННЯ

КОНЦЕПТИ СУЧАСНИХ УЯВЛЕНЬ ЩОДО РОЛІ СТРАХОВОГО РИНКУ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ КРАЇНИ

A MODERN APPROACH TO ROLE OF INSURANCE MARKET IN THE COUNTRY FINANCIAL SYSTEM

В даній статті проведено теоретичне дослідження складу та структури страхового ринку, визначено його місце та роль в економічній системі країни через розкриття його соціальних й економічних функцій. В статті розглянуто ієрархію побудови страхового ринку у відповідності до рівнів суспільного відтворення. Автором розкрито напрямки взаємодії страхового ринку з ланками фінансової системи та обґрунтовано структурування страхового ринку з позиції єдності двох систем - внутрішньої системи і зовнішнього оточення.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, фінансова система, страховики, страхувальники, страховий фонд, структура, середовище, система.

В данной статье проведено теоретическое исследование состава и структуры страхового рынка, определено его место и роль в экономической системе страны на основе характеристики его социальных и экономических функций. В статье рассмотрено иерархию построения страхового рынка в соответствии с уровнями общественного воспроизводства. Автором раскрыты

направления взаимодействия страхового рынка со звеньями финансовой системы и обосновано структурирование страхового рынка с позиции единства двух систем - внутренней системы и внешнего окружения.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, финансовая система, страховщики, страхователи, страховой фонд, структура, среда, система.

This article surveys the theoretical study of the composition and the structure of insurance market as well as determines its place and role in the economic system of the country provided by its social and economic functions. The article highlights the hierarchical arrangement of the insurance market in accordance with the levels of social reproduction. The author discloses the lines of the insurance market allied with the financial system; argues the insurance market structure in the context of two systems unity – the internal system and external environment.

Key words: an insurance, an insurance market, a financial system, an insurers, a policyholders, an insurance fund, structure, environment, system.

УДК 368.1

Виговська В.В.

д.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет

Постановка проблеми. Страхування є одним з ефективних інструментів гарантування якісних змін в економіці України, її активної інтеграції та взаємодії зі світовим економічним простором, підвищення конкурентоспроможності та іміджу країни, врахування викликів нової економіки та принципів формування соціально відповідальної держави. Таким чином, формування та реалізації державної економічної політики щодо страхового ринку на засадах забезпечення його стійкого розвитку потребує подальшого теоретичного обґрунтування структури страхового ринку, його місця та ролі у фінансовій системі країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика структури страхового ринку, його ролі в економіці країни та питання висхідного розвитку представлені науковими розробками відомих вчених, таких як В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, О.А. Гвозденко, О.О. Журавка, О.В. Козьменко, С.С. Осадець, В.Й. Плиса, Н.В. Ткаченко, С.В. Фруміна, В.М. Фурман, Т.В. Яворська та інших. Підкреслюючи вагомість сформованих в економічній науці теоретичних поглядів щодо обґрунтування ролі страхового ринку в розвитку економіки країни, слід зазначити, що дане питання залишається актуальним і потребує подальших наукових розвідок.

Метою статті є узагальнення й поглиблення наукових поглядів щодо місця та ролі страхового ринку в економіці країни.

Виклад основного матеріалу. Традиційний підхід до вивчення фінансових ринків, в тому числі страхового, ґрунтується на розгляді їх як замкнених систем. Дійсно, функціонування страхового ринку передбачає його відокремлення від зовнішнього середовища, що представляє собою сукупність інших систем, які, з одного боку, є джерелом та споживачем різних видів ресурсів, а з іншого боку, представляють загрозу для функціонування страхового ринку. Одночасно страховий ринок взаємодіє з зовнішнім середовищем та адаптується до зміни його поточних параметрів.

Структура страхового ринку як ієрархічно побудована система, в авторському трактуванні, представляє собою сукупність підсистем, що відносяться до різних рівнів суспільного відтворення. У найзагальнішому вигляді виділяється чотири рівні суспільного відтворення (відповідно й чотири рівні страхового ринку): мікрорівень (окрема страхова компанія); мезорівень (регіональний страховий ринок); макрорівень (національний страховий ринок); мегарівень (світовий страховий ринок). Під впливом глобалізації та інформатизації економіки в сучасних умовах відбу-

вається еволюційне розширення і поява нових аналітичних напрямків дослідження: від макроекономіки до мегаекономіки, від мікроекономіки до наноекономіки. Відтак, на відміну від найбільш поширеного підходу, що виділяє мега-, макро-, мезо-, та мікрорівні страхового ринку, автор виділяє більшу кількість рівнів, в тому числі і нанорівень (індивідуальні страхові агенти, брокери, суб'єкти що обслуговують страхову діяльність тощо).

Такий підхід має сприяти значному підвищенню ефективності функціонування страхового ринку шляхом створення і застосування економічних нанотехнологій в управлінні, плануванні, обліку, аналізі, фінансуванні його розвитку.

На сучасному етапі для страхового ринку характерними є процеси глобалізації, інтеграції та консолідації. Участь кожної країни в таких процесах є результатом тривалого історичного розвитку національної економіки та світового господарства [13].

Основними макроекономічними параметрами, що характеризують страховий ринок є ефективність і конкурентоспроможність, які засвідчують його стан, тенденції, закономірності розвитку, місце і значення в системі світогосподарських зв'язків та світовій фінансовій системі.

Отже, поділяючи точку зору прихильників системного підходу, пропонуємо розглядати страховий ринок як складну, інтегровану систему, що розвивається, із взаємопов'язаними параметрами. Страховий ринок як система існує і розвивається для задоволення потреби національної економіки, системи більш високого рівня, щодо забезпечення захисту від впливу деструктивних факторів, здатних уповільнювати відтворювальні процеси. Одночасно страховий ринок є однією з ключових підсистем будь-якої національної економічної системи, котра впливає на формування в її межах закономірностей економічних процесів в цілому.

Від рівня його розвитку залежить здатність економіки до розподілу і модифікації ризиків, оскільки

в межах фінансового середовища регулюється процес передачі системних ризиків із сектору реальної економіки у фінансовий.

Відтак, досліджуючи страховий ринок як систему, логічним буде виходити з наступних положень:

- страховий ринок є відкритою системою, що взаємодіє з зовнішнім середовищем;
- складові елементи страхового ринку можуть бути розглянуті як системи;
- ієрархічно побудований ;
- цілісний;
- централізований, що передбачає домінантність однієї з підсистем;
- адаптивний;
- функціонує та розвивається в певних межах для задоволення потреб систем вищого порядку.

Страховий ринок існує не ізольовано, а у взаємозв'язку з елементами фінансової системи країни, при цьому загальну основу для реалізації відносин, що виникають між ними, забезпечує грошова система.

С.В. Фруміна характеризує страховий ринок в рамках економічної системи через розкриття його соціальних й економічних функцій, серед яких:

- забезпечення безперервності суспільного виробництва через виплату страхового відшкодування і відновлення застрахованих об'єктів у разі настання страхових випадків;
- збереження грошових коштів населення (за договорами накопичувального страхування), що припускає виплату страхового забезпечення страховиком при настанні страхового випадку, пов'язаного зі страхуванням життя громадян, пенсійним страхуванням тощо;
- формування інвестиційного потенціалу за рахунок розміщення коштів страхових резервів;
- зняття навантаження з державного бюджету і звільнення його від виплат у разі природних і техногенних катастроф;

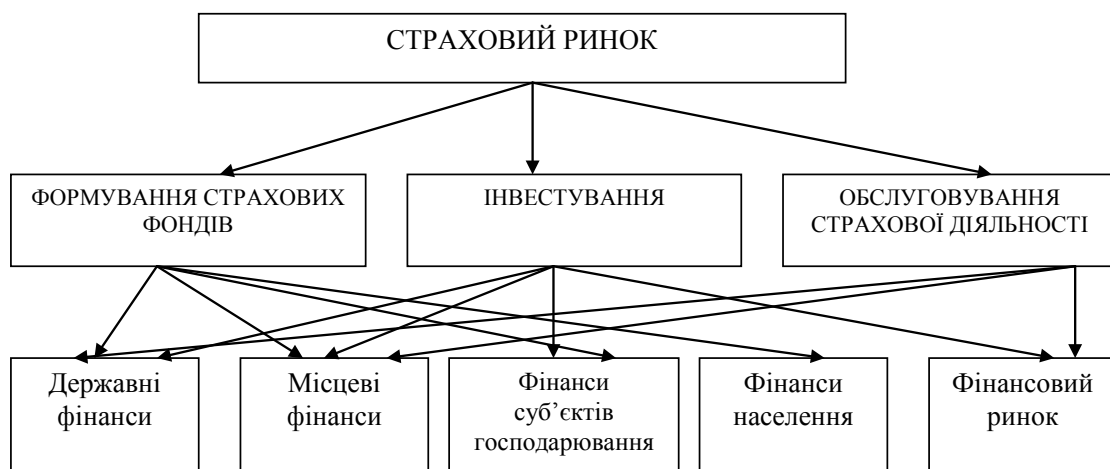


Рис. 1. Місце та роль страхового ринку в фінансовій системі держави

Джерело: побудовано автором

- запобігання внесенню диспропорцій в економіку, внаслідок настання несприятливих подій, що мають негативні наслідки для суб'єктів господарювання;
- стимулювання виробничих і торгових процесів, у зв'язку з наявністю надійного страхового захисту;
- забезпечення соціальної стабільності в суспільстві шляхом захисту майнових інтересів,

пов'язаних з подіями, що носять ризиковий (непередбачуваний) характер.

Таким чином, ті соціальні та економічні функції, які виконує страхування, дозволяють розглядати страховий ринок в рамках соціально-економічної системи країни [12].

Поділяючи думку автора, зазначимо, що ключова роль страхового ринку у фінансовій системі полягає у створенні підґрунтя для економії бюджет-

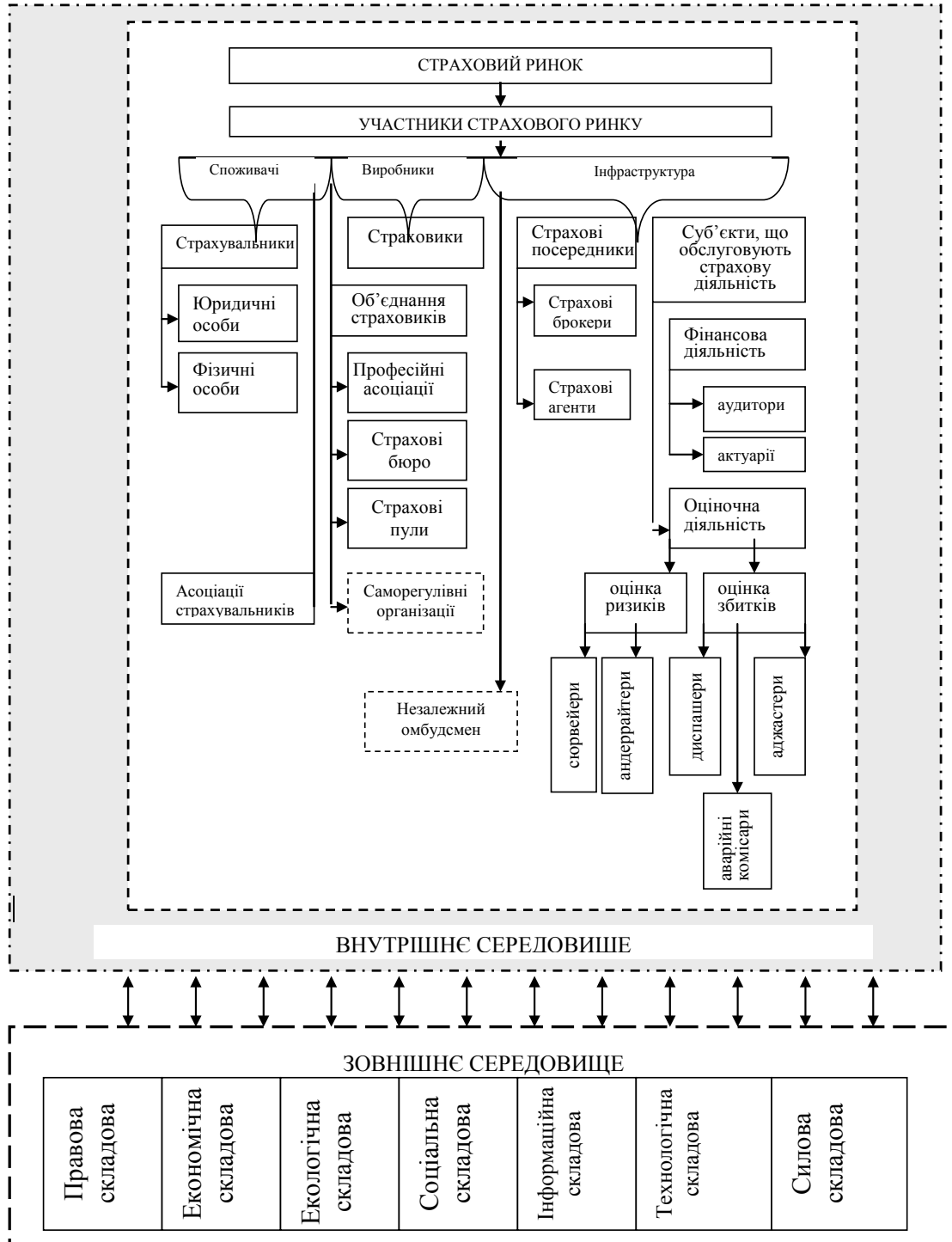


Рис. 2. Графічне подання структури страхового ринку з позиції єдності двох систем – внутрішньої системи і зовнішнього оточення

Джерело: побудовано автором

них коштів та раціонального використання фінансових ресурсів держави. Страховий ринок дозволяє сформувати «подушку безпеки» для впровадження інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки. Успіх побудови національної інноваційної моделі багато в чому залежить від ступеню задіяності страхового ринку в інноваційному процесі як дієвого важеля нейтралізації негативного впливу ендогенних та екзогенних факторів.

Напрямки взаємодії страхового ринку з ланками фінансової системи представлені на рис. 1.

Тим самим, можна говорити про те, що страховий ринок являє собою складну багатофакторну динамічну систему - групу регулярно взаємодіючих і взаємозалежних окремих складових частин, що утворюють єдине ціле. Страховий ринок взаємодіє з навколишнім середовищем за допомогою зовнішніх зв'язків, які характеризують як вплив оточення на систему, так і вплив системи на середовище. Таким чином, страховий ринок представляє діалектичну єдність двох систем – внутрішньої системи і зовнішнього оточення (рис. 2).

До внутрішньої системи (керована складова) відносимо виробників страхового захисту, споживачів страхового захисту та інфраструктуру, що забезпечує їх взаємодію.

Зовнішнє оточення (некерована складова) – це система взаємодіючих сил, що здійснюють вплив на страховий ринок.

Висновки. Страховий ринок є багатоаспектним явищем із досить складною системою внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків. Рівень цього впливу визначається набором і змістом складових елементів, ступенем їх участі у розвитку всіх фаз відтворювального процесу, формуванні основних пропорцій. Відтак, страховий ринок, будучи невід'ємною частиною кругообігу суспільного капіталу, забезпечує функціонування ринкових інститутів через мобілізацію фінансових ресурсів у страхові фонди на основі сплати страхових премій та здійснення руху грошових потоків в економіці. Порушення даних процесів здатне серйозно обмежити розвиток вітчизняної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич, В. Д. Страхова справа [Текст] : навчальний посібник / В. Д. Базилевич, К.Базилевич. -

Вид. 3-тє, перер. і доп. - К.: Знання, 2003. - 250с.

2. Внукова Н. М. Страхування: теорія та практика : навч.-метод. посіб. / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко. – Х. : Бурун Книга, 2004. – 376 с. 55.

3. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / Гаманкова О. О. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.

4. Гвозденко А.А. Страхование : учеб. / Гвозденко А.А. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 464 с.

5. Журавка О.С. Науково-методичні засади стратегічного розвитку страхового ринку України. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.- Українська академія банківської справи Національного банку України, 2010.-с.18.

6. Козьменко О. В. Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва ; керівник авт. проекту д. е. н., проф.. О. В. Козьменко - Суми : Університетська книга, 2012. - 316 с.

7. Навроцький Д.А. Формування страхового ринку України. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – К.: Інститут еко-номічного прогнозування НАНУ, 2005. – 16 с.-С.43

8. Плиса В. Й. Страхування : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Й. Плиса. - К. : Каравела, 2005. - 391 с.

9. Ткаченко Н.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Н.В. Ткаченко; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 20 с. – укр.

10. Феоктистова Н. А. Формирование системы методов диагностики региональных страховых рынков: дисс. канд. екон. наук/ Н. А. Феоктистова. – Хабаровская государственная академия экономики и права. – 2005. – 190 с.-С.48.

11. Фурман В.М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / В.М. Фурман ; Держ. установа "Ін-т економіки та прогнозування НАН України". – К., 2006. – 36 с.

12. Фрумина С.В. Страховой рынок как элемент устойчивого развития социально-экономической системе государства http://www.auditfin.com/fin/2012/3/2012_III_10_17.pdf

13. Яворська Т. В. Страхові послуги : [навч. посіб.] / Т. В. Яворська – К. : Знання, 2008. – 350 с.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються однаковими

джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою ліцензованого програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою ліцензованого програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки українською, але і російською та англійською мовами;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що убезпечить Вас від перевірок *третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 3

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,

м. Одеса, Україна, 65009

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua

E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua