

Видається з 1996 року
Засновник і видавець
Сумський національний аграрний університет
Реєстраційне свідоцтво
КВ № 8217 від 16.12.2003 р.

Редакційна колегія

Данько Ю.І., д.е.н., професор,
Сумський національний аграрний університет,
редактор (Україна)

Бінда Я., д-р, професор, Вища школа фінансів і
права у м. Бельсько-Бяла (Польща)

Ваврек Р., PhD, Пряшівський університет
(Словацька республіка)

Голишева С.О., к.е.н., доцент, Сумський
національний аграрний університет, (Україна)

Заболотний С., PhD, Варшавський університет
природничих наук (Польща)

Ілляшенко Н.С., к.е.н., доцент, НТУ «Харківський
політехнічний інститут» (Україна)

Коблянська І.І., к.е.н., доцент, Сумський
національний аграрний університет (Україна)

Красноруцький О.О., д.е.н., професор,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства ім. Петра Василенка
(Україна)

Крачунов Х., д-р, професор, Технічний
університет Варни (Болгарія)

Лишенко М.О., д.е.н., професор, Сумський
національний аграрний університет (Україна)

Лозинська І.В., д.е.н., доцент, Сумський
національний аграрний університет (Україна)

Медвідь В.Ю., д.е.н., професор, Сумський
національний аграрний університет (Україна)

Мінта С., PhD, Інститут економічних наук,
Вроцлавський природничий університет (Польща)

Михайлов А.М., д.е.н., професор, Сумський
національний аграрний університет (Україна)

Михайлова Л.І., д.е.н., професор, Сумський
національний аграрний університет (Україна)

Монастирський Г.Л., д.е.н., професор,
Тернопільський національний економічний
університет (Україна)

Ніфатова О.М., д.е.н., доцент, Київський
національний університет технологій та дизайну
(Україна)

Пасько О.В., к.е.н., Сумський національний
аграрний університет (Україна)

Петрушенко Ю.М., д.е.н., професор, Сумський
державний університет (Україна)

Плотницька С.І., д.е.н., Харківський
національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова (Україна)

Стоянець Н.В., д.е.н., доцент, Сумський
національний аграрний університет (Україна)

Хованцова Я., PhD, Пряшівський університет
(Словацька республіка)

Шевченко Т.І., к.е.н., доцент, Сумський
національний аграрний університет (Україна)

Шлаудер Ральф, д.е.н., професор, Університет
прикладних наук
Вайснштефан-Тріздорф (Німеччина)

Міністерство освіти і науки України

ВІСНИК

СУМСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Серія "Економіка і менеджмент"
Випуск 3 (81), 2019

Славкова О. П., Гордієнко М. І. Державна політика детінізації економіки: податковий аспект	3
Кравченко А. С. Інституційні засади функціонування фінансового ринку в умовах цифровізації суспільства	8
Лозинська І. В., Скрипник О. А., Скрипник Д. М. Сучасний стан та передумови розвитку відновлювальної енергетики в Україні	12
Хмелінська М. В. Проблемні аспекти розвитку ринків ЖКП в Україні на сучасному етапі	16
Шевченко Т. І., Гончарова Н. І., Мельник Ю. Ю. Обґрунтування доцільності створення оператора руху електронних відходів від користувача до переробного підприємства для запобігання розвитку неформального сектору поводження з відходами в Україні	23
Zhao Haipeng, Bliumska-Danko Kseniia, Lu Xu Under the "Belt and Road" initiative, the China and Ukraine governments should assume greater responsibility to promote trade	30
Усикова О. М. Аналіз та використання м'ясного кластеру в сільськогосподарській галузі	40
Бортнік С. М. Формування та розвиток логістичної інфраструктури України в контексті євроінтеграції	45
Дмитрієва О. І. Просторова нерівність та галузево-регіональна асиметрія інноваційного розвитку транспортної інфраструктури України	51
Галамай Р. Я. Податкова децентралізація як чинник формування фінансової бази територій	59
Пелехатий А. О. Методологічні засади управління процесами формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій	64
Прокіпчук Л. І. Досвід європейського союзу у питаннях адміністрування митних платежів: теоретичні основи та практичні рекомендації	71
Шушулков С. Д. Соціально-економічні аспекти розвитку рекреаційного землекористування	76

Згідно наказу МОН
від 09.03.2016 р. № 241
серію «Економіка і менеджмент»
наукового журналу «Вісник Сумського
національного аграрного університету»
визнано фаховим виданням

Науковий журнал «Вісник Сумського
національного аграрного університету»
індексується в Міжнародних наукометричних
базах Index Copernicus, PINЦ

Матеріали журналу знаходяться у вільному
доступі на сайті <https://snaujournal.com.ua>

Усі статті проходять процедуру таємного
рецензування. До публікації в журналі не
допускаються матеріали, якщо є достатньо
підстав вважати, що вони є плагіатом.
Відповідальність за точність наведених даних
і цитат покладається на авторів.
Матеріали друкуються українською та
англійською мовами.
У разі цитування посилання на «Вісник
Сумського національного аграрного
університету» обов'язкове.

Друкується згідно з рішенням вченої ради
Сумського національного
аграрного університету
(Протокол № 2 від 30.09.2019 р.)

Адреса видавця та виготовлювача:
40021, м. Суми, вул. Герасима
Кондратьєва, 160
Телефон: (0542) 70-10-42
E-mail: visnyk.snau@gmail.com
Сайт: www.snau.edu.ua

Тираж 300 пр.
Зам. №4

© Сумський національний
аграрний університет, 2019

Вітковський Ю. П. Потенціал економічного зростання суб'єктів аграрного бізнесу і його типологія	81
Ганжуренко І. В. Маркетингово-логістична діяльність в системі менеджменту аграрних підприємств	86
Матвєєв П. М. Методологічні підходи до відтворення ресурсного потенціалу аграрного підприємства	91
Сьомич М. І. Роль та місце організаційно-правової безпеки в структурі економічної безпеки підприємства	97
Орел А. М., Руденко С. В. Інноваційна орієнтація інвестиційної діяльності суб'єктів аграрного бізнесу	102
Гевко В. Л. Формування моделі управління організаційною культурою підприємств мережових структур в контексті макротрендів бізнесу	107
Лагодієнко Н. В. «Точки відновлення» сталого розвитку аграрного виробництва в умовах зростання відкритості національної економіки	112
Турленко Н. В. Моделювання програм інвестиційної підтримки розвитку агросфери регіону	117
Машканцева С. О. Економічна діагностика стану та перспективи діяльності підприємств транспортної галузі регіону	123
Спатар О. В. Особливості функціонування аміакопроводу в структурі трубопровідного транспорту Миколаївського регіону	128
Попадинець Н. М., Журавель Ю. В. Інвестиційно-інноваційний розвиток національної економіки на засадах діджиталізації та дизайн-менеджменту	132
Скрипник С. В. Підвищення конкурентоспроможності продукції фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств як організаційно-економічний пріоритет їх функціонування та розвитку	136
Адамчик О. О. Методичні засади визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму	141
Данило С. І. Сутність і особливості розвитку роздрібних торговельних мереж в Україні	145
Коркуна О. І., Коркуна І. І., Цільник О. Я., Бордун О. В. Аналіз сучасного стану монетарної політики України та її вплив на сферу туризму	152
Зубков С. О. Торговельний кластер в стратегіях розвитку підприємств торгівлі	156

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Славкова Олена Павлівна

доктор економічних наук, професор
Сумський національний аграрний університет (м.Суми, Україна)
ORCID: 0000-0002-1864-0810
olena.slavkova.snau@gmail.com

Гордієнко Микола Іванович

кандидат економічних наук, професор
Сумський національний аграрний університет (м.Суми, Україна)
ORCID: 0000-0003-0686-9797
migsummy1963@ukr.net

Однією зі складових суспільного розвитку держави є стабільність економічної системи, а негативні прояви, які несе в собі тіньова економіка зумовлюють дестабілізацію та знижують авторитет органів влади, що створює додаткові перешкоди на шляху до сталого розвитку. В статті зроблено огляд характерних ознак тіньової економіки в Україні. Систематизовано чинники появи та поширення тіньової діяльності й тіньових процесів, відображено деструктивний вплив тіньового сектора економіки на фінансово-економічну сферу.

Зроблено висновок щодо необхідності розробки ефективної політики детінізації національної економіки та комплексної програми заходів, які необхідно реалізувати. Детінізація економіки повинна охоплювати в першу чергу питання оподаткування. Акцентується увага на необхідність удосконалення системи адміністрування податків.

На основі системного аналізу причин тінізації економіки зроблено висновок про необхідність розробки комплексу взаємопов'язаних заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для легальної господарської діяльності, запровадження яких значно покращить соціально-економічний стан країни.

В статті охарактеризовано роль детінізації у створенні сприятливих умов для економічного розвитку. Визначено напрями державного регулювання у сфері оподаткування, які необхідні для детінізації економіки за рахунок покращення системи адміністрування податків. Конкретизовано заходи, які необхідно реалізувати з метою детінізації національної економіки.

Ключові слова: детінізація, державне управління, тіньова економіка, оподаткування, адміністрування податків.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.1>

Постановка проблеми у загальному вигляді. Численні фінансові проблеми в економіці України негативно впливають на макроекономічні показники країни, гальмують соціально-економічні реформи та перешкоджають розвитку, стабільності через існування тіньової економіки та розширення тіньової активності. Зменшення обсягу тіньових зв'язків та економічних процесів є важливою частиною стратегії реформ. Виходячи з цього дослідження явища тіньової економіки, її основних аспектів та її функціонування, з метою формування дієвих пропозицій, є важливим завданням для державного управління в умовах сьогодення.

Питання детінізації економіки постійно знаходиться в полі зору багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців і на сьогодні представлено широким спектром наукових досліджень. Серед основних можна виділити таких як: Р.Р. Августин (Августин Р.Р., 2014), А. В. Базиліук (Базиліук А. В. Волик В. Ф., 1997), Є. Борщук (Борщук Є., Ліпенцев А., Заверюха М., 2015), А.Бочі (Бочі А., Поворозник В., 2014), З.С. Варналій (Варналій З.С., 2009), О.О.Леонова (Леонова О.О., 2018), І.Мазур (Мазур І., 2005), М.М. Миколайчук (Миколайчук М.М., 2017), В.В. Сандугей (Сандугей В.В., 2017), Л.В.Шинкарук (Шинкарук Л.В., 2015) та інші.

Аналізуючи дослідження даної проблеми у вітчизняній науці можемо сказати, що незважаючи на достатньо велику кількість науковців існують ще питання, які не були досліджені.

Серед вітчизняних дослідників адміністрування пода-

тків можна виділити наступних: Л.М. Алексеєнко (Алексеєнко Л.М., 2003), І.П. Житню (Житня І.П., 2010), К.П. Проскура (Проскура К.П., 2014), А.О. Селіванова (Селіванов А.О., 2002), В.П. Хомутенка (Хомутенко В.П., 2015) та інші.

Але на даний час питання детінізації економіки шляхом покращення методів та механізмів адміністрування податків залишаються недостатньо вивченими.

Формування цілей статті. Метою даного дослідження є аналіз ситуації та розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізмів державного регулювання у сфері детінізації економічних відносин в Україні на основі податкового адміністрування.

Методи дослідження. У дослідженні були використані такі методи, як діалектичний - при формуванні етапів розвитку тіньової економіки в Україні та світі; систематизації та узагальнення – при аналізі нормативних документів та теоретичних джерел; системний - при дослідженні оцінки рівня тіньової економіки та аналізі діяльності різноманітних структур щодо детінізації; абстрактно-логічного методу – для визначення пріоритетних напрямів державного регулювання щодо розробки пропозицій з детінізації економіки;

Результати дослідження. Питання детінізації економіки виникає в багатьох країнах світу, особливо в країнах з тіньовою економікою де така проблема може бути масштабної та стати серйозною перешкодою розвитку держави. Тіньовий сектор може мати зв'язки з легальним сектором економіки та негативно впливати на всі сфери суспільного життя,

економіку країни, політичний устрій, систему управління, соціальну сферу та міжнародні зв'язки.

Невтручання в дану сферу може привести до фатальних помилок у визначенні пріоритетів розвитку макроекономічних показників, до фінансово-економічних диспропорцій, що веде до викривлення загальної політики держави.

Питання детінізації досліджувалися різними вченими починаючи з 1960-1970 років, так однією з перших була праця вченого з США П. Гутмана та мала назву «Підпільна економіка» в якій описувалася проблема детінізації та зверталася увага на неприпустимість, її масштабів і ролі (Гутман П., 1977).

Одним з перших дослідників тіньової економіки можна виділити також Е.Фейга, (Фейгом Е., 1979). Згідно з цим тлумаченням тіньова економіка — це вся економічна діяльність, яка з будь-яких причин не враховується і не потрапляє до валового національного продукту.

Аналіз думок вчених показує, що Базилук А.В. та Волик В.Ф. вважають, що тіньова економіка виникає тоді, коли дії владних та регулюючих структур держави, окремих людей або їх груп вступають у протиріччя з об'єктивними економічними законами» (Базилук А. В. Волик В. Ф., 1997). Т

Такі вчені як Августин Р.Р. (Августин Р.Р., 2014) та Варналій З. С. (Варналій З.С., 2009) виділяють форми тіньової економіки, а саме: 1) неформальна економічна діяльність – легальне (нерегламентоване державою) виробництво товарів і надання послуг; 2) підпільна економіка – порушення в межах дозволеної економічної діяльності; 3) незаконна економіка – здійснення заборонених видів діяльності.

Не залишилися без уваги питання формування інституційного середовища та механізму процесів легалізації тіньового сектору економіки. Так Мазур І. вказує, що при визначенні шляхів детінізації економіки передусім необхідно дослідити три базові складові: неформальну, приховану та кримінальну (Мазур, 2005). При чому, як вважає автор, до такого виду як кримінальна економіка необхідно використовувати адміністративно-правові методи впливу з метою оздоровлення економіки нашої держави.

На думку деяких вчених структура української економіки багатоаспектна, а її зміни взаємопов'язані й відображаються в різних результатах діяльності. Найбільше впливають на стан економіки такі структурні зрушення: технологічні, від яких залежить поява принципово нових технічних засобів та господарський уклад; відтворювальні, які знаходять відображення у співвідношенні сфери послуг, промислового та сільськогосподарського виробництва; просторові, які пов'язані зі

зміщенням меж регіонів та економічних зон (Шинкарук Л.В., 2015; Миколайчук М.М., 2017).

Дослідження процесів тіньової економіки в Україні свідчить, що її основою є недосконалість ринкових відносин, що проявляється в суперечливому та стихійному їх спрямуванні, а також завдяки можливості тіньової економіки швидше адаптуватись до реальних умов господарювання, її мобільності та невеликих витрат (Борщук Є., Ліпенцев А., Заверуха М., 2015).

Для подолання негативних явищ Леонова О.О. пропонує проведення реформи детінізації шляхом: посилення заходів проведення антикорупційної стратегії та ринкового регулювання економіки; забезпечення ефективності податкової реформи; визначення напрямків реформи банківської системи (підвищення прозорості діяльності Національного банку України щодо рефінансування банків, гнучкого валютного курсоутворення, поширення безготівкових розрахунків та ін.); оновлення законодавчих актів регулювання ринку праці; здійснення судової реформи (зменшення корупції, підвищення професіоналізму судових та правоохоронних органів, посилення незалежності від політичних процесів, зміцнення ролі конституційного правосуддя та забезпечення прозорості та неупередженості судових процесів) (Леонова О.О., 2018).

За дослідженнями проведеними компанією Ernst & Young за підтримки Mastercard 23,8 відсотків від офіційного ВВП України, або 846 млрд. гривень, становлять тіньові операції. З них: 19,7% ВВП (702 млрд грн.) становить готівкова тіньова економіка; 4,1% ВВП (144 млрд грн..) - домашнє виробництво товарів для власного кінцевого використання, тобто – не грошова тіньова економіка (Тіньова економіка України, 2019).

Аналізуючи даний графік ми бачимо, що детінізація української економіки стала можливою завдяки:

- продовженню позитивних економічних тенденцій і збереженню ознак загальної економічної стабілізації;
- посиленню ринкових тенденцій і поступовій оптимізації процесів формування цін на внутрішніх ринках, в тому числі внаслідок демонополізації ринків поряд з розробкою та реалізацією НБУ жорсткої монетарної політики для стримування інфляції в межі цільового діапазону;
- збереженню сприятливих умов для ведення бізнесу в Україні, що підтверджується досить високим рівнем ділової активності бізнесу та поліпшенням очікувань (Мінекономрозвитку оцінило розмір тіньової економіки України (інфографіка), 2019).

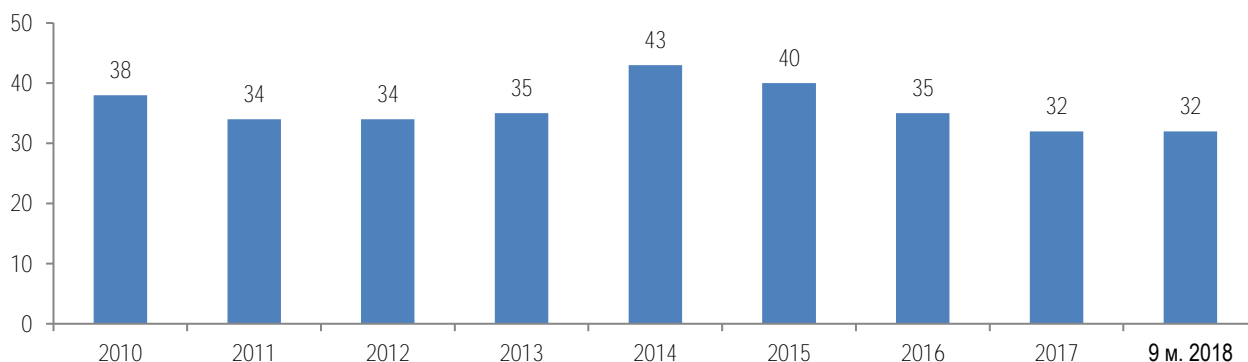


Рис.1. Рівень тіньової економіки в % до обсягу офіційного ВВП

Джерело: Складено на основі <https://news.finance.ua/ua/news/-/443755/minekonomrozytku-otsinylo-rozmir-tinoyoi-ekonomiky-ukrayiny-infografika>.

Але на нашу думку динаміка детінізації української економіки стримується невирішеними проблемами, які негативно позначаються на розвитку економіки країни в цілому, що може бути пов'язано з наявністю непідконтрольних владі територій, утворених в ході військової агресії на Сході країни та анексією Криму.

Дослідження компанії Ernst & Young за підтримки Mastercard в Україні свідчить також про те, що більше чверті, а саме 26,2 відсотки обсягу "готівкової тіньової економіки", що складає 5,3 відсотка ВВП або 190 млрд. гривень - це "наслідкова тіньова економіка", де ініціаторами розрахунку готівкою є обидві сторони - і продавець, і покупець. А решта 73,8 відсотка загального обсягу української тіньової економіки або 14,4% ВВП – 512 млрд грн. - це "пасивна тіньова економіка", ініціатором якої є продавець. Стимулювання безготівкових електронних розрахунків має суттєво зменшити саме рівень "пасивної тіньової економіки" (Тіньова економіка України, 2019).

Детінізація української економіки є пріоритетним і принципово важливим напрямком сучасної економічної політики України. У той же час багатовимірність і розгалуження проявів детінізації свідчать тільки про марність не системних та репресивних проявів боротьби з нею. Це пов'язано з тим, що в українській економіці притаманні такі явища, як: дорожнеча і низька прибутковість ведення бізнесу, обтяжлива податкова система, в якій фіскальна функція грає вирішальну роль, звуження внутрішнього ринку та нерозвиненість ринкових регуляторів для визначення ціни ресурсів і факторів конкурентоспроможності, нездатність держави забезпечити прозорі умови діяльності і гармонізувати економічні інтереси господарюючих суб'єктів (Сандугей В.В., 2017).

До основних інструментів тінізації фінансових потоків відносять мінімізацію податкових зобов'язань, ухилення від оподаткування, виведення коштів за межі України, легалізацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та порушення бюджетних видатків (Бочі А., Поворозник В., 2014).

В цьому напрямку ми вбачаємо, що стимулювання процесів детінізації буде сприяти організація прозорої системи адміністрування податків в Україні. Це питання нове та потребує відповідного дослідження як в історичному аспекті, так і з урахуванням сучасних умов і основ формування та реалізації податкової політики. Потребу в розробці методологічних засад державної політики у сфері адміністрування податків значною мірою зумовлено невизначеністю відповідних понять, принципів і підходів до вивчення зазначеної проблеми, що вказує на необхідність проведення наукових досліджень.

У перекладі з латинської мови «administrate» означає керувати за допомогою наказів, бюрократично, не враховуючи думки про сутність справи. Вітчизняні словники «адміністрування» трактують як: управління, керування, завідування; організаційно-розпорядча діяльність менеджерів й організаторів управління (Алексєєнко Л. М., 2003; Нечволод Л. І., 2009).

Існують різні види адміністрування у фінансовій, правовій та економічній сферах. Слушну думку з цього приводу висловили І. П. Житня і В.О. Корецька-Гармаш, які відзначають, що термін «адміністрування» у наш час трактується науковцями переважно з позицій потреб тих галузей, які вони досліджують (Житня І. П., Корецька – Гармаш В. О., 2010).

Зокрема, Селіванов А.О. розглядає адміністрування

податків як «...правовідносини, що складаються у сфері здійснення уповноваженими державними органами заходів з погашення податкового боргу і передбачають застосування методів владно-примусового характеру до платників податків» (Селіванов А. О., 2002, с. 35). Таке специфічне розуміння адміністрування податків зумовлено тим, що вчений розглядає тільки юридичний аспект оподаткування.

Тобто науковець обґрунтовує так зване «вузьке» розуміння категорії, яка досліджується (по суті в значенні діяльності з примусового стягнення не своєчасно чи не в повному обсязі сплачених податків і зборів) (Хомутенко В.П., Луценко І.С., Хомутенко А.В., 2015). Адміністрування податків і зборів у значенні будь-якої (як позитивної управлінської, так і юрисдикційної) фіскальної діяльності відповідних органів виконавчої влади розглядає професор В. М. Мельник. Він зазначає, що «адміністрування податків - це управлінська діяльність органів державної виконавчої влади, яка пов'язана з організацією процесу оподаткування, засновується на державних законодавчих і нормативних актах та використовує соціально зумовлені і прийняті акти» (Мельник В. М., 2007).

Проскура К. П. дає власне визначення податкового адміністрування, на його думку, це нормативно регламентована організаційно-розпорядча діяльність повноважних державних органів у сфері управління процесами оподаткування з метою забезпечення виконання вимог податкового законодавства учасниками податкових відносин (Проскура К. П., 2014).

Окремі вчені вважають, що адміністрування – це наука, яка формулює принципи ефективного управління податковою системою в даних соціально-економічних умовах і суспільно-політичних обставинах, оцінює податкову систему в світлі певних теоретичних критеріїв.

Ми погоджуємося з думкою Савчук В. А., що процес адміністрування податків повинен ґрунтуватись на наукових принципах, повинен мати відповідне обґрунтування, але наука про адміністрування, не повинна бути відірваною від самого адміністрування, як управлінської діяльності, а бути його частиною.

Термін «адміністрування» у різних відмінках досить часто зустрічається у вітчизняних нормативно-правових актах різних видів, але в кожному з них відсутнє визначення його поняття.

В Україні вперше на законодавчому рівні застосована широко вживана в сучасній економічній науці термінологія «адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів)», з прийняттям Податкового кодексу України (ПКУ).

Згідно ПКУ, адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі - єдиний внесок) та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи (далі - податків, зборів, платежів) - це сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організовують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом (Податковий кодекс України, 2019).

На сьогодні у наукових працях та публікаціях учених досить часто вживається термін «система адміністрування»,

який розглядається як управлінська діяльність органів державної фіскальної служби в межах, установлених чинним законодавством. Тобто, держава через відповідні органи вступає у відносини з суб'єктами господарювання з приводу сплати останніми податків і зборів.

Механізм, за допомогою якого здійснюється адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів) включає в себе цілі, функції, принципи, методи управління процесом справляння податків і зборів. Завдяки адмініструванню податків, достатньою мірою забезпечується дієвість та функціонування самої системи адміністрування, яка, у свою чергу є складовою податкової системи держави.

За роки незалежності жодна влада України не змогла побудувати ефективної податкової системи, що погіршує розвиток бізнесу в Україні та позиції нашої держави на глобальному економічному ринку та в економічних рейтингах.

Українська податкова система - одна з найбільш громіздких і найменш ефективних у світі. Щорічно Світовий банк проводить дослідження податкових систем у всьому світі, у якому враховується кількість податкових платежів, час, необхідний на їх сплату, а також загальне податкове навантаження на середнє підприємство, що не користується податковими пільгами. У рейтингу податкового навантаження на бізнес Україна у 2015 р. зайняла 107 місце серед 189 економік, піднявшись за рік лише на одну сходинку.

Ми вважаємо, що в цілому зміни до податкового законодавства мають відповідати кільком вимогам - стимулювати розвиток економіки, а також сприяти скороченню податкового

навантаження на бізнес, спрощенню адміністрування, забезпеченню прозорості, у тому числі і для розкриття «тіньових» секторів економіки.

На нашу думку, у сучасних умовах основним напрямком державної макроекономічної політики щодо системи оподаткування, у тому числі адміністрування податків, має стати впровадження заходів, спрямованих на запровадження стимулюючої функції системи оподаткування в Україні, яка дозволить підвищити ділову активність населення, значно збільшити кількість і якість платників податків. Це також вплине на зменшення тінізації економіки та створити умови для формування цивілізованих відносин між законослухняними платниками податків і фіскальною службою.

Вважаємо, що обмеження тіньових схем в економіці України можливе за умов: збільшення штрафних санкцій за ухилення від сплати податків; запровадження більш жорстких методів кримінальної відповідальності посадових осіб відповідальних за сплату податків, розширення повноважень контролюючих органів щодо здійснення перевірок додержання законодавства щодо сплати податків.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, можна сказати, що подолання тіньової економіки є передумовою вступу України в ЄС і головною проблемою України на шляху до Європейського співтовариства, тому розробка заходів щодо її зниження є першочерговим завданням українського уряду.

Перспективи подальших досліджень будуть направлені на удосконалення механізмів та інструментів публічного регулювання стимулювання структурних змін та детінізації економіки.

Список використаної літератури:

1. Borschuk E., Lipentsev A., Zaveryukha M. (2015) Theoretical and applied foundations of the shadow economy of Ukraine. *Public administration efficiency*. Vip 43. 2015. pp. 29-35.
2. Alekseyenko LM (2003) Economic Explanatory Dictionary: Property, Privatization, Securities Market [Ukrainian - English - Russian]. Ternopil: Aston, 2003. 672 p.
3. Zhytnya IP, Koretska - Garmash VA (2010) Administering value added tax in Ukraine: organizational directions of development. *Scientific News of the University of Dal*. No. 1. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals>. (Accessed 05/10/2019).
4. Selivanov AO (2002) Tax Administration: New Problems in Administrative and Financial Law of Ukraine. *Law of Ukraine*. 2002. № 2. pp. 34 - 38.
5. Khomutenko VP, Lutsenko IS, Khomutenko AV (2015) Administering Taxes, Fees, Payments: Teach. manual. Odessa, Atlant. 314 p.
6. Melnyk VM (2007) Dominants of taxes and taxation and ensuring the completeness of their action: diss. AD: 08.00.08. K., 444 p.
7. Proskura KP (2014) Tax Administration in Ukraine in the Post-Crisis Period: Efficiency and Directions of Modernization: A Monograph. European University. Kyiv: Emcon LLC. 376 p.
8. Tax Code of Ukraine. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (Accessed 05/10/2019).
9. Nechvolod LI (2009) A Modern Dictionary of Foreign Language Words. X.: Torsingplus. 768 p.
10. Sandugey VV (2017) Detinization of the domestic labor market as a prerequisite for effective European integration. *Market infrastructure*. Issue 3. years 11-15.
11. The Ministry of Economic Development and Industry estimated the size of the shadow economy of Ukraine (infographic) (2019). Available at: <https://news.finance.ua/en/news/-/443755/minekonomrozvytku-otsynylo-rozmir-tinovoyi-ekonomiky-ukrayiny-infografika> (Accessed 10.05.2019).
12. The shadow economy of Ukraine. Available at: <https://bank.gov.ua/news/all/doslidjennya-tinovoyi-ekonomiki-v-ukrayini-mayje-chvert-vvp--abo-846-mld-griven--perebuwaye-v-tini> (Accessed 10/05/2019).
13. Leonova OO (2018). Conditions of realization of the state policy in the sphere of the shadowing of the economy of Ukraine. *Actual problems of public administration*. №1 (53). ages 1-6.
14. Mykolaychuk MM (2017) State regulation of the shadow economy as a motivation for the development of its technological level. *Public administration: theory and practice*. №2. pp. 46-56.
15. Shinkaruk L.V. (2015) Structural transformations in the economy of Ukraine: dynamics, contradictions and impact on economic development: Sciences. ext. NAS of Ukraine «Inst. and predicted. NAS of Ukraine ». Kiev. 304 p. Available at: <http://ief.org.ua/docs/en/288.pdf>. (Accessed 05/10/2019).

17. Augustine R.R. (2014) Generalization of world experience in the formation of an effective system of shading the national economy. Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine: collection of scientific-technical. Lviv Ave. 24.1. 192-197. Available at :: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту_2014_24.1_35. (Accessed 05/10/2019).

18. Bochi A., Povoroznik V. (2014) The shadow economy in Ukraine: causes and ways of overcoming. *International Center for Policy Studies*. Available at: http://icps.com.ua/assets/uploads/files/t_novaekonom_kaukra_ni.pdf. (Accessed 05/10/2019).

19. Varnaliy Z.S. (2009) **Economic security: a textbook K. : Knowledge. 647p.**

20. Mazur I. (2005) Corruption as an institute of shadow economy *Economy of Ukraine*. No. 8. pp. 68-75.

21. Basiluk AV Volyk VF (1997) What is a shadow economy, causes and conditions of development. *Trade unions of Ukraine*. No. 2. p.35-38.

22. Feige E. (1979) How big is the Irregular Economy? *Challenge*. Vol. 6. № 22. pp. 5-13.

Olena Slavkova, Dr, Professor, Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)

Mykola Hordiienko, PhD, Professor, Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)

State policy of unshadowing the economy: fiscal aspect

One of the components of the state's social development is the stability of the economic system; and the negative manifestations of the shadow economy cause destabilization and reduce the authority of government agencies and public bodies, which creates additional obstacles to sustainable development. The article provides an overview of the characteristic features of the shadow economy in Ukraine. The factors of appearance and spread of shadow activity and shadow processes are systematized; the destructive influence of the shadow sector of economy on the financial and economic sphere is reflected in this paper.

It has been concluded that it is necessary to develop an effective policy to unshadow the national economy and a comprehensive program of measures to be implemented. The unshadowing of the economy should primarily cover the issues of fiscal policy. Special attention has been paid to the necessity of improvement of the tax administration system.

Based on a systematic analysis of the causes of the shadow economy growth, it can therefore be concluded that it is necessary to develop a set of interrelated measures aimed at creating favorable conditions for legal economic activity, the introduction of which will significantly improve the country's socio-economic situation.

The article describes the role of de-shadowing in creating favorable conditions for economic development. The directions of state regulatory measures in the field of taxation, which are necessary for the economy unshadowing by improving the tax administration system, are determined. The measures to be implemented in order to unshadow the national economy are specified.

Key words: unshadowing, public administration, shadow economy, taxation, tax administration.

Дата надходження до редакції: 15.08.2019 р.

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Кравченко Анна Станіславівна

кандидат економічних наук, доцент

ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Львів, Україна)

ORCID: 0000-0003-1977-8181

vovchak.olga@meta.ua

Досліджено інституційні засади функціонування фінансового ринку в умовах цифровізації суспільства, зокрема проаналізовано поняття «інститут», «інституція», види інституцій, уточнено дефініцію «фінансовий інститут», побудовано інституційну модель функціонування фінансового ринку в цифрових умовах

Ключові слова: інститут, інституція, види інституцій, фінансовий інститут, інституційна модель функціонування фінансового ринку в цифрових умовах

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.2>

Постановка проблеми. Інституції сучасного фінансового ринку розвиваються в умовах цифровізації суспільства. Електронізація набуває динамічного розвитку в глобальному економічному середовищі. В свою чергу, інституції фінансової системи, потребують цифрової трансформації. Для забезпечення належного функціонування фінансового ринку під впливом глобальних тенденцій сьогодення, постає гостра необхідність проведення удосконалення його інституційної складової за функціональним призначенням, що забезпечить стійкість, дієздатність фінансової системи і сталий розвиток країни.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Вивченню питань фінансових інституцій та деякі з них цифровізацією, займались: Н. Негропонт, М.Лівінгстон, С. Біргхем, Г. Журавльова, В. Нордхаус, В. Суторміна, В. Базилевич, Ж. Гарбар тощо, проте незважаючи на існуючу кількість публікацій за науковою тематикою, питання інституційних засад функціонування фінансового ринку в умовах цифровізації суспільства не достатньо досліджені та потребують подальшого розвитку.

Постановка завдання. Мета дослідження – дослі-

дити та побудувати модель інституційних засад функціонування фінансового ринку в умовах цифровізації суспільства. Методика (методологія) дослідження – для уточнення та побудови інституційної моделі функціонування фінансового ринку в цифрових умовах, застосовано комплексний, системний, синергетичний, кібернетичний підходи та методи групування, аналізу, синтезу, моделювання, абстрактно-логічний.

Виклад основного матеріалу. Архітектоніка сучасного фінансового ринку є множинною, багаторівневою системою національних та міжнародних фінансових інституцій, державної і приватної форми власності із чисельними взаємозв'язками. Система дослідження інституційних засад функціонування фінансового ринку, складається з елементів: уточнення дефініцій «інститут», «інституція», види інститутів, зокрема фінансових, визначення поняття «функціональне призначення», «інституційна сегментація» фінансового ринку за функціональним призначенням, побудова моделі удосконаленої інституційної сегментації фінансового ринку за функціональним призначенням.

Дефініція «інститут», розкривається з різних наукових поглядів (таб.1).

Таблиця 1

Аналіз дефініції «інститут»

Вчений	Сутність дефініції «інститут»	Науковий підхід
М. Кармазіна, О. Шурбована	Організація, з відповідними правилами, які стверджуються в процесі взаємодії практичних та встановлених норм [2, с. 10-19]	Інституційно-нормативний
С. Матвєєв, Л. Лясота	Організації, норми, правила гри [1]	Інституційно-нормативний
Г. Спенсер	Суспільна підсистема регулювання [2, с. 10-19]	Суспільний
Т. Парсонс	Адаптаційно-інтеграційний інструмент [1]	Інструментальний
М. Вебер, К. Маркс	Соціальна інженерія [2, с. 10-19]	Соціальний
О. Стрижак	Дії, норми, структурні організації, регулятор витрат, традиції [3, с. 40]	Змішаний
М. Оріу	Норма об'єктивного права [2, с. 10-19]	Нормативний
О. Іншаков	Комплекси інституцій, гентотип організацій еволюційної моделі [3, с. 39]	Інституційно-еволюційний
К. Касторіадіс	Правові зв'язки [2, с. 10-19]	Нормативний
М. Дюверже	Соціально-впорядкована цілісність [2, с. 10-19]	Соціальний
Дж. Коммонс	Контролююча функція індивідуальних дій [3, с.39]	Функціональний
В. Демет'єв	Суспільний механізм, щодо функціонування сталої організації [3, с. 39]	Інституційно-функціональний
Д. Норт	Різні державні та приватні організації [2, с. 10-19]	Інституційний
Г. Шмоллер	Набір правил, засобів їх забезпечення [3, с. 39]	Нормативний

*Джерело: власне дослідження

Дослідження зазначеного поняття, виявили відсутність та необхідність застосування комплексного підходу, із застосуванням якого уточнена дефініція «інститут» - це система нормативно-правових взаємовідносин сформованих ор-

ганізованих об'єднань, як детермінанти функціонуючого суспільного буття.

В свою чергу, дефініція «інституція», розкривається переважно з суспільного погляду (табл.2).

Таблиця 2

Аналіз дефініції «інституція»		
Вчений	Сутність дефініції «інституція»	Науковий підхід
М. Кармазіна, О. Шурбована	Порядок, традиції суспільства; семіотичні, звичасві значення, практики відтворені інститутами [2, с. 10-19]	Змішаний
С. Матвеев, Л. Лясота	Правила, щодо функціонування соціально-економічного простору [1]	Нормативно-функціональний
П. Рікер	Воля, почуття групи людей в історичний момент	Соціально-історичний
О. Стрижак	Порядок, що прийнятий у суспільстві [3, с. 40]	Нормативно-суспільний
Д. Норт	Механізми, правила, закони, звичаї, норми поведінки взаємодії людей у суспільстві [1], [2, с. 10-19]	Нормативно-суспільний
О. Шпикуляк	Правила, традиції, стереотипи [3, с. 40]	Нормативно-соціальний
В. Гриценко	Діяльність певних груп у суспільстві [3, с. 40]	Суспільний

*Джерело: власне дослідження

Отже, уточнена дефініція «інституція» - це система норм, усталених поглядів суспільства, що забезпечується організаційним відтворенням.

Таблиця 3

Дослідження видів інститутів				
Види інститутів/автори	Г. Дворецька, Е. Гофман	Л.Радіонова	О. Бердюгіна, В. Глазирін, А. Грібакін	Ж. Гарбар
Економічні	+	+	+	+
Політичні	+	+	+	+
Релігійні	+	+		
Культурно-соціальні, або культ. дух.	+		+	+
Соціалізації			+	
Освітні		+		
Сімейно-шлюбні, або сім'ї		+		+
Тотальні	+			

*Джерело: власне дослідження

Дослідження видів інститутів показало (табл.3), необхідність виділення всіх сфер суспільного життя, проте вчені не в повному обсязі розкрили їх. Отже, інститути, варто поділяти на такі сфери суспільного буття, як: економічно-фінансову; соціально-політичну; соціально-родинну; освітньо-наукову; культурно-релігійну; пенітенціарну; кібернетичну.

Тлумачення дефініції «фінансовий інститут», розкрито авторами з використання різних прийомів для розкриття сутності поняття, проте цілісно-системний науковий підхід в дослідженнях не прослідковується (табл.4).

Таблиця 4

Аналіз дефініції «фінансовий інститут»		
Вчений	Сутність дефініції «фінансовий інститут»	Науковий підхід
М.Лівінгстон, Є. Біргхем	Організації, які спрямовують фінансові потоки із секторів з вільними грошовими коштами до секторів з їх дефіцитом [4]	Інституційно-функціональний
Г. Журавльова, В. Відяпін	Інститути, які надають фондові, кредитні, посередницькі послуги та організують платіжний обіг [4]	Інституційно-функціональний
О. Бондаренко, І. Адаменко	Організації, що забезпечують дотримання норм фінансового ринку, опосередковують взаємодію його агентів та формують механізм ринкової координації [107, с. 8-11]	Нормативний, інституційно-функціональний
В. Нордхаус	Організації, які переводять грошові фонди від позичальників до кредиторів [4]	Інституційно-функціональний
В. Базилевич	Організації, щодо опосередкування та впорядкування взаємодії агентів фондового ринку [106]	Інституційно-функціональний
В. Суторміна	Інститути, що перетворюють прямі вимоги в посередницькі, через придбання первинних цінних паперів, а також випуску власних [4]	Інституційно-функціональний
О. Стойко, Д. Дема	Посередники, що проводять зустрічі учасників фінансового ринку [5]	Функціональний
Ж. Гарбар	Організації, що акумулюють вільні фінансові ресурси та здійснюють нормативне регулювання доступу економічних агентів на основі попиту-пропозиції [4]	Нормативний, інституційно-функціональний

*Джерело: власне дослідження

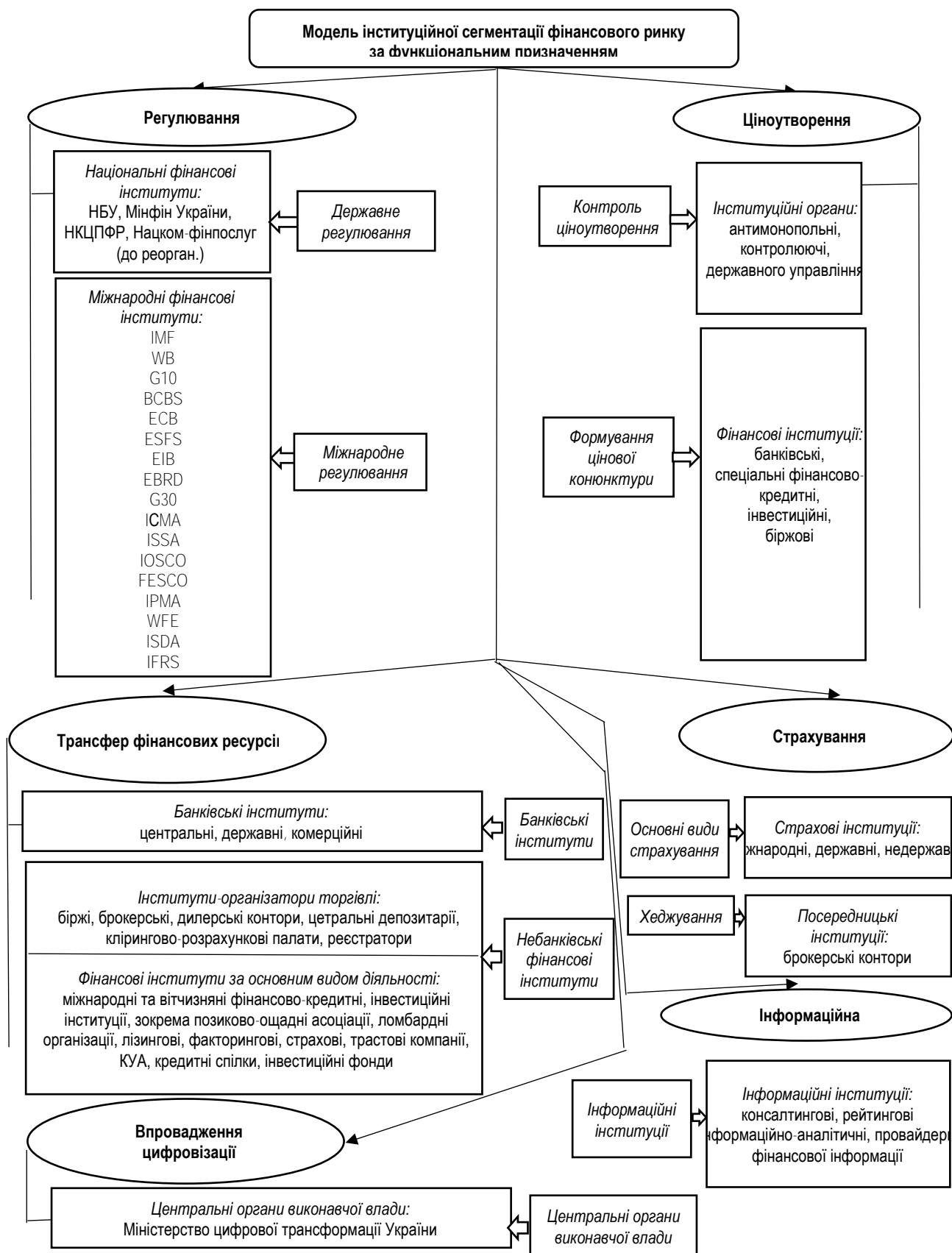


Рис. Інституційна модель

Джерело: власне дослідження

Уточнено, що фінансовий інститут – це організаційно сформовані в правовому полі установи, щодо здійснення ліцензованої фінансової діяльності, для забезпечення кумулятивного економічного ефекту на фінансовому ринку.

В свою чергу, в наукових публікаціях види фінансових інститутів розкриті фрагментарно, що потребує уточнення. Отже, модель удосконалена інституційної сегментації фінансового ринку представлена на (рис. 1).

Інституційна сегментація фінансового ринку за функ-

ціональним призначенням - це комплексна, цілісна модель інституційно-інституційна система, щодо визначення сегментації фінансового ринку, залежно від його функціонального призначення.

Висновки. Фінансові інститути, здійснюють обслуговування ринкових суб'єктів, їх ефективізація сприятиме економічному розвитку. Використання моделі інституційної сегментації фінансового ринку за функціональним призначенням в умовах цифровізації суспільства сприятиме розбудові оптимізованої фінансової системи країни.

Список використаної літератури:

1. Матвеев С.О. Економічна соціологія: підруч. // Матвеев С.О., Лясота Л.І. - Суми: Університетська книга, 2006. - 184 с.
2. Кармазіна М. «Інститут» та «інституція»: проблема розрізнення понять // Проблеми методології. Політичний менеджмент/ М. Кармазіна, О. Шурбована.- 4.-2006.- С.10-19
3. Стрижак О. Поняття інституту: основні підходи до визначення суті та змісту//Економічна наука. Економіка та держава.- 8.-2016.- С. 38-43.
4. Гарбар Ж.В. Фінансовий ринок: монограф. / Ж.В. Гарбар. – К.: КНТЕУ, 2015. - 455 с.
5. Стойко О.Я. Фінанси: підруч. / О.Я. Стойко, Д.І. Дема; за ред. О.Я. Стойка. – К.: Алерта, 2017. – 406 с.
6. Фондовий ринок: підруч./за ред. В.Д. Базилевича. - К.: Знання, 2015. – 621с.
7. Бондаренко О.С. Перспективи розвитку фінансових інститутів в економіці України // Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід / О.С. Бондаренко, І.П. Адаменко.- 5.-2018, С. 8-11.
8. Кравченко А.С. Функціонування біржового фінансового ринку: монограф./ А.С. Кравченко. - К. : ЦП «Компринт», 2015. - 190 с.

Kravchenko A.S., PhD, Associate Professor, Banking University Lviv Institute (Lviv, Ukraine)

Institutional fundamentals of financial market functioning in the circumstances of digitalization

Institutional bases of functioning of the financial market in the conditions of digitalization of society are investigated, in particular the concept of «institute», «institution», types of institutions are analyzed, the definition of «financial institute» is specified, the institutional model of functioning of the financial market in digital conditions is elaborated

Key words: institute, institution, types of institutions, financial institution, institutional model of functioning of the financial market in digital conditions

Дата надходження до редакції: 15.07.2019 р.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Лозинська Інна Віталіївна

доктор економічних наук, доцент

Сумський національний аграрний університет (м.Суми, Україна)

ORCID: 0000-0002-8038-8484

innalozynska@gmail.com

Скрипник Олена Андріївна

аспірантка

Сумський національний аграрний університет (м.Суми, Україна)

Скрипник Денис Михайлович

аспірант

Сумський національний аграрний університет (м.Суми, Україна)

В умовах зростаючої енергетичної залежності України від російських енергетичних постачань та постійного підвищення цін на енергоносії, енергоємна національна економіка, що розвивається, зазнає значних втрат, що призводить до зниження рівня виробництва та гальмування соціально-економічного розвитку. Тож питання зниження енергозалежності через формування ефективної програми енергозбереження та розвитку альтернативної енергетики України слід віднести до стратегічно важливих, які потребують нагального вирішення.

Ключові слова: відновлювальна енергетика, енергобезпека, енергетична ефективність

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.3>

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з глобальних світових проблем, яку зазнала цивілізація, є забезпечення повсякденної та трудової виробничої діяльності людства енергоресурсом. На сучасному етапі технологічного розвитку неможливо уявити існування суспільства без використання енергії, яка застосовується у виробничих процесах. Традиційні ресурси сьогодні відходять на другий план через свою вичерпність, тому актуальності на сьогоднішній день набуває використання відновлюваних джерел енергії, які в наслідок законодавчої невизначеності потребують додаткової держаної підтримки. Ринок електроенергії потребує лібералізації та впровадження реформ, що дозволить йому стати органічною частиною загальної архітектури європейського енергоринку. Сьогоднішня недостатня диверсифікація ризиків робить його занадто чутливим до будь-яких форс-мажорів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії має свої особливості, бо поряд з соціально-економічними питаннями щільно стоять екологічні та правові, без яких неможливо здійснити комплексне дослідження. Серед провідних вчених, що досліджують питання ефективності використання та розвитку відновлюваних джерел енергії в економіці України можна відзначити А. Шевцова, М. Земляного, Т.Рязову, Г. Гелетуку, С. Кудрю, Л.Лежневу, О. Суходолу, М. Кузьміну, О. Волошина, С. Свиркова та інших. Однак, в цих роботах подаються загальні напрямки використання відновлюваних джерел енергії, а питання їх застосування та виробництва, а також сучасні тенденції, що панують в світі залишаються недостатньо відображеними.

Мета дослідження. Саме тому, метою дослідження є

визначення основних світових тенденцій щодо використання енергії з відновлюваних джерел та окреслення перспектив майбутнього розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відновлювальна енергетика є привабливим бізнесом в світі, незважаючи на те, що електроенергія, вироблена з екологічно нешкідливих джерел за останні 10 років суттєво втратила в ціні. Так, у 2018 році загальносвітовий обсяг інвестицій у виробництво електроенергії з відновлюваних джерел становив 251,8 млрд.долл.США, з яких найбільшу частку становлять інвестиції у вітроенергетику - 43,9 млрд.долл.США, сонячну енергетику – 31,4 млрд.долл.США. Найбільшими світовими інвесторами є Сполучені Штати Америки – розмір інвестицій у 2018 році становив 39 млрд.долл., Китай – 19,6 млрд.долл., Бразилія – 9,5 млрд.долл., Індія – 4,4 млрд.долл.

Україна вживає важливих кроків щодо збільшення використання відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, як частина своєї більш широкій стратегії щодо зменшення його опори на традиційні викопні види палива. Було підраховано, що Україна має потенціал для збільшення його використання поновлюваних джерел енергії десять рази, до 2030 року і знизити його споживання природного газу на 15% за той же період.

На сьогоднішній день частка електроенергії, виробленої з дружніх до навколишнього середовища джерел, становить в Україні лише 3% при технічно наявному енергетичному потенціалі приблизно 63 млн тон. У найближчій перспективі до 2030 року, відповідно до Української енергетичної стратегії, цей показник має зрости до 20%. Для України найбільш значимими є вітроенергетика, сонечна енергетика, біоенергетика, гідроенергетика, геотермальна енергетика.

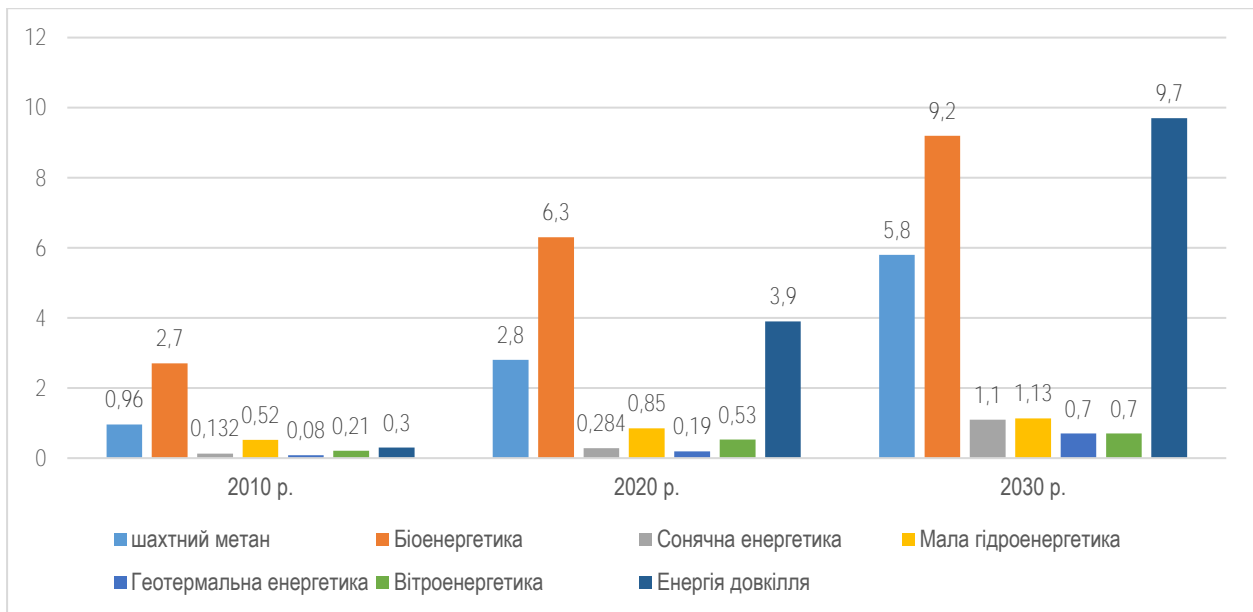


Рис.1. - Прогнозні показники розвитку використання нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії за основними напрямками освоєння, млн у. п. тон/рік

Джерело: Енергетична стратегія України на період до 2030 року [1]

Виробництво енергії з альтернативних джерел набуло активного розвитку на початку 2000-х років, але й на сьогодні через бюрократичні неузгодженості залишається все ще на стадії розвитку, незважаючи на високу інвестиційну привабливість. Лише починаючи з 2015 року законодавство почало регулювання цієї галузі і за 2015-2019 роки рівень потужностей виробництва енергії з відновлювальних джерел збільшилось у 4 роки в порівнянні з 2000-2010 роками. І за умови урядової підтримки показники розвитку будуть лише збільшуватись, бо альтернативна енергетика є надійним складовим елементом сталого енергетичного розвитку.

Загальносвітові бренди, такі як Apple, Microsoft,

Google чи Ілон Маск із його SolarCity є потужними флагманами розвитку альтернативної енергетики. Повторюваність світових нафтових криз ХХІ сторіччя та агресія Російської Федерації в бік України та як наслідок енергетична криза в Європі 2010 та 2014 років підштовхнули до переходу на відновлювальні джерела навіть таких галузей економіки, які на початку 2000-х були залежними від традиційної енергетики.

Тож на сьогодні глобальний ринок відновлюваних джерел енергії динамічно розвивається [2], й немає серйозних передумов для зміни такої тенденції в прогнозованій перспективі (рис. 2).

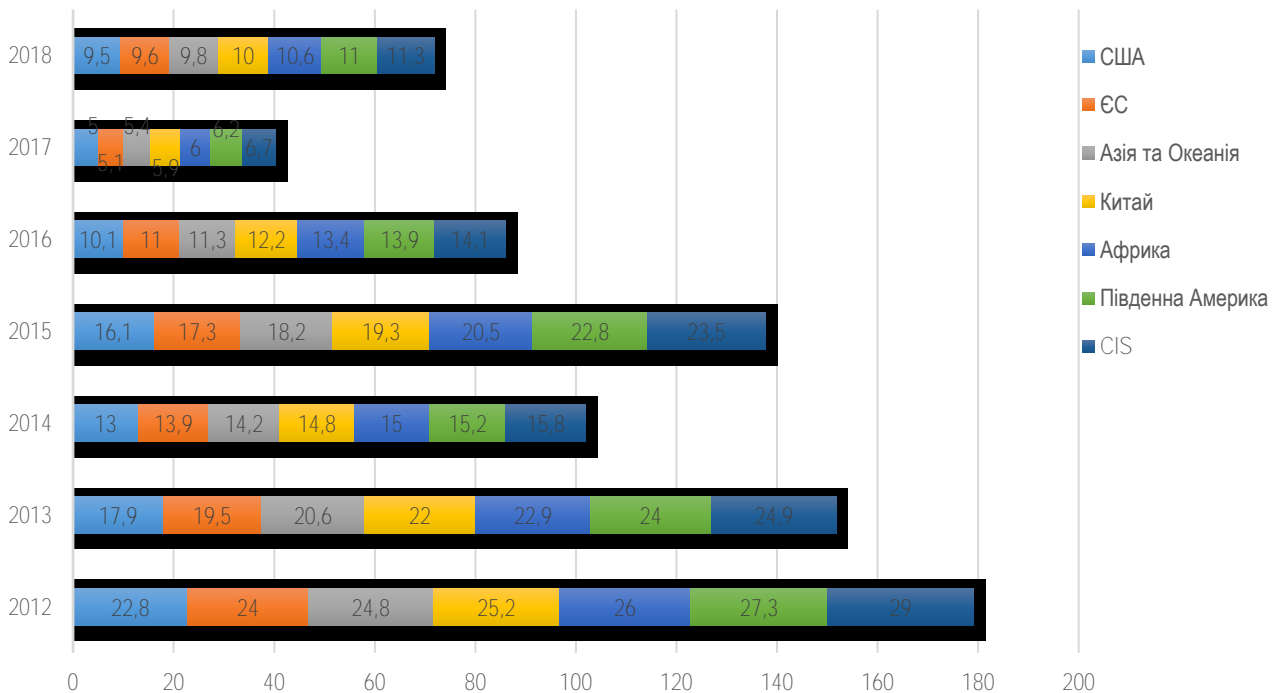


Рис. 2 - Виробництво електроенергії з відновлюваних джерел, млн.кВт/год

Розвиток альтернативної енергетики в Україні в історичній ретроспективі - це, ймовірно, випадковість, ніж запланована багаторічна державна стратегія. Справа в тому, що це один із небагатьох прикладів, коли бізнесові, від початку кон'юнктурні, інтереси, помножені на низку непередбачуваних подій, дали позитивний для країни результат [3].

Енергоефективність та енергетична безпека зараз є ключовими словами для компаній та країн, що прагнуть ефективності та незалежності, тому питання відновлюваної енергії та альтернативної енергетики стануть лише більш важливими.

На сьогодні можливості інвестувати в альтернативний енергетичний сектор України надзвичайно сприятливі. Як результат, інтерес до відновлювальної енергетики в Україні продовжує зростати, і за оцінками уряду, загальний обсяг інвестицій в альтернативну енергію до 2030 року досягне 18 млрд. дол.

Позитивом можна назвати те, що за короткий період Україна після анексії Криму (що був найбільш територіально привабливим регіоном для розвитку альтернативної енергетики) виявилася лідером галузі виробництва енергії з відновлюваних джерел на пострадянському просторі. Поглибилась на той момент ситуація девальвацією гривні та виходом багатьох інвесторів з ринку через початок бойових дій на Донбасі. На той час тільки стратегічно вірний курс Уряду України щодо економічного розвитку та прийняття законодавчих ініціатив змогли залучити підтримку ЄБРР та МВФ, яка не дала галузі зруйнуватись остаточно (рис. 3). Так, наприклад, «зелений» тариф був приведений до європейського рівня, хоча у 2009-2014 роках він був найбільшим в Європі.

Крім цього, додаткову підтримку було надано біоенергетиці, для якої тариф збільшили на 10%; граничну потужність установок приватних домогосподарств підвищили до 30 кВт; «зелений» тариф поширили на вітрогенерацію [4].

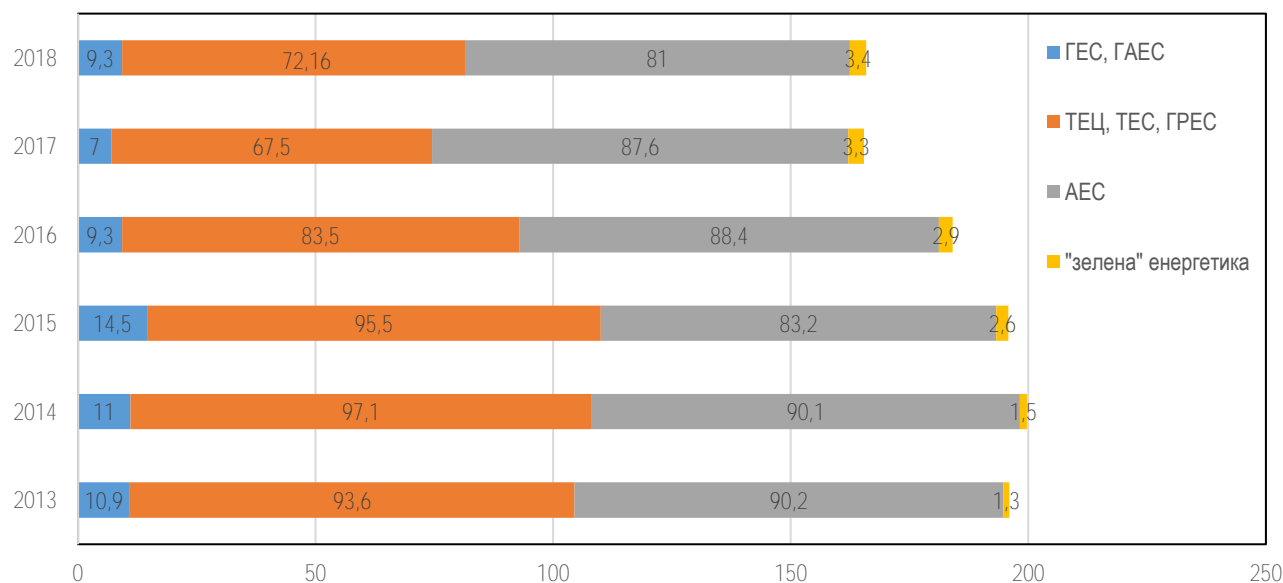


Рис. 3 - Генеруючі потужності української енергетики, млрд. кВт-год

Такі зміни дали поштовх розвитку ринку альтернативної енергетики. Визначивши «зелений» тариф на рівні середньоєвропейського, надавши державні гарантії інвесторам в галузь енергетики, Уряд розпочав новий етап залучення іноземних інвестицій. Актуальним для України залишається питання долучення до загальносвітового тренду – енергоаукціонів, що значно б лібералізувало енергоринок та зменшило бар'єри.

Аукціон призначений для запобігання монополії на українському ринку відновлюваних джерел енергії. Це має бути прозора конкуренція, яка проводиться через електронну систему торгівлі ProZorro двічі на рік, восени та навесні. Переможці відкритого конкурсу отримують довгострокові контракти на виробництво в Україні енергії з відновлюваних джерел. Підтримка уряду в основному означає, що вся енергія, яку виробляє компанія, точно буде придбана урядом.

За даними Держенергоефективності України, частка відновлюваних джерел енергії збільшилася за останні три (2016-2019) роки з 3,9 до 5,8%, в електроенергетиці — із 7,4 до 7,8%. Це відносно суттєві цифри зростання в макромасштабі за такий невеликий строк. Найбільші темпи зростання саме у сонячних електростанціях. Якщо 2016-го їхня загальна

потужність становила 99,2 МВт, то 2019-го — понад 170 МВт [5].

В інших сферах альтернативної енергетики також відчутні позитивні зміни. Найбільший приріст потужності за 2016-2019 роки мають вітрові електростанції (437,7 МВт додатково), що забезпечується Тузлівською та Очаківською вітроелектростанціями. У 2017 році були введені в експлуатацію Самбірська та Миколаївська вітроелектростанції. За показником 2018 року загальна кількість електроенергії, що згенерована ВЕС, досягла 696 млн кВт/год.

За 9 місяців 2019 року відкрили 62 нові сонячні та вітрові електростанції потужністю майже 800 МВт, - більше, ніж за весь 2018 рік.

Експерти зазначають, що «2015 рік був показовим роком у розвитку електроенергетики з використанням відновлювальних джерел. Надзвичайно стрімке зростання сектору відновлювальної енергетики у 2015 році пояснюється поліпшенням умов економічної конкуренції, політичними ініціативами країн «великої двадцятки», направленими на збереження навколишнього природного середовища, зростаючим попитом на електроенергію в країнах, що розвиваються, та необхідністю забезпечення доступу до сучасних джерел енергії. Окрім

цього, відбулось різке зниження світових цін на викопні види палива, значно збільшилась увага світової спільноти до заощадження енергії та була укладена історично важлива угода щодо клімату в Парижі. Угодою вкотре задекларовано, що саме відновлювальні джерела енергії є пріоритетними для світу» [6].

Наразі використання сонячної енергії в Україні обмежене. Однак вища сонячна активність опромінення в країні (більше, ніж в Німеччині, - лідері галузі) робить Україну надзвичайно привабливим виробником сонячної енергії, особливо для існуючих промислових об'єктів та зростаючого сектору агробізнесу. На основі поточних досліджень уряд підрахував, що в Україні існує потенціал потужністю 4 МВт для щорічного виробництва сонячної енергії.

У відповідь уряд оголосив про плани залучення виробників сонячної енергії до певних районів країни, зокрема до зони відчуження Чорнобиля. Зона має перевагу дуже низькими цінами на землю та наявною інфраструктурою (дороги та лінії електропередач), які існують ще з часів експлуатації Чорнобильської станції. У даний час 10 компаній із семи країн виявили зацікавленість у розробці багатомільярдних проектів сонячної енергетики в цій галузі.

Стратегія уряду полягає в тому, щоб зробити Україну менш залежною від імпорту енергії, а отже, і більш безпеч-

ною, за рахунок скорочення споживання та збільшення виробництва. Частка відновлюваної енергії все ще менше 10 відсотків загального виробництва енергії в Україні, але Уряд прогнозує цей показник на рівні 25 % до 2035 року. Але для досягнення амбітної мети Україні потрібно інвестицій щонайменше 34 мільярди доларів, що в 10 разів перевищує поточні 3 долари США млрд. [7].

Україна підтримує виробництво відновлюваної енергії за допомогою так званого «зеленого тарифу». Навіть незважаючи на те, що зелений тариф є дуже ефективним інструментом, він здається обтяжливим для державного бюджету. За даними Міністерства енергетики та охорони навколишнього природного середовища України, щорічні державні платежі за «зеленим» тарифом, протягом наступних 10 років становитимуть приблизно 1,8 млрд. євро. Отже, впровадження нових інструментів для посилення розвитку відновлювальної енергетики стало актуальною проблемою [8].

Висновки. Отже, перед країною відкриті широкі можливості розвитку альтернативної енергетики. Нове регулювання державної підтримки відновлюваних джерел енергії видається не лише чітким, прямим та прозорим, але й приємним для іноземних інвесторів. Поступове зниження зеленого тарифу та введення прозорих аукціонних торгів вирівнюють в правах всіх учасників енергоринку та зроблять виробництво енергії з відновлюваних джерел конкурентоспроможним.

Список використаної літератури:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc.
2. Лежнева Л.І. Потенціал розвитку нетрадиційних джерел енергії в Україні як фактор забезпечення енергетичної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/155/knp155_52-54.pdf.
3. Артемова В.Я. Энергосбережение: Альтернативные источники инновации / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://problemynauki.wordpress.com>.
4. Будзак В.М. Становлення вітроенергетики України / В.М. Будзак // Економіка України. - 2009. - №3. - С. 84—86.
5. Тарнижевский Б. Нетрадиционные возобновляемые источники энергии: вчера, сегодня, завтра /Б. Тарнижевский [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <http://solar-battery.narod.ru/altenerg2.htm>
6. Гелетуха Г., Кудря С. Україна: нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії / Г.Гелетуха, С. Кудря // Энергозбереження Полісся. - 2005. - №4-5. - С. 8-11.
7. Нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії в Україні у світлі нових європейських ініціатив / А. Шевцов, М. Земляний, Т.Рязова [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.niss.gov.ua/Monitor/november08/2.htm.
8. А. Глібова. Формування інформаційно-аналітичних даних у сфері енергозбереження та екологічних джерел енергії / А.Глібова [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://cstei.lviv.ua/upload/pub/Energ0/1259276320_99.pdf.

Lozynska I.V., Dr, Associate Professor, Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)

Skrypnyk O.A. Postgraduate, Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)

Skrypnyk D.M. Postgraduate, Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)

The current state and prerequisites for the development of renewable energy in Ukraine

With Ukraine's growing energy dependence on Russian energy supplies and the steady rise in energy prices, the country's burgeoning emerging economy suffers significant losses, leading to a decline in production and a slowdown in socio-economic development. Therefore, the issue of reducing energy dependency through the formation of an effective energy conservation program and the development of alternative energy in Ukraine should be considered as strategically important, which need urgent solution.

Key words: renewable energy, energy security, energy efficiency

Дата надходження до редакції: 17.08.2019 р.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РИНКІВ ЖКП В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Хмелінська Марта Володимирівна
аспірантка

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені І. М. Долішнього НАН України» (м. Львів, Україна)

ORCID ID: 0000-0002-4852-5362

kvasnecjamarta1993@gmail.com

В науковій статті досліджено проблемні аспекти розвитку ринків ЖКП в Україні в умовах проведення секторальної реформи. Аналіз проблем проведено в розрізі підсистем ЖКГ. Проведено аналіз стану житлового фонду в Україні за період 2014-2018 роки та визначено проблеми, які виникли в результаті старіння житлового фонду. Здійснено аналіз ефективності економічної діяльності в сфері надання ЖКП, що дозволило зауважити невідповідність структур і систем управління житлово-комунальними підприємствами умовам та вимогам інтегрування в ринкову економіку. Встановлено, що підприємства сфери не мають економічних стимулів до зниження надмірних витрат матеріальних і технічних ресурсів та оптимізації тарифів щодо надання ЖКП споживачам та обґрунтовано низьку інвестиційну привабливість підприємств сфери через їх високу фінансову нестабільність.

Ключові слова: житлово-комунальні послуги, ринки ЖКП, житловий фонд, підприємства сфери ЖКГ, економічна діяльність.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.4>

Постановка проблеми. В умовах сьогодення одним з основних напрямів здійснення соціально-економічних та господарчо-функціональних трансформацій в економічній системі нашої держави є проведення секторальної реформи в ЖКГ України. Стан розвитку сфери сьогодні чітко демонструє накопичення проблем, які є результатом функціонування національного господарства на засадничих принципах адміністративно-командної економіки впродовж періоду незалежності нашої держави. Незважаючи на те, що спроби реформування ЖКГ тривають від початку 90-х рр., суттєвих системних змін та приведення галузі до економічно та інвестиційно привабливого рівня так і не відбулося. Відтак пошук ефективних механізмів регулювання ринків ЖКП вимагає першочергово детального вивчення стану їх розвитку та ефективності надання послуг споживачам.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням проблемних аспектів розвитку ринків житлово-комунальних послуг в Україні займаються такі вітчизняні вчені: І. Абрамова, І. Драган, Є. Жмеренко, Н. Захаренко, В. Ляшенко, О. Кирилович, В. Мамонова, С. Мельник, С. Мирза, Г. Онищук, А. Раховська, С. Шульц та інші. Проте, зважаючи на трансформаційні процеси в економіці нашої держави на сучасному етапі вагомим є розгляд та виділення основних проблем розвитку ринків ЖКП в умовах проведення секторальних реформ.

Постановка завдання. Відтак важливим є проведення проблемного аналізу стану ринків ЖКП в Україні в контексті реформування галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки ЖКГ можна визначити як складний соціально-економічний комплекс господарських структур, які функціонують для утримання та розвитку житлового фонду і забезпечення комунального обслуговування споживачів ЖКП, в складі системи ЖКГ слід виокремити такі підсистеми: житловий фонд; економічна діяльність з надання ЖКП споживачам (населенню і суб'єктам господарюванню) (до таких послуг належать: електро-, газо-, тепло-, водопостачання, водовідведення, обслуговування ліфтового господарства та систем внутрішньобудинкових комунікацій); інженерні мережі та об'єкти внутрішньодворового, квартального, поселенського

та міжселенського значення (до таких відносяться: теплоенергоцентралі, котельні, споруди оборотного водопостачання, насосні станції першого підйому води та каналізаційні, станції аерації і біологічної очистки стоків тощо); діяльність з благоустрою території та утримання у задовільному експлуатаційному стані житлового фонду, а також нежитлових будівель і споруд, прибудинкових територій, населених пунктів та системи розселення загалом.

Враховуючи те, що функціонування та розвиток ЖКГ покликане забезпечити комфортні та безпечні житлові умови як першочергової потреби суспільства, виникає питання ефективності формування та розвитку, обслуговування житлового фонду.

Чинний станом на 2018 рік житловий фонд налічує 9137304 будинків різних форм власності. Управління сферою ЖКГ адміністративно-територіального формування та контроль за його ефективністю здійснюють виконавчі органи місцевих рад. До їх повноважень сьогодні віднесені питання формування регламенту роботи і умов технічного та санітарного утримання, а також розвитку комунальних підприємств, житлового фонду на території громади та споруд благоустрою, розробка проектів планування та забудови території, розподіл та контроль за використанням земель.

В умовах проходження реформи в напрямку децентралізації в Україні комунальні підприємства території міст та селищ підпорядковані безпосередньо місцевим радам, їх доходи виступають джерелом поповнення місцевих бюджетів, а покриття збитків забезпечується також з відповідних бюджетів. За ефективність управління та дотримання норм експлуатації житлового фонду відповідальність несуть підприємства та організації, підпорядковані органам місцевого самоврядування, відповідним відомствам або приватним підприємствам.

Проведення аналізу стану житлового фонду в Україні в період 2014-2018 рр. дозволяє зауважити повільні темпи його збільшення та зростання площі, яка припадає на одну особу населення (23,7 кв. м.). При цьому, сьогодні доцільним є покращення стану житлового фонду та системи управління ним. З кожним роком підвищується зношеність житлового фонду: 45539 житлових будинки сьогодні віднесені до ветхого

житлового фонду (цей показник при порівнянні 2018 та 2014 рр. зріс на 3,7%), 16799 житлових будинки знаходяться в аварійному стані (зростання у 2018 році в порівнянні з 2014 роком складає 9,0%). Найбільша питома вага ветхого житло-

вого фонду в Одеській (1,06%), Сумській (1,02%) та Житомирській (0,85%) областях; найменша – в Кіровоградській (0,03%), Чернівецькій (0,07%) та Закарпатській (0,12%) областях (рис. 1).

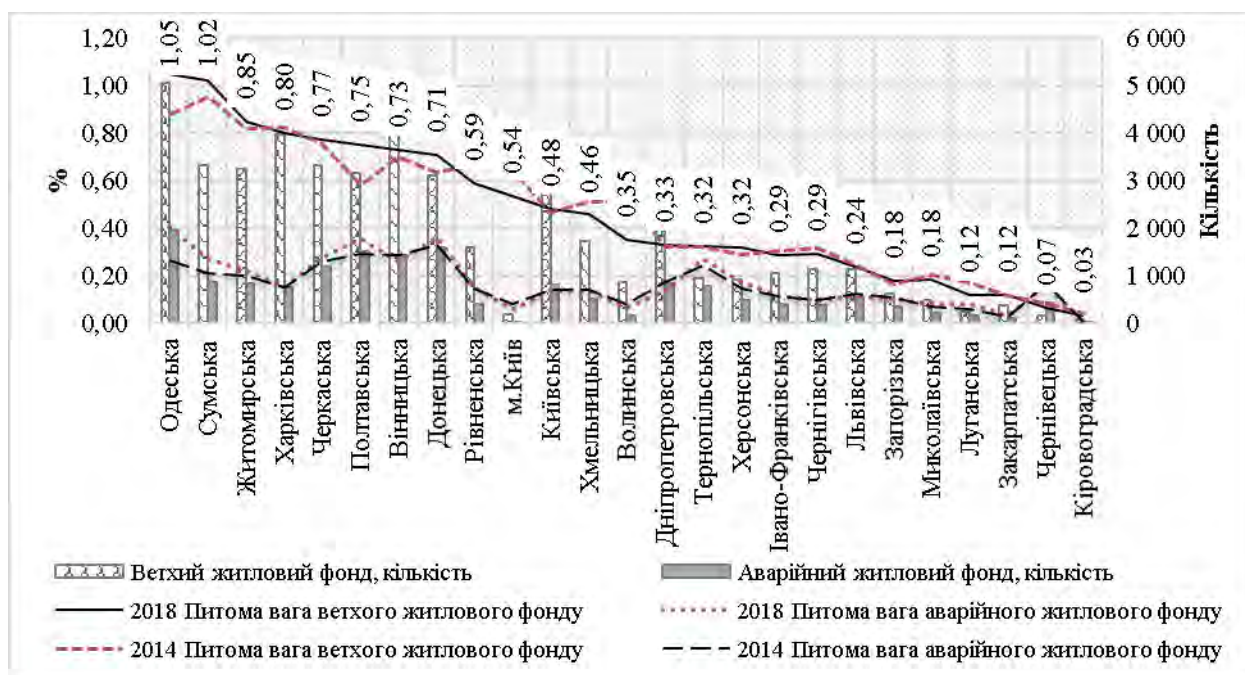


Рис. 1. Наявність ветхого та аварійного житлового фонду в регіонах України, 2014-2018 рр.

Джерело: на основі даних Державної служби статистики України

Більшість житла в Україні була зведена в період 60-80-х рр. (рис. 2) як тимчасове з терміном експлуатації 30-50 років. Таким житлом користується сьогодні близько 57,5% домогосподарств у містах України. При цьому, в 44,8% домогосподарствах капітальний ремонт не проводився, до 1990 р. його було проведено у 5,2% домогосподарств, 11,6 – у період 1991-2000 рр., 38,4% після 2001 року. Враховуючи те, що з часу будівництва будинків у 60-х роках минуло більше 50-ти років, можна говорити про підвищену загрозу безпеці життя і здоров'я мешканців.

Таким чином, будинки, які були зведені у першу чергу будівництва в 60-х роках, мали б підлягати зносу у 2017 році. Враховуючи те, що багато з таких будинків жодного разу капітально не ремонтували, вони мали б іти під знесення ще десять років тому. Впродовж періоду незалежності України більшість житлового фонду управляються ЖЕКами, які, по-перше, не мають чітко визначеного законодавством обов'язку проведення модернізації будівель, по-друге, не отримують ві-

дповідного і достатнього фінансування на реалізації цього завдання. Враховуючи, що більшість постачальників комунальних послуг є підприємствами комунальної форми власності, відповідальність за належний рівень надання ЖКП покладається на територіальні громади. Крім того, відповідно до п. 7 статті 10 Закону України «Про приватизацію державного житлового фонду», колишні власники, які володіли багатоквартирними будинками до моменту приватизації, зобов'язані брати участь у фінансуванні їх ремонту та сприяти організації його проведення. Оскільки такими «колишніми власниками» знову ж таки є територіальні громади, саме на органи місцевого самоврядування покладається зобов'язання забезпечити фінансування капітального ремонту будинків згідно з прийнятими місцевими програмами. При цьому, ситуація з фінансовою спроможністю місцевих бюджетів до реалізації поставленого завдання на своїй території в період незалежності не сприяла його реалізації, оскільки в бюджетах не було коштів.



Рис. 2. Розподіл домогосподарств за часом будівництва житла та проведенням капітального ремонту, %
 Джерело: на основі даних Державної служби статистики України

Відтак, ситуація старіння житлового фонду на сьогоднішній день є однією з найбільш гострою в Україні і вимагає ґрунтовного чіткого цілеорієнтованого і ефективного підходу до подолання цієї проблеми на загальнодержавному рівні. Фізичне і моральне старіння внутрішніх систем і конструкцій житлових будівель, попри небезпеку для життя і здоров'я людей та зниження комфортності їх життєдіяльності, має вплив і на зниження якості ЖКП. Окрім того, незадовільний стан внутрішньобудинкових систем та низький рівень теплозахисних властивостей конструкцій веде високих показників споживання тепла, газу, електроенергії та води. Так, згідно проведеної Міністерством розвитку громад та територій України оцінки втрат газу при споживанні теплової енергії цей показник складає 65% (50% втрат є наслідком поганого утеплення будівель, 15% - відсутності регулювання тепла), що дорівнює приблизно 1,8 млрд дол. США щорічно [5]. Застарілою є більша частина системи виробництва і транспортування теплової енергії в Україні; а це результується 30% втрати теплової енергії. 18% усіх котлів, які виробляють теплову енергію мають термін експлуатації більше 20%, а більше 20% теплових мереж знаходяться в аварійному стані та потребують заміни [5].

З іншої сторони, попри високі показники приватизації житла (93,7% [3]), існує проблема організації обслуговування й експлуатації житлових будинків. Як зауважує Г. Онищук, велика кількість дрібних власників, вимоги соціального захисту населення та обумовленість об'єктивними причинами неліквідності неподільного майна загального користування в житловому господарстві є стримуючими важелями для залучення зовнішніх фінансових ресурсів і не дозволяють використовувати механізм майнових гарантій повернення банківських кредитів та забезпечення економічних інтересів інвесторів [4].

Критичною є ситуація і в питанні стану ліфтового господарства в Україні. За даними Міністерства розвитку громад та територій України, в нашій країні налічується більше 27 тисяч багатоповерхових житлових будинків, в яких налічується більше 86 тисяч ліфтів. З них 55 тис. ліфтів експлуатуються

станом на початок 2019 року більше 25 років. Таким чином, такими є 63,5% ліфтів в Україні, а близько 1,5% від загальної кількості ліфтів є непрацюючими. Поширеність цієї проблеми по регіонах неоднакова. Так, найбільше ліфтів, які експлуатуються понад 25 років, у Луганській (98%), Херсонській (95%) та Кіровоградській (88%) областях. Натомість найменшим є цей показник у м. Києві – 46% [5].

Аналіз ефективності економічної діяльності в сфері надання ЖКП дозволяє зауважити невідповідність структур і систем управління житлово-комунальними підприємствами умовам та вимогам інтегрування в ринкову економіку. Підприємства цієї сфери не мають економічних стимулів до зниження надмірних витрат матеріальних і технічних ресурсів та оптимізації тарифів щодо надання ЖКП споживачам. Негативно на їх розвиток впливає також відсутність інвестицій та недосконалість механізмів забезпечення гарантій в умовах залучення позикового капіталу, а також те, що фінансово-кредитні установи не розглядають сферу ЖКГ як інвестиційно-привабливу через високу фінансову нестабільність суб'єктів господарювання, які її представляють.

Основними ознаками низької ефективності функціонування та розвитку підприємств ЖКГ є: відсутність поступу в напрямі зменшення ресурсних витрат та досягнення високого рівня ефективності використання ресурсів; низька якість обслуговування споживачів ЖКП; неефективність кадрової політики підприємств, що проявляється у низьких показниках продуктивності працівників; відсутність інвестиційної діяльності в сфері; недосконала тарифна політика.

Станом на 1 січня 2019 року ринок надавачів ЖКП на 50% складається з підприємств житлового господарства, 22% - підприємств водопостачання та водовідведення, 15% - підприємств у сфері поводження з побутовими відходами та 13% - підприємств тепlopостачання. Серед підприємств теплоенергетики (ТКЕ) та водоканалізаційного господарства понад 90% перебувають у комунальній власності [5].

Фінансові проблеми підприємств ЖКГ впродовж останніх років лише посилюються (рис. 3). Виразним проявом кризовості розвитку галузі є її збитковість. Так, аналіз

динаміки збитків підприємств ЖКГ за останні п'ять років засвідчує зростання цього показника у 2018 році у порівнянні з 2014 роком вдвічі, з 3,0 млрд грн. до 6,2 млрд грн. Натомість

прибутки підприємств сфери коливаються в межах до 1 млрд грн., тобто є значно нижчими.

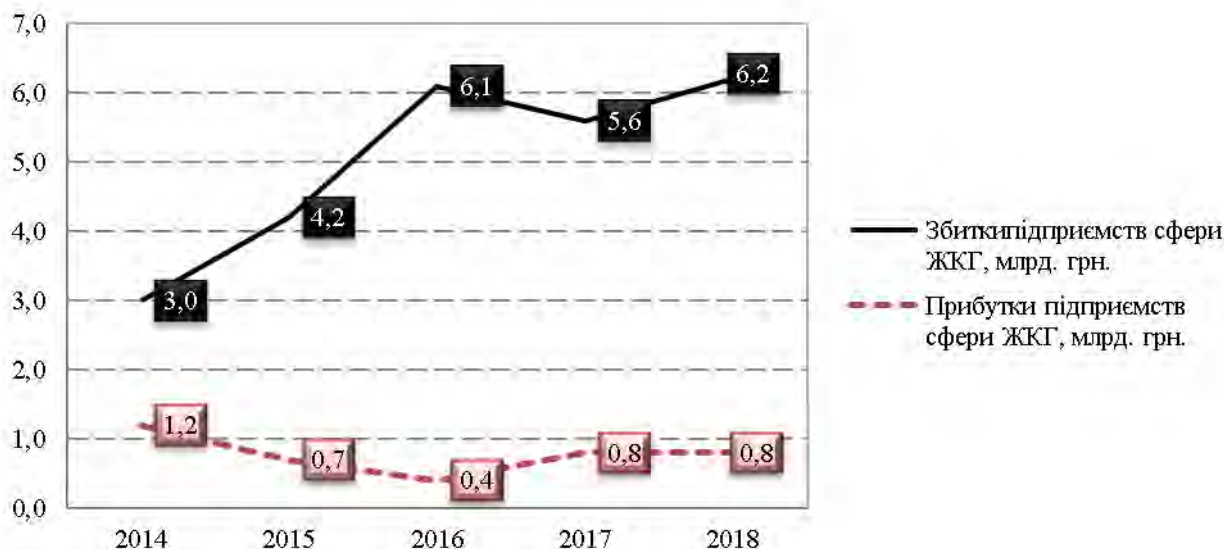


Рис. 3. Динаміка фінансових результатів підприємств ЖКГ України, 2014-2018 рр.

Джерело: на основі даних [7]

Таким чином, обсяг збитків підприємств ЖКГ за 2018 у 8 разів більший за обсяг прибутків за цей період, що свідчить про глибоку кризу розвитку галузі.

Найбільш збитковими у 2018 році були підприємства Донецької області (1420,3 млн. грн.), м. Києва (1015,1 млн. грн.), Дніпропетровської (690,4 млн. грн.) та Львівської (538,4 млн. грн.) областей, найнижчими показниками збитковості характеризувалися підприємства Закарпатської (19,5 млн. грн.), Сумської (28,9 млн. грн.), Волинської (30,9 млн. грн.) та Тер-

нопільської (36,0 млн. грн.) областей. Тобто підприємства чотирьох регіонів з найбільшими обсягами збитків складають 59,1% від загального розміру збитків. Натомість найвищими прибутками характеризувалися суб'єкти господарювання сфери ЖКГ м. Києва (318,8 млн. грн.), Харківської (46,5 млн. грн.), Черкаської (46,4 млн. грн.), Київської (41,0 млн. грн.) та Чернігівської (40,9 млн. грн.) областей.

Якщо провести аналіз рівня збитковості підприємств ЖКГ за підгалуззями (рис. 4), можна зробити такий висновок:

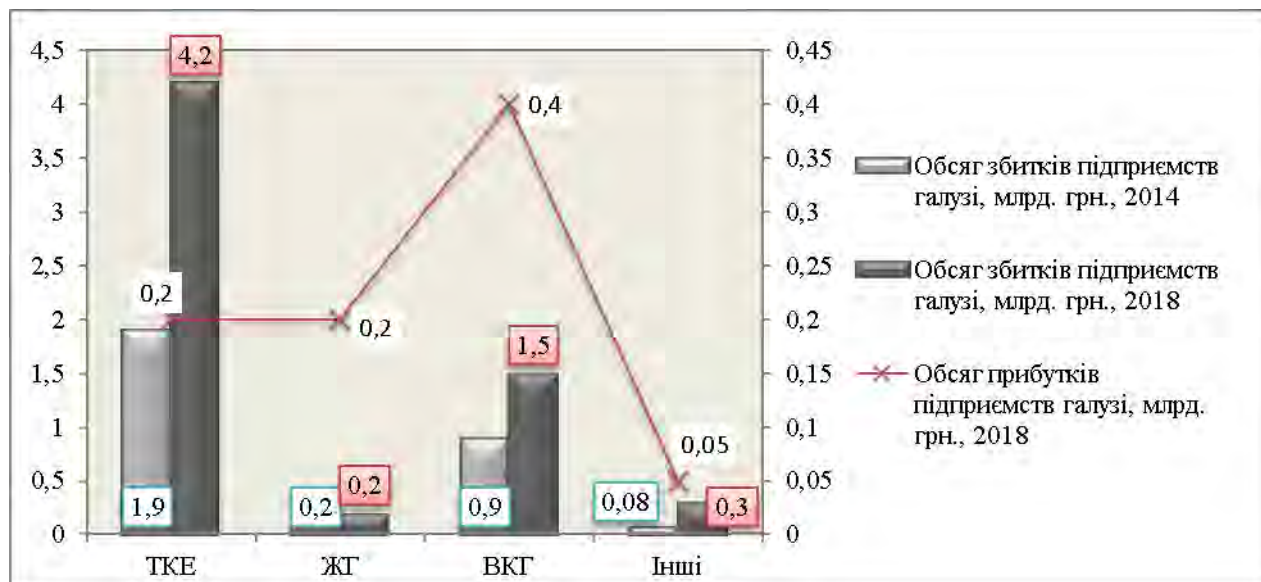


Рис. 4. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування підприємств ЖКГ в розрізі підгалуззей, 2014, 2018 рр.

Джерело: на основі даних [5]

1) найбільш збитковими є підприємства комунальної теплоенергетики (ТКЕ) – збитки цих підприємств склали у 2018 році 4,2 млрд. грн., що становить 67,7% збитків підприємств галузі; при порівнянні рівня збитковості підприємств

ТКЕ у 2018 та 2014 рр. помітно стрімке зростання рівня збитковості – у 2,2 рази;

2) підприємства водно-каналізаційного господарства (ВКГ) також характеризуються зростанням збитковості у

2018 році в порівнянні з 2014 роком – в 1,7 разів (1,5 млрд. грн.);

3) щодо прибутковості підприємств ЖКГ, найбільшими обсягами прибутків характеризується підприємства ВКГ (0,4 млрд. грн.), суб'єкти господарювання ТКЕ і ЖГ мають прибутки на рівні 0,2 млрд. грн.

За аналізований період суттєво посилилася проблема накопичення дебіторської та кредиторської заборгованості. Якщо у 2014 році сума дебіторської заборгованості складала 12,9 млрд. грн., то у 2017 р. – 23,7 млрд. грн., а у 2018 р. – 30,3 млрд. грн., тобто відбулося зростання показника на 234,9%. В розрізі підгалузей ЖКГ 66% заборгованості характерні для ТКЕ, 16% - для ВКГ, 16% - для житлового господарства і 2% - для інших підприємств. При порівнянні показників 2018 та 2014 рр. помітним є зменшення частки дебіторської заборгованості у підприємств ТКЕ на 10 в.п. та ВКГ на 1 в.п. Натомість видно суттєве зростання питомої ваги дебіторської

заборгованості підприємств житлового господарства (на 2,8 в.п.).

У структурі дебіторської заборгованості підприємств ЖКГ переважну частину складає заборгованість населення за спожиті ЖКП (у 2018 році частка заборгованості населення складала 81% суми дебіторської заборгованості).

Аналіз динаміки заборгованості населення з оплати ЖКП в Україні за період 2014-2018 рр. (табл. 1) дозволив зауважити нерівномірність розподілу несплати платежів за регіонами. Так, до регіонів з найвищими обсягами заборгованості населення за ЖКП відносяться м. Київ (5081 млн. грн.), Дніпропетровська (4002 млн. грн.), Харківська (3520 млн. грн.) та Донецька (1942 млн. грн.) області, тобто регіони з найбільшою чисельністю жителів; з найнижчими – Чернівецька (118 млн. грн.), Волинська (145 млн. грн.) та Тернопільська (171 млн. грн.) області.

Таблиця 1

Динаміка обсягів заборгованості населення з оплати ЖКП в Україні за період 2014-2018 рр.

(млн. грн.)

Область	2014	2015	2016	2017	2018	Темп приросту, 2018/2014, %
Вінницька	96	85	110	140	259	270,0
Волинська	75	76	43	55	145	193,7
Дніпропетровська	1948	2186	2645	2822	4002	205,5
Донецька	905	1133	1287	1365	1942	214,6
Житомирська	138	146	179	189	339	245,9
Закарпатська	121	128	123	139	169	139,8
Запорізька	643	725	868	924	1525	237,2
Івано-Франківська	108	115	119	147	232	214,9
Київська	345	370	451	565	839	243,3
Кіровоградська	123	120	110	132	279	226,5
Луганська	269	345	404	435	633	235,1
Львівська	366	269	261	373	666	182,0
Миколаївська	198	202	261	268	441	222,5
Одеська	564	603	832	914	1161	205,8
Полтавська	275	283	386	374	687	249,6
Рівненська	144	152	75	106	272	188,5
Сумська	207	169	154	241	439	212,0
Тернопільська	62	63	77	74	171	275,6
Харківська	1369	1428	1738	2406	3520	257,1
Херсонська	186	219	250	256	417	224,4
Хмельницька	95	81	73	113	274	288,4
Черкаська	200	212	234	252	443	221,3
Чернівецька	45	46	77	63	118	261,6
Чернігівська	113	89	70	138	304	269,2
м. Київ	1543	1732	2907	3908	5081	329,3
Україна	10138	10977	13734	16395	24357	240,3

Джерело: сформовано за даними: [5]

Темп зростання обсягів заборгованості в середньому по Україні у 2018 році в порівнянні з 2014 роком складає 240,3%. Найбільше зросла заборгованість за оплату ЖКП у м. Києві (329,3%), найменше – у Закарпатській області (139,8%).

Відбулося суттєве зростання і кредиторської заборгованості підприємств ЖКГ. У 2018 році вона становила 38,4 млрд. грн., що на 25% більше, ніж у 2017 році (30,6 млрд. грн.), і на 120,7% у порівнянні з 2014 роком. У структурі кредиторської заборгованості підприємств ЖКГ основну частину займає заборгованість за спожитий природний газ та електроенергію (88% від загальної суми кредиторської заборгованості).

Таким чином, аналіз результатів фінансової діяльності підприємств ЖКГ в Україні впродовж останніх п'яти років засвідчує наявність довготривалої і системної кризи, яка охопила усі підгалузі та несе загрозу фінансовій безпеці галузі і країни загалом.

Окремим аспектом дослідження виступає аналіз структури заборгованості підприємств за підгалузлями (рис. 5).

Борг за спожитий газ станом на 1 січня 2019 року складав 35,9 млрд. грн., за спожиту електроенергію – 6,0 млрд. грн. Як видно, найбільші обсяги несплати за спожитий ресурс у населення (52% від суми боргу підприємствам ВКГ та 46% - підприємствам ТКЕ). Борг бюджетних установ в обох випадках незначний: 0,5% від суми боргу за спожиту електроенергію та 2% - за газ; борг комерційних споживачів складає 4%

за газ та 4,5% - за електроенергію. Заборгованість з різниці в тарифах на теплову енергію, послуги з централізованого опалення, постачання гарячої води, що утворилася протягом 2016-2018 рр. становить 16,8 млрд. грн. А заборгованість з

різниці в тарифах на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, постачання холодної води та водовідведення, що утворилася протягом 2016-2018 рр. становить 2,75 млрд. грн.

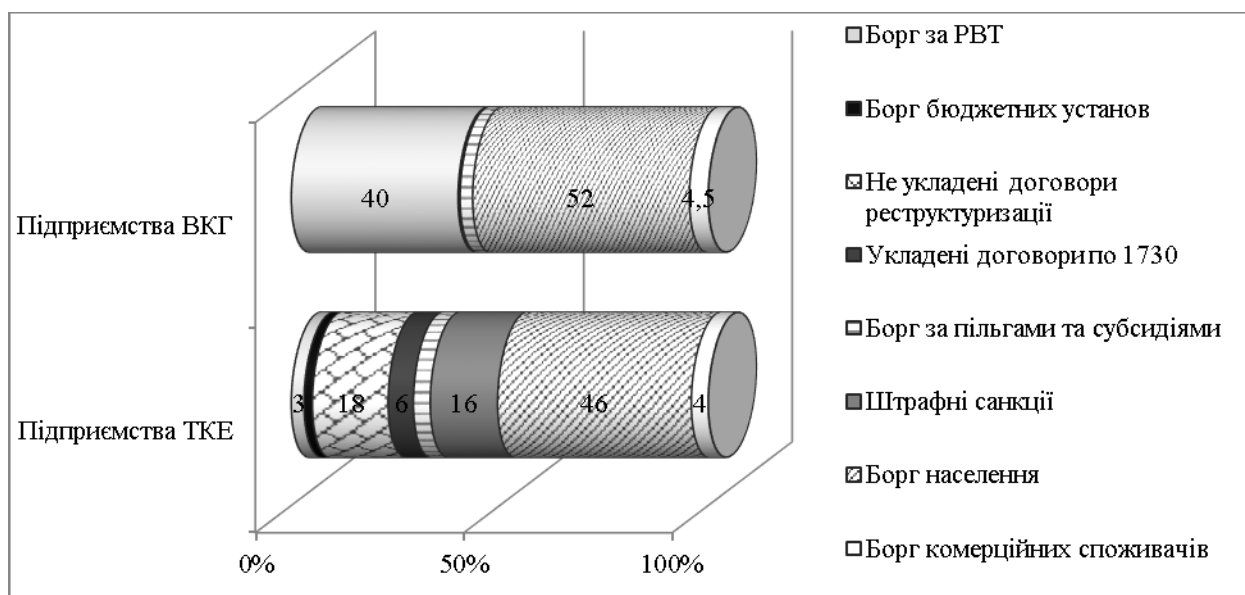


Рис. 5. Структури заборгованості підприємств ЖКГ України за підгалузями, 2018 р.

Джерело: на основі даних [5]

Проведений аналіз дозволяє констатувати, що однією з причин ситуації, що склалася, є неефективна тарифна політика. Незважаючи на те, що Кабінетом Міністрів України затверджено постанову «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги» (відповідно до даного нормативно-правового акту в Україні запроваджено механізм розрахунку економічно обґрунтованих тарифів на ЖКП), нова політика в сфері встановлення економічно обґрунтованих тарифів не може забезпечити відповідну норму прибутку для підприємств ЖКГ та їх належного функціонування. Окрім того, вже сьогодні встановлені тарифи є надто обтяжливими для переважної більшості населення України.

Таким чином, негативні фінансові результати діяльності підприємств ЖКГ впливають і на можливості їх розвитку та модернізації, звужуючи спроможність оновлення матеріально-технічної бази, фінансування поточних потреб та не сприяють своєчасній виплаті заробітної плати та сплати податків і обов'язкових платежів до державного бюджету. Така ситуація може результуватися не тільки погіршенням вже нестійкого фінансового становища суб'єктів господарювання – представників сфери ЖКГ, а й якості ЖКП, що безпосередньо відіб'ється на добробуті і життєдіяльності населення. В результаті відбувається зростання невдоволення та посилення соціальної напруги у суспільстві. «Подальший розвиток підприємств ЖКГ... має бути зорієнтованим на потреби людини, а тарифна політика – на її фінансові можливості» [1].

Висновки. Отже, до основних чинників стримування розвитку ЖКГ в Україні відносяться такі:

- недостатність бюджетного фінансування ремонту житлового фонду та його застарілість;
- неефективність системи управління підприємствами ЖКГ;
- нерозвиненість ринкових інститутів в сфері, що не сприяє підприємницькій активності в сфері та її розвитку на засадах конкуренції;
- недосконалість бюджетного фінансування сфери, проблеми ефективності та дотримання принципів соціальної справедливості і відкритості в контексті надання субсидій населенню та відшкодування пільг;
- низький рівень платоспроможності населення при споживанні ЖКП;
- технічних знос і технологічна відсталість підприємств ЖКГ, що супроводжується обмеженими можливостями надавати якісні ЖКП та неефективністю використання обмежених дороговартісних ресурсів;
- відсутність нормативного визначення системи зв'язків між суб'єктами ринку ЖКП (між виробниками, постачальниками і виконавцями ЖКП); зокрема ця проблема характерна в контексті обслуговування внутрішньо будинкових інженерних мереж.

Подолання перелічених проблем можливе за рахунок удосконалення підходів до проведення реформи у сфері надання ЖКП та її реалізація на засадах та у повній відповідності до загальнодержавних пріоритетів розвитку, забезпечення ефективності механізмів бюджетного фінансування галузі та залучення до фінансування галузі позабюджетних коштів (міжнародних фінансових організацій та установ).

Список використаної літератури:

1. Абрамова І. В., Кирилович О. Ф. Аналітична оцінка фінансових результатів діяльності підприємств житлово-комунального господарства. Наукові горизонти, 2019, № 9 (82). С. 13-19.
2. Аналіз фінансово-економічного стану підприємств галузі. Підсумки роботи за 2018 рік. Департамент економіки систем життєзабезпечення Мінрегіону. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства

України. 13.02.2019 р. 28 с.

3. Захаренко Н. С. Аналіз стану та перспективи розвитку житлово-комунального господарства України. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*, 2017. № 15. С. 188-194.

4. Онищук Г. Економіка житлово-комунального господарства: нові підходи у формуванні цінової і тарифної політики. *Економіка України*. 2001. № 7. С. 22-28.

5. Офіційний сайт Міністерства розвитку громад та територій України. URL: <http://www.minregion.gov.ua> (дата звернення: листопад 2019 р.).

References:

1. Abramova, I. V. and Kyrylovykh, O. F. (2019), "Analytical estimation of financial results of activity of the enterprises of housing and communal services", *Naukovi horyzonty*, vol. 9, pp. 13-19.

2. The official site of Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine (2019), "Analysis of financial and economic state of the enterprises of the branch. Results of work for 2018", p. 28.

3. Zakharenko, N. S. (2017), "Analysis of the state and prospects of development of housing and communal services of Ukraine", *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*, vol. 15, pp. 188-194.

4. Onyshchuk, H. (2001), "Economics of housing and communal services: new approaches in pricing and tariff policy formation", *Ekonomika Ukrainy*, vol. 7, pp. 22-28.

5. Economics of housing and communal services: new approaches in pricing and tariff policy formation (2019), available at: <http://www.minregion.gov.ua> (Accessed November 2019).

Khmielinska Marta, postgraduate, State institution «Institute of regional research named after M. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine» (Lviv, Ukraine)

Problematic aspects of the development of the housing and utilities markets in Ukraine at the present stage

The scientific article investigates the problematic aspects of the development of housing and communal services markets in Ukraine, which resulted from the functioning of the national economy on the basic principles of administrative and command economy during the period of independence and resulted in the need for sectoral reform. Problem analysis was performed in the context of subsystems of housing and utilities. The analysis of the state of the housing stock in Ukraine for the period 2014-2018 was conducted and the problems that arose as a result of the aging of the housing stock were identified. The analysis of the efficiency of economic activity in the sphere of housing and communal services was provided, which made it possible to note the inconsistency of the structures and systems of management of housing and communal enterprises with the conditions and requirements of integration into the market economy. It is established that the enterprises of the sector do not have economic incentives to reduce the excessive costs of material and technical resources and optimize tariffs for the provision of utility services to consumers, and the low investment attractiveness of the enterprises of the sector due to their high financial instability. The main features of low efficiency of operation and development of utilities include: lack of progress towards reducing resource costs and achieving a high level of resource efficiency; poor quality of service to consumers of utility services; inefficiency of the personnel policy of enterprises, which is manifested in low rates of productivity of employees; lack of investment activity in the field; imperfection of tariff policy. The results of financial activity and accounts payable and receivable of the enterprises of the branch are analyzed. It is established that insufficient budget financing for housing repair and its obsolescence are among the main factors in the development of housing and communal services in Ukraine; inefficiency of the system of management of utilities; underdevelopment of market institutions; imperfection of budget financing of the sphere, problems of efficiency and observance of the principles of social justice and openness in the context of providing subsidies to the population and reimbursement of benefits; low level of solvency of the population when consuming utility services; technical deterioration and technological backwardness of utilities; lack of regulatory definition of the system of relations between the entities of the utility market.

Key words: housing and communal services, housing and communal services markets, housing stock, utilities, economic activity.

Дата надходження до редакції: 11.08.2019 р.

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ СТВОРЕННЯ ОПЕРАТОРА РУХУ ЕЛЕКТРОННИХ ВІДХОДІВ ВІД КОРИСТУВАЧА ДО ПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАПОБІГАННЯ РОЗВИТКУ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРУ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ

Шевченко Тетяна Іванівна.

кандидат економічних наук, доцент
Сумський національний аграрний університет (м. Суми, Україна)
ORCID: 0000-0002-3213-819X
tanya.shevchenko@snau.edu.ua

Гончарова Наталія Іванівна

Глухівський агротехнічний інститут Сумського національного аграрного університету (м. Глухів, Україна)
nnoncharova1979@ukr.net

Мельник Юлія Юріївна

бакалавр
Сумський національний аграрний університет (м. Суми, Україна)
apletre@ukr.net

У статті обґрунтовано доцільність створення локального оператора руху відпрацьованого електричного та електронного обладнання (ВЕЕО) при спеціалізованому переробному підприємстві для запобігання розвитку неформального сектору поводження з відходами в Україні. Запропоновано систему реверсу ВЕЕО, за десятьма категоріями, від користувача до переробного підприємства на основі електронної обробки запитів користувачів на збирання цих відходів та створення відповідної інформаційної бази. Інформаційна база запитів з відповідними інтерактивними online-картами дозволить мінімізувати транспортні витрати та зменшити CO₂ за рахунок використання наявного потенціалу маршрутів транспортних засобів місцевих служб доставки для роздільного збирання електронних відходів у місті, замість введення цільового транспорту для збирання відходів.

Ключові слова: побутові відходи, електронні відходи, відходи електричного та електронного обладнання, неформальний сектор, роздільне збирання.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.5>

Актуальність теми дослідження. Щорічно у світі утворюється близько 50 млн т електронних відходів, більша частина яких накопичується у навколишньому середовищі [20]. Обсяги їх утворення зростають на 3-5% на рік [21], що обумовлено зростанням попиту на електронне обладнання та невеликим терміном їх корисного використання. У глобальному масштабі за 2016 рік лише 8,9 млн т електронних відходів були офіційно зібрані та утилізовані (від утворених 44,7 млн т), що відповідає 20%, а решта – 80% (35,8 млн т) – документально не оформлені [8].

Не дивлячись на те, що електронні відходи становлять лише 1–3% від твердих побутових, вони є найбільш шкідливими серед відходів споживання, оскільки містять токсичні речовини – свинець, ртуть, хром, кадмій ін. Крім цього, відходи електричних та електронних виробів містять дорогоцінні метали, включаючи золото, срібло, мідь, платину та паладій, а також інші матеріали, такі як залізо, алюміній, пластмаси, які можуть бути повторно використані. Недосконалість існуючого законодавства у сфері поводження з цими відходами у країнах світу призводить до розвитку неформального сектору переробки [9, 13, 15], коли відбувається вилучення найбільш ліквідних частин/цінних компонентів, а решта викидається, завдаючи шкоду навколишньому середовищу і здоров'ю людей.

За результатами оцінки ефективності поточних програм збирання електронних відходів, які діють у країнах, що розвиваються, наразі існує два основних виклики – розвиток неформального сектору та накопичення відпрацьованих ви-

робів вдома. Навіть у розвинутих країнах, де сформовано достатню та зручну інфраструктуру, тенденція «накопичення вдома» все ще спостерігається і виникає питання чому? Факторів, що впливають на поведінку користувача багато, але ми виділяємо основний – користувач не сприймає відпрацьовані електричні та електронні вироби як відходи, а як використані вироби, що мають залишкову вартість. Ось чому у країнах, що розвиваються, зростає неформальний сектор збирання, а деякі типи відпрацьованих виробів населення накопичує вдома. У розвинутих країнах споживачі також накопичують вдома відпрацьовані вироби, можливо чекаючи економічних стимулів, оскільки індустрія рециклінгу є високоприбутковою, і люди не сприймають їх як відходи, а як сировину для переробних підприємств [19]. Отже, для належного та вчасного повернення користувачем відпрацьованого побутового обладнання необхідно формувати зручну та достатню інфраструктуру, а також створювати економічні стимули.

Аналіз останніх досліджень. Нещодавні публікації за тематикою поводження з електронними відходами в Україні О.Р. Губанової [3], Г.П. Виговської [2], Н.М. Андрєєвої [1], Н.І. Хумарової [4], Н.І. Шуптар [7], Конджебаш А.П. [4] мають достатньо широкий спектр питань, що обумовлено міждисциплінарним характером проблематики. Аналіз цих праць свідчить про актуальність досліджень у тому числі у напрямку інфраструктурного забезпечення роздільного збирання відходів електричного та електронного обладнання (ВЕЕО) у відповідності до норм та стандартів ЄС. Для регулювання процесів поводження з цими відходами у ЄС діє відповідна директива, яка містить заходи щодо запобігання або зменшення

несприятливого впливу процесів поводження з цими відходами на довкілля, а також визначає загальні вимоги щодо збирання та встановлює мінімальні щорічні норми збирання [12]. Для досягнення встановлених норм країни-члени повинні формувати відповідну інфраструктуру збирання відходів, що дозволить кінцевим користувачам повернути відпрацьовані електронні вироби принаймні безкоштовно. Практика розподілу фізичної та фінансової відповідальності за збирання та утилізацію електронних відходів між виробниками та дистриб'юторами у країнах-членах ЄС більш детально досліджена у працях О.Р. Губанової [3] та Н.Й. Шуптар [7]. Вчені підкреслюють, що серед усіх учасників ланцюжку збереження цінності матеріалу у економічній системі якомога довше, роль споживача є достатньо вагомою, оскільки він є одночасно покупцем та користувачем виробу, а також власником відпрацьованого виробу, якого потрібно позбутися належним чи-

ном. Для належного повернення електронних відходів необхідно формувати зручну систему збирання [6, 3] і створювати економічні стимули [5].

Мета цього дослідження – обґрунтувати доцільність створення локального оператора руху ВЕЕО від користувача до спеціалізованого переробного підприємства для запобігання розвитку неформального сектору поводження з цими відходами в Україні. Об'єктом дослідження є система роздільного збирання ВЕЕО. Предмет дослідження – технології збирання електронних відходів.

Результати дослідження. У глобальному масштабі за 2016 рік лише 8,9 млн т електронних відходів були офіційно зібрані та утилізовані від утворених 44,7 млн т, що відповідає 20%, а решта – 80% (35,8 млн т) – документально не оформлені [8, 22]. Обсяги утворення електронних відходів за 2014-2021 рр., у тому числі прогнозовані значення, представлені на рис. 1.



Рисунок 1 – Обсяги утворення електронних відходів у світі за 2014-2021 рр. [8]

Очікується, що обсяг електронних відходів збільшиться до 52,2 млн т у 2021 р, демонструючи зростання на 3-4% на рік. У той же час різні категорії виробів демонструють

різні темпи річного зростання. Найбільші темпи зростання обсягів очікуються для відпрацьованого терморегулюючого обладнання, а також малогабаритного і крупногабаритного обладнання (рис. 2).

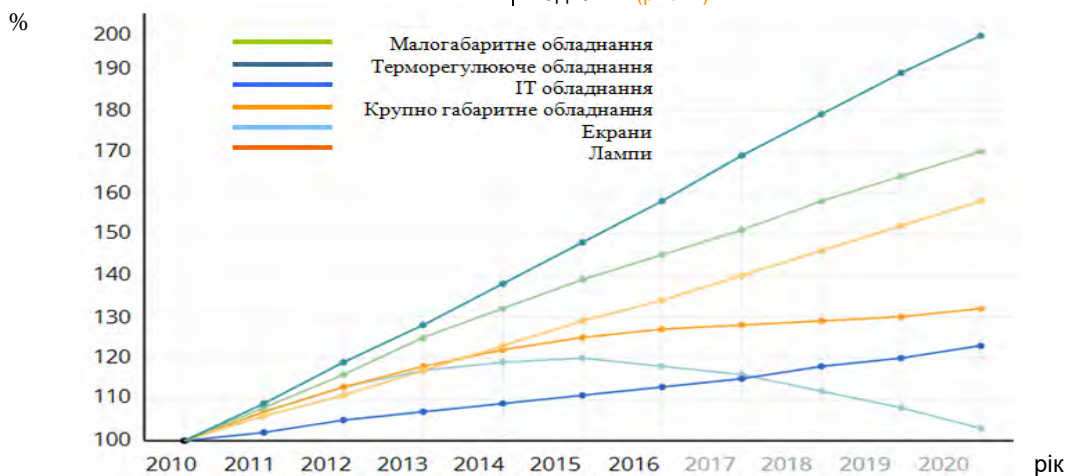


Рисунок 2 – Темпи зростання електронних відходів за категоріями обладнання у світі, 2010-2020 рр. [8]

За показниками 2016 року на Азію припадає найбільший обсяг електронних відходів – 18,2 млн т або 4,2 кг на

душу населення, на Європу – 12,3 млн т (16,6 кг/люд), Північну та Південну Америки – 11,3 млн т (11,6 кг/люд), Африку – 2,2 млн т (1,9 кг/люд), Океанію – 0,7 млн т (17,3 кг/люд). Отже,

в Океанії найбільший обсяг утворення електронних відходів в розрахунку на людину, а частка в офіційному оформленні обсягів їх збирання та переробки склала лише 6%. Найбільша норма збирання електронних відходів станом на 2016 р. досягнута у Європі – 35%, далі йдуть Північна та Південна Америки – 17%, Азія – 15% та Океанія – 6%.

Недосконалість існуючого законодавства у сфері поводження з електронними відходами у країнах світу сприяє розвитку неформального сектора їх переробки. Неформальний сектор поводження з електронними відходами часто розглядається як недоступний для регулювання та управління, коли неконтрольовано відбувається вилучення найбільш ліквідних частин/цінних компонентів, а решта викидається, завдаючи шкоду навколишньому середовищу і здоров'ю людей.

У кожній країні розвиток неформального сектора має свої особливості. Наприклад, у Китаї менталітет жителів «відходи як цінність» та недосконалість законодавчих норм сприяють розвитку неформального сектора переробки. Згідно досліджень Лу та ін. [14], 94% домашніх господарств позбуваються електронних відходів через неформальні канали збирання. У деяких провінціях їх збирання відбувається на велосипедах та візках «від дверей до дверей», коли відпрацьовані електронні прилади купуються у користувачів, а потім перепродаються для переробки [21,14]. Ціни на відпрацьовані вироби, що пропонує неформальний сектор у Китаї станом на 2014 р., представлені на діаграмі (рис. 3). В Індії неформальний сектор також є звичайною практикою, де 95% електронних відходів поглинається цим сектором [9]. Споживачеві

платять за відпрацьоване/застаріле побутове обладнання, що є економічним стимулом позбутися непотрібних речей саме через неформальні канали збирання. Значну шкоду навколишньому середовищу і здоров'ю людей завдає «переробка» електронних відходів у Нігерії, де відсутні елементарні законодавчі норми щодо поводження з ними. Відпрацьовані вироби переробляються з використанням грубих методів, а небажані компоненти викидаються в місцеві звалища або поверхневі водойми [15,16].

Слід підкреслити, що у поєднанні з функціонуванням формальної системи збирання електронних відходів неформальна система може залишатися потужною [17-11]. За результатами досліджень [11, 23], відсутність стимулів є основною причиною, що спонукає домогосподарства повертати електронні відходи через неформальний сектор, хоча більше половини респондентів обізнані про важливість екологічно безпечної утилізації.

У Румунії, як нещодавньої країни-члена ЄС, неформальна система залишається працездатною, не дивлячись на те, що створено офіційну систему збору електронних відходів із зручними каналами збору, надаються знижки на нове обладнання при поверненні відпрацьованого. Згідно з опитуванням, проведеним в Румунії, 42,29% респондентів відповіли, що вони позбавляються від старої електрики та електроніки використовуючи муніципальну систему поводження, в той час як 29,25% респондентів збувають старе обладнання через неформальну систему збирання [10].

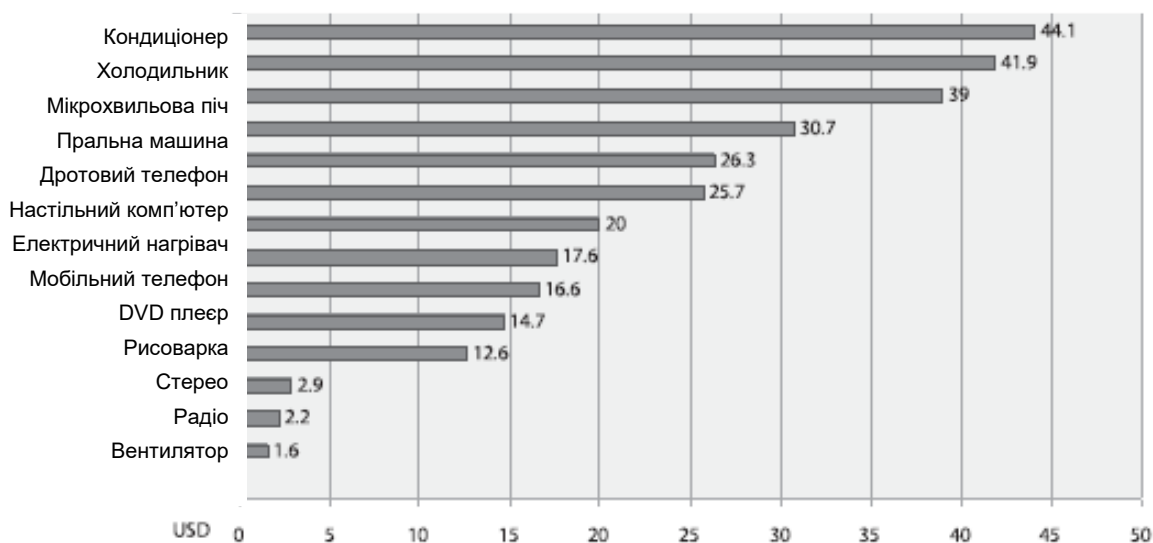


Рисунок 3 – Ціни на відпрацьовані вироби, що пропонує неформальний сектор збирання у Китаї станом на 2014 р [11]

В Україні також має місце збирання електронних відходів через неформальний сектор, коли споживачі здають деякі категорії побутового обладнання, наприклад, ремонтним підприємствам за певну плату. Далі відбувається вилучення найбільш цінних частин/деталей обладнання, а решта вивозиться на муніципальні звалища, забруднюючи навколишнє середовище. Деякі спроби вирішення проблеми збирання ВЕЕО спостерігаються з боку громадських організацій у вигляді проведення відповідних акцій, а також окремі зусилля робляться торговельними підприємствами, які приймають деякі типи відпрацьованого обладнання, надаючи певну знижку

при покупці нового виробу. На жаль, більша частина електронних відходів в Україні потрапляє на полігони та звалища, а з ними щорічно – близько 500 кг ртуті, 160 кг кадмію, 260 т марганцевих сполук, 250 т натрієвих хлоридів.

Для стримування розвитку неформального сектора поводження з електронними відходами у містах України, вважаємо за доцільне створення локального оператора руху ВЕЕО при спеціалізованому переробному підприємстві, призначення якого – обробка запитів споживачів на збирання ВЕЕО та створення інформаційної бази заявок із відповідними інтерактивними online-картами для спрощення процесу

їх подальшого збирання та транспортування.

За результатами попередніх досліджень [6] встановлено, що в містах існує наявний невикористаний потенціал для перевезення електронних відходів, який мають місцеві служби доставки. Транспортні засоби служб доставки можуть розглядатися як потенційні мобільні приймальні пункти, які без суттєвого відхилення від запланованого маршруту могли б забирати у споживача відпрацьоване/ застаріле побутове обладнання. Залучення служб доставки міста до збирання ВЕЕО є економічно та екологічно доцільним, оскільки це дозволяє мінімізувати витрати на перевезення цих відходів, а також уникнути викидів CO₂ та інших забруднюючих речовин, обумовлених створенням цільової системи збирання електронних відходів.

На нашу думку, вищезазначені інтерактивні online-карти запитів користувачів створюють передумови для залучення транспортних засобів будь-яких місцевих служб доставки до процесу збирання ВЕЕО. Окрім обробки запитів, локальний оператор руху ВЕЕО буде залучати місцеві служби доставки до процесу їх збирання у місті на умовах вигідних для

усіх залучених стейкхолдерів.

Умовна інтерактивна online-карта запитів користувачів на збирання електронних відходів у м. Суми та умовний маршрут транспортного засобу служби доставки представлені на рис. 4. За цією схемою перевізник забирає електронні відходи у споживача за попередньою заявкою та здійснює їх перевезення до спеціалізованого переробного підприємства суттєво не відхиляючись від запланованого маршруту. Заявка на збирання має містити інформацію щодо категорії відпрацьованого побутового обладнання та часу обслуговування, зручного для споживача. Запропонований підхід – обслуговування за запитом користувача, дозволяє здійснити збирання старих виробів з мінімальними транзакційними витратами для споживача, що мотивує його позбавлятися відпрацьованих виробів належним чином. Крім цього, для якомога повнішого збирання, доцільно створювати економічні стимули для користувача, щоб компенсувати частини залишкової вартості відпрацьованого обладнання за категоріями.



Рисунок 4 – Умовна інтерактивна online-карта запитів користувачів на збирання електронних відходів у м. Суми та умовний маршрут транспортного засобу служби доставки

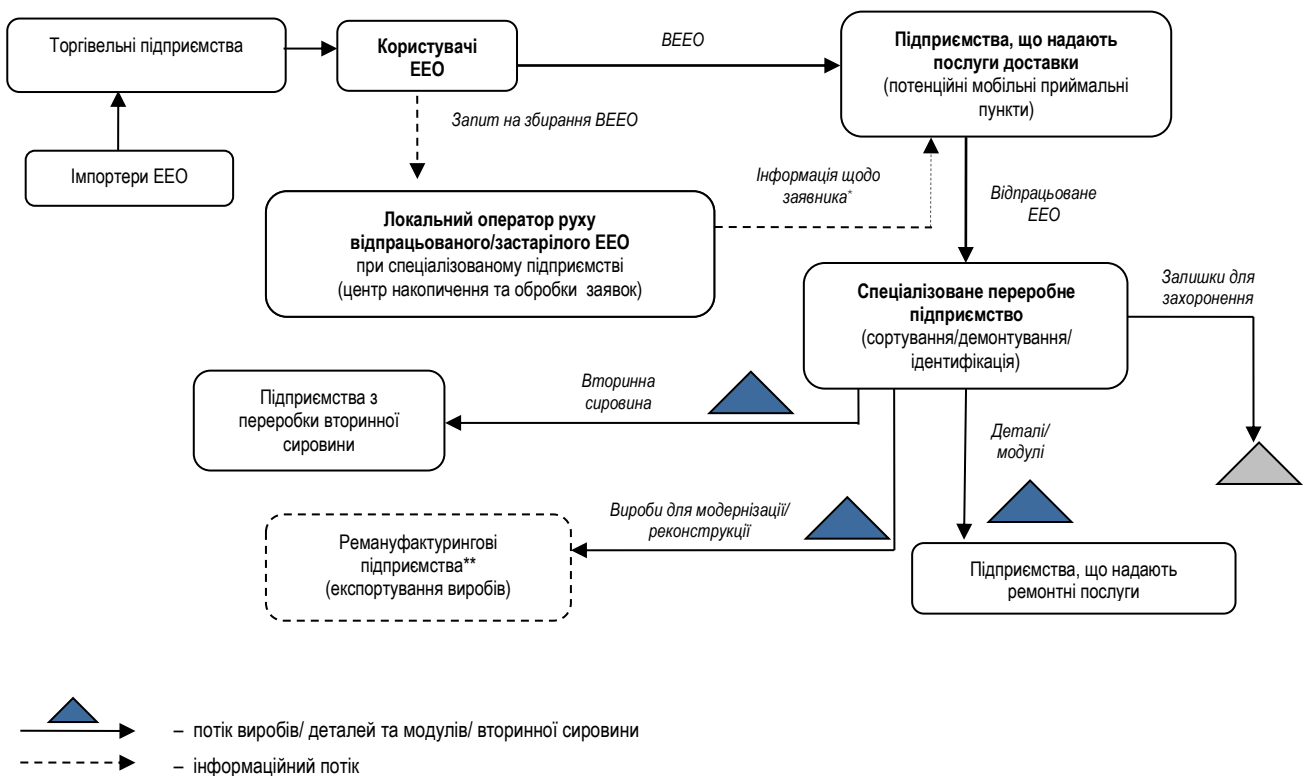
Схема забезпечення зворотного руху ВЕЕО на основі обробки заявок користувачів та залучення підприємств, що надають послуги доставки, представлена на рис. 5.

За цією схемою ключова роль у системі забезпечення

реверсу відпрацьованих/ застарілих виробів належить локальному оператору руху ВЕЕО при спеціалізованому переробному підприємстві, яке створює ціннісну пропозицію для усіх користувачів електричного та електронного обладнання

(ЕЕО). Послуга збирання електронних відходів задовольняє потребу споживача у позбавленні від зайвих непотрібних речей, які накопичуються вдома, з найменшими трансакційними витратами для нього (час, грошові кошти, зусилля). З метою якомога повнішого збирання цих відходів оператор взаємодіє зі споживачем через служби доставки при торговельних підприємствах («Eldorado», «Епіцентр», «Foxtrot», «Comfy» тощо) та іншими службами доставки («UKLON», «Нова пошта» тощо). Для цього спеціалізоване підприємство може заклю-

чити договори на надання транспортних послуг як з торговельними підприємствами, які мають власні служби доставки, так і з підприємствами, що надають такі послуги безпосередньо. Таким чином, оператор руху ВЕЕО, співпрацюючи з місцевими службами доставки, та спеціалізоване переробне підприємство можуть забезпечити: збирання та перевезення електронних відходів від користувача до переробного підприємства; попереднє сортування з подальшим демонтажем та ідентифікацією частин; оцінка вартості; реалізація вторинної сировини та модулів/деталей.



* Оброблений та відображений на інтерактивній карті запит користувача на збирання ВЕЕО.

** Закордонні ремануфактурингові підприємства для реалізації виробів та модулів для відновлення.

Рисунок 5 – Схема забезпечення реверсу ВЕЕО на основі обробки заявок користувачів на збирання та залучення підприємств, що надають послуги доставки

Джерелом коштів для забезпечення зворотного руху ВЕЕО та подальшого поводження з ними є дохід від реалізації вторинної сировини переробним підприємствам та дохід від реалізації функціонуючих частин старого обладнання ремонтним/виробничим підприємствам (українським або закордонним).

Висновок

Обґрунтовано доцільність створення локального оператора руху ВЕЕО при спеціалізованому переробному підприємстві для запобігання розвитку неформального сектору поводження з цими відходами в Україні. Встановлено, що для якомога повнішого повернення відпрацьованих виробів через офіційні канали збирання слід застосовувати технології мотивації користувачів, які дозволяють компенсувати частину залишкової вартості відпрацьованого/застарілого виробу.

Результатом наукового дослідження є розробка системи реверсу ВЕЕО, за десятьма категоріями, від користувача до переробного підприємства на основі електронної обробки запитів користувачів на збирання цих відходів та створення відповідної інформаційної бази. Система передбачає залучення транспортних засобів служб доставки міста для збирання цього типу відходів, замість введення цільового транспорту для збирання відходів. Створення інформаційної бази запитів з відповідними інтерактивними online-картами дозволить мінімізувати транспортні витрати та зменшити CO₂ за рахунок використання наявного потенціалу маршрутів транспортних засобів служб доставки для роздільного збирання електронних відходів у місті.

Список використаної літератури:

1. Андреева Н.М., Барун М.В. Використання інноваційно-наукового центру з впровадження ресурсозберігаючих та еколого орієнтованих проектів на базі краудсорсингової платформи. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. Одеса. 2014. Т.19. Вип. 3/3. С.126-130.
2. Виговська Г.П. Концептуально-методологічні засади мінімізації відходів на базі оцінювання життєвого циклу продуктів та матеріалів. Екологічні науки. 2013. № 4. С. 111–125.
3. Губанова О.Р. Електронні відходи: теорія та практика поводження: Монографія / О.Р. Губанова. – Одеса: «ТЕС», 2014. – 120 с.
4. Коджебаш А. П., Хумарова Н. І. Транспортно-логістична система відповідального поводження з відходами: економіко-екологічні чинники та інструменти // Економічний простір. 2019. № 144. С. 194-210.
5. Шевченко Т.І. Електронна карткова система нарахування бонусів як технологія мотивації користувача до участі у сортуванні небезпечних побутових відходів / Т.І. Шевченко, О.М. Курило // Вісник СНАУ. Серія Економіка. – 2017. – № 8 (73).
6. Шевченко Т.І. Служби доставки як спосіб забезпечення зворотного руху електронних відходів // Вісник СНАУ. Серія Економіка. – 2018. – №6.
7. Шуптар Н.Й. Інструментальне забезпечення поводження з відпрацьованими джерелами живлення. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 9. С. 577-580.
8. Balde C.P., Forti V., Gray V., Kuehr R., Stegmann P. The Global E-waste Monitor – 2017, United Nations University, International Telecommunication Union & International Solid Waste Association, Bonn/Geneva/Vienna. 2017. Available online: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Climate-Change/Documents/GEM%202017/Global-E-waste%20Monitor%202017%20.pdf>.
9. Borthakur A., Govind M. Emerging trends in consumers' E-waste disposal behaviour and awareness: A worldwide overview with special focus on India. Resources, Conservation and Recycling, 2017, 117, 102–113.
10. Colesca S.E., Ciocoiu C.N., Popescu M.L. Determinants of WEEE Recycling Behaviour in Romania: A fuzzy Approach. Int. J. Environ. Res. 2014, 8(2), 353–366.
11. Chi X., Wang M.Y.L., Reuter M.A. E-waste collection channels and household recycling behaviors in Taizhou of China. Journal of Cleaner Production. 2014, 80, 87–95.
12. Directive No 2012/19/EC of the European Parliament and of the Council of 4 July 2012 on waste electrical and electronic equipment.
13. Liu X., Tanaka M., Matsui Y. Generation amount prediction and material flow analysis of electronic waste: Case study in Beijing. Waste Management & Research, 2006, 24(5), 434–445. Doi:10.1177/0734242X06067449
14. Lu C.Y., Zhang L., Zhong Y.G., Ren W.X., Tobias M. et al. An overview of E-waste management in China. J. Mater. Cycles Waste Manage. 2015, 17(1), 1–12. Doi:10.1007/s10163-014-0256-8.
15. Nduneseokwu C.K., Qu Y., Appolloni A. Factors influencing consumers' intentions to participate in a formal e-waste collection system: A case study of Onitsha, Nigeria. Sustainability, 2017, 9(6), 1–17. Doi:10.3390/su9060881.
16. Nnorom I.C., Ohakwe J., Osibanjo O. Survey of willingness of residents to participate in electronic waste recycling in Nigeria – A case study of mobile phone recycling. J. Clean. Prod. 2009, 17, 1629–1637. Doi:10.1016/j.jclepro.2009.08.009.
17. Ongondo F.O., Williams I.D. Mobile phone collection, reuse and recycling in the UK. Waste Management. 2011, 31, 1307–1315. Doi:10.1016/j.wasman.2011.01.032.
18. Shevchenko T., Danko Y., Krasnorutskyy O. Management of Waste Electrical and Electronic Products in Compliance with the Circular Economy: What are the Future Challenges for EU Member States? International Journal of Ecology & Development. 2018, 33(3), 47-55.
19. Shevchenko T., Laitala K., Danko Y. Understanding Consumer E-Waste Recycling Behavior: Introducing a New Economic Incentive to Increase the Collection Rates. Sustainability 2019, 11, 2656.
20. United Nations Environmental Program: Recycling e from E-waste to resources, 2009. – http://isp.unu.edu/news/2010/files/UNEP_eW2R_publication.pdf.
21. Yu J.L., Williams E., Ju M.T., Shao C.F. Managing e-waste in China: policies, pilot projects and alternative approaches. Resour. Conserv. Recycl. 2010, 54(11), 991-999. Doi:10.1016/j.resconrec.2010.02.006.
22. Wang F., Huisman J., Stevels A., Balde C. Enhancing e-waste estimates: Improving data quality by multivariate Input-Output Analysis. Waste Management, 2013, 33, 2397-2407.
23. Wang Z., Zhang B., Yin J., Zhang X. Willingness and behavior towards e-waste recycling for residents in Beijing city, China. Journal of Cleaner Production. 2011, 19, 977–984. Doi:10.1016/j.jclepro.2010.09.016.

Shevchenko T., PhD, Associate Professor, Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)

Honcharova N., Lecturer, Hlukhiv agrotechnical institute of Sumy National Agrarian University (Hlukhiv, Ukraine)

Melnyk Yu., student, Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)

Feasibility of establishing the local operator of e-waste movement from user to processing enterprise for prevention of informal sector of waste management in Ukraine

The article substantiates the feasibility of creating a local operator for collection of waste electrical and electronic equipment to prevent the development of waste management informal sector in Ukraine. We propose an e-waste reverse logistic system, by ten categories, from user to processing enterprise based on the electronic processing of user requests on this waste collection and creation of appropriate information database. A query database with relevant online maps will minimize transport costs and reduce CO₂ due to

use of vehicles' routes available potential of local delivery services for separate collection of e-waste in the city instead of introducing targeted transport for e-waste collection.

Keywords: municipal solid waste, e-waste, waste electrical and electronic equipment, informal sector, e-waste collection, recycling.

Дата надходження до редакції: 27.07.2019 р.

UNDER THE "BELT AND ROAD" INITIATIVE, THE CHINA AND UKRAINE GOVERNMENTS SHOULD ASSUME GREATER RESPONSIBILITY TO PROMOTE TRADE

Zhao Haipeng
Postgraduate student
Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)
Henan Institute of Science and Technology (Henan, China)
ORCID: 0000-0001-5505-918X

Bliumska-Danko Kseniia
PhD, Associate Professor
Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)
ORCID: 0000-0003-0200-2280
kseniabliumska@snau.edu.ua

Lu Xu
Henan Institute of Science and Technology (Henan, China)

Purpose: Ukraine is located in Eastern Europe, has a good geographical location, and has good bilateral relations and traditional economic exchanges with China, especially agriculture, high-tech, and existing and ongoing cooperation projects with China. "There are also difficulties in construction: Ukraine's economy has been in a difficult period since independence, its economic structure is very uneven, and its economic relations with Eastern European and CIS countries, as well as Russian economic relations, need to be improved. Ukraine needs to restore its national strength. China's "Belt and Road" initiative and the diplomatic concept of building a community of shared future for mankind have determined that the Chinese government is willing to help Ukraine restore its strength and restore normal political, economic, and diplomatic relations with neighboring countries. It will benefit the people through the improvement of the national economy. This article aims to analyze how the two sides can use the "Belt and Road" platform to develop economic relations and strengthen cooperation to achieve mutual benefit results.

Methodology: This article uses the literature research method, the combination of analysis and synthesis methods, observation method, investigation method.

Originality: Since the Soviet Union, Ukraine has started friendly exchanges with China. After the founding of New China in 1949, Ukraine, as a part of the Soviet Union, made a greater contribution to China establishment of its national steel, machinery, agriculture and other basic industries. After Ukraine's independence, China-Ukraine relations have entered a new stage. China was the first country to recognize Ukraine's independence and established diplomatic relations with it on January 4, 1992. In the past 30 years of Ukraine's independence, the two countries have not had any conflicts of interest and no serious political and economic contradictions. The "Belt and Road" initiative proposed by Xi Jinping in 2013 provided a new platform for bilateral relations and created unprecedented opportunities for the development of bilateral relations. In the "Belt and Road" construction, Ukraine should play a greater role.

Practical value: Participating in the "Belt and Road" construction is also a very important opportunity for Ukraine, helping the Chinese people to have a more comprehensive and clearer understanding of Ukraine, and more importantly, it is conducive to the trade between the two countries to bring more Ukrainian enterprises. Trade exchanges to drive the economic development of Ukraine. Politically, Ukraine and China have good bilateral relations; On June 20, 2011, the two sides signed the "China-Ukraine Joint Partnership on the Establishment and Development of Strategic Partnerships. Economically, Ukraine and China have complementary economies. Economic exchanges have been established since the Soviet Union. In recent years, the existing and ongoing cooperation between Ukraine and China has continued to develop in high-tech fields such as agriculture, machine manufacturing, and aviation. More and more Ukrainian experts have pointed out that developing relations between Ukraine and China should become a priority direction of Ukraine's current foreign policy. Ukraine has a strong advantage in agriculture, military industry, and manufacturing, especially the engine manufacturing industry, and can develop machine manufacturing; Ukraine can provide transportation for China "Belt and Road" Convenient conditions.

Keywords: Belt and Road, trade cooperation, China, Ukraine, Agricultural trade.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.6>

Introduction

Ukraine is the birthplace of the ancient "Kyiv Rus" and has a long history and civilization. Ukraine is also a young country. In the past 30 years, it has continuously explored its own development path. Ukraine established a strong industrial and agricultural foundation. The main industrial sectors include aviation, aerospace, metallurgy, machinery manufacturing, shipbuilding, and

chemical engineering. Rich in grain, it has the reputation of "European Granary". In recent years, Ukraine has had a bumper harvest of grain, with output exceeding 63 million tons and exports of nearly 40 million tons. It is the world's third-largest grain exporter and the largest sunflower oil exporter. In 2014, Ukraine suffered the worst political, economic and social unrest since its independence. The economy continued to decline in 2015, and various economic indicators reached historical lows. The results of

the 2016 series of reforms and economic revitalization measures showed little effect, and the economy stopped falling and rebounded. In 2017, various economic indicators have been restored. Industrial output value has increased by 21.84%, and the

inflation rate has been 13.7%. The exchange rate remained relatively stable in 2017, and the national debt rate declined from 82% in 2016 to 71.8%. The unemployment rate was reduced from 2016. 9.2% of the year rose to 9.9%. (Table 1)

GDP of Ukraine from 1990 to 2018

Year	GDP, billion	GDP, billion	GDP increase,%	Percentage Of Ukraine	
				in the World	in EU
1990	93.5	93.5		0.41	1.1
1991	88.2	85.3	-8.7	0.37	0.98
1992	81.3	76.9	-9.9	0.31	0.85
1993	71.4	65.9	-14.2	0.27	0.81
1994	56.2	50.8	-22.9	0.2	0.61
1995	50.4	44.6	-12.2	0.16	0.47
1996	46.1	40.1	-10	0.15	0.43
1997	51.9	38.9	-3	0.16	0.51
1998	43.4	38.2	-1.9	0.14	0.42
1999	32.7	38.1	-0.16	0.1	0.32
2000	32.4	40.4	5.9	0.096	0.33
2001	39.3	43.9	8.8	0.12	0.4
2002	44	46.3	5.3	0.13	0.41
2003	52	50.7	9.5	0.13	0.4
2004	67.2	56.7	11.8	0.15	0.44
2005	89.2	58.4	3.1	0.19	0.55
2006	111.9	62.8	7.6	0.22	0.64
2007	148.7	68	8.2	0.26	0.73
2008	188.1	69.5	2.2	0.29	0.85
2009	121.6	59	-15.1	0.2	0.62
2010	136	59.2	0.27	0.21	0.68
2011	163.2	62.4	5.5	0.22	0.74
2012	175.8	62.5	0.24	0.23	0.83
2013	183.3	62.5	-0.027	0.24	0.83
2014	133.5	58.4	-6.6	0.17	0.6
2015	91	52.7	-9.8	0.12	0.48
2016	93.4	54	2.4	0.12	0.49
2017	112.2	55.3	2.5	0.14	0.55
2018	130.8	57.2	3.3	0.15	0.6

Data source: Institute of Macroeconomics :<http://be5.biz/makroekonomika/gdp/ua.html>.

Relations between China and Ukraine have developed smoothly since the establishment of diplomatic relations in 1992. In 2011, the two countries established a strategic partnership of cooperation, and bilateral cooperation in various fields continued to develop. After exceeding three billion US dollars for three consecutive years in 2011, 2012 and 2013, bilateral trade has grown by 9.9% in 2017, and China has occupied Ukraine's second-largest trading partner status for the sixth consecutive year. As of the end of 2017, China's investment stock in Ukraine was the US \$ 62.65 million, with no large-scale withdrawal of capital; Lenovo,

Huawei, Sany Heavy Equipment, complete sets of projects, Chinese building materials, COFCO Agriculture and other Chinese brands have continued to increase their popularity and market share in Ukraine; China-Ukraine economic and trade cooperation has withstood the test of Ukraine's political turmoil and economic recession, and bilateral economic and trade cooperation has maintained continuity. In 2018, while implementing the free trade agreement with the European Union, Ukraine continued to participate in the "Belt and Road" initiative initiated by China and actively participated in the first China Import Expo to promote exports to China. (Table 2)

Ukraine's imports from major trading partners

Unit: million dollars

Country	Amount	YoY %	Proportion %
Total	43,972	7.8	100
China	6,574	25.8	15
Russia	5,412	-6.9	12.3
Germany	4,499	-0.7	10.2
Poland	2,956	12.8	6.7
Belarus	2,666	-5.7	6.1
United States	2,342	8.4	5.3
Italy	1,450	1.3	3.3
Turkey	1,441	26.7	3.3
France	1,222	13.8	2.8
Switzerland	1,127	1.7	2.6
Hungary	902	1.6	2.1
Lithuania	845	42.1	1.9
Czech Republic	841	16.1	1.9
Japan	670	29.1	1.5
Spain	595	31.7	1.4

Data source: China's Ministry of Commerce country report

Ukraine exported USD 9.4 billion in agricultural products to Asian countries in 2019 (USD 8 billion in 2018), accounting for 42.2%. Ukraine's agricultural exports to the EU amounted to US \$ 7.5 billion, an increase of 19% year-on-year, and to US \$ 6.3

billion in 2018. The EU accounts for 33.5% of Ukraine's total agricultural exports. Exports to Africa were US \$ 3.3 billion, a year-on-year increase of 44.3%, accounting for 14.9%. Exports to the CIS countries amounted to US \$ 1.5 billion, accounting for 6.5%.(Table 3)

Ukraine's main trading partners' exports from January to September 2019

Unit: million dollars

Country	Amount	YoY %	Percentage
Total	37110	7.3	100.0
China	2587	78.6	7.0
Poland	2533	4.4	6.8
Russia	2460	-9.5	6.6
Turkey	1860	-0.4	5.0
Italy	1821	-9.3	4.9
Germany	1784	-17.8	4.8
Egypt	1670	29.8	4.5
Netherlands	1421	28.1	3.8
India	1385	-15.3	3.7
Hungary	1160	-6.2	3.1
Belarus	1144	19.3	3.1
Spain	1040	23.7	2.8
Romanian	756	7.3	2.0
United States	756	-5.2	2.0
Czech Republic	713	8.6	1.9

Data source: China's Ministry of Commerce country report

Literature review

Eva Minarčíková (2016) mentioned that during the past 30 years China has been one of the countries in the world with the most rapid economic growth and the longest period of sustained high growth. However, economic growth has not stopped the growing regional inequalities and unbalanced development not only between provinces but also between areas within provinces.

Irina Nikola (2019) highlighted that **the "Belt and Road" initiative** adhering to the principles of openness, tolerance, and inclusiveness can effectively promote the economic development of participating countries. Since the introduction of the "Belt and Road" initiative, Ukraine-China economic and trade relations have further deepened and cooperation prospects in various fields are positive. "Participation in the " Belt and Road "initiative

has strategic significance for the development of cooperation between Ukraine and China. The further deepening of economic and trade cooperation is the development of bilateral relations. major outcomes. The trade volume between Ukraine and China exceeded USD 8 billion in 2018 and is expected to reach USD 20 billion per year in the future. **Ukraine's participation in the "Belt and Road" construction** is conducive to the realization of innovative development and promotes the construction of a Ukraine-China joint scientific research center and an industrial park with Chinese participation. In addition, the central bank is taking a series of measures aimed at improving the investment environment and providing protection for foreign investors.

Stepan Kubiv (2017) considered that Ukraine is located at the junction of Europe and Asia and has a unique geographical

advantage. Multiple transport corridors can provide transit services for goods to the three continents of Europe, Asia, and Africa. We should seize the opportunity to take advantage of this advantage. Ukraine should implement a series of infrastructure projects, including the construction of ports, granaries, and cold storage, the development of infrastructure will drive industrial growth, which will help Ukraine to transform from a raw material economy to an innovative investment economy. Ukraine's participation in the "Belt and Road" initiative will strengthen Ukraine's trade ties with other countries.

Victor Kiktenko (2019) underlined that the Belt and Road Initiative is very attractive to Ukraine and can bring new opportunities for Ukraine's economic development. Ukraine and China continue to tap the potential of Ukraine's participation in the Belt and Road Initiative. The focus of attention includes Uzbekistan-China strategic partnership and bilateral cooperation in the fields of economy and trade, transportation, science and technology, information technology, education, culture, tourism, and media. Among them, the Uzbek government and the business community have launched trade and investment in the "Belt and Road" initiative. Potential is most interesting; major scientific research institutions, universities, think tanks, and social organizations in Ukraine have also shown great interest in the "Belt and Road" initiative. In recent years, more and more papers, analytical studies and media reports have been published on this initiative.

Gennady Chirikov (2019) stressed that Ukraine and China's bilateral cooperation is getting closer, and China has become Ukraine's largest trading partner. All departments in Ukraine are studying how to strengthen cooperation with China. For example, new energy and agriculture are the focus of bilateral cooperation. Cooperation under the Belt and Road Initiative is becoming more and more important. China is one of Ukraine's most important economic partners. In recent years, the desire of the Ukrainian business community to develop practical cooperation with China has become stronger. Ukraine hopes to expand bilateral economic and trade cooperation and see more goods and services enter the markets of both sides, and then strengthen mutual investment.

Buzarov (2019) emphasized that **the "Belt and Road" initiative is not a closed initiative but an open initiative, and any country can become a "Belt and Road" participant. A series of major reform and opening-up measures that China will adopt are the correct choices made in accordance with China's future development needs, and also set up an important platform for expanding international cooperation. China not only attaches importance to exports, but also attaches great importance to imports; China imports foreign goods, and The company's operations in China have created good conditions and created a good investment environment. While achieving its own green development,**

China also strives to cooperate with the Belt and Road participating countries in the field of environmental protection, which will help countries to jointly respond to global challenges. Challenges to sustainable development.

Professor Valery Bebek of Kyiv University (2019) mentioned that the "Belt and Road" initiative is to achieve common development and prosperity through the establishment of a global interconnected partnership. On the basis of mutual learning and learning from different civilizations, a diverse and interactive humanities exchange pattern has been formed. The "Belt and Road" will promote economic and trade relations between countries. The most important thing in international trade is that participants can benefit. The other important thing is cultural exchanges. We should learn from the civilization of other peoples and participate in the joint construction of the "Belt and Road". Participating countries will release economic potential and improve people's living standards. China is both a 'world factory' and a 'world market'. China's further expansion of reform and opening up is very attractive to foreign investors because all the "Belt and Road" All participating countries will benefit from this.

Negaruk (2017) declared that China-Ukraine production capacity cooperation has great potential and is highly complementary. The 'Belt and Road' construction has brought new opportunities to the development of Ukrainian enterprises. Ukraine is an important gateway for Chinese companies to enter the European market. With the development of the "Belt and Road" initiative, more and more Chinese enterprises are going overseas along the "Belt and Road". While exploring the Ukrainian market, they are also sharing the successful experience of China's development with Ukrainian enterprises. Ukraine's new government is advancing judicial reform, and local governments have gradually increased their awareness of protecting the interests of foreign investors.

The purpose of the article

According to data released by the National Bureau of Statistics of the People's Republic of China on January 17, 2020, the total population of mainland China exceeded 1.4 billion people, China is a super populous country, with 7% of the world's land resources, raising 22% of the world's population. With a huge population base, that the supply of market products cannot meet the growing population demand. Especially after the 2008 financial crisis, the international commodity markets plummeted, and **the world's major agricultural exporters tried to open the Chinese market. Through the China-Ukraine cooperation agreement, Ukraine provided a legal basis for its agricultural products to enter the Chinese market; With the joint efforts of both governments, Ukraine provided policy, technical and financial support for business cooperation.**(Table 4)

Annual and monthly table of Ukraine's foreign trade

Unit: million dollars

Time/year	Amount	YoY %	Export	YoY %	Import	YoY %	Difference	YoY %
2002	34,934	-79	17,957	-78.1	16,977	-79.8	980	-148.8
2003	46,101	32	23,080	28.5	23,021	35.6	59	-93.9
2004	61,668	33.8	32,672	41.6	28,996	26	3,676	6,087.30
2005	70,428	14.2	34,287	4.9	36,141	24.6	-1,854	-150.4
2006	83,402	18.4	38,368	11.9	45,035	24.6	-6,667	259.5
2007	109,918	31.8	49,248	28.4	60,670	34.7	-11,422	71.3
2008	152,537	38.8	67,003	36.1	85,535	41	-18,532	62.2
2009	85,138	-44.2	39,703	-40.7	45,436	-46.9	-5,733	-69.1
2010	112,170	31.8	51,431	29.5	60,740	33.7	-9,309	62.4
2011	151,017	34.6	68,410	33	82,607	36	-14,197	52.5
2012	153,343	1.5	68,685	0.4	84,658	2.5	-15,973	12.5
2013	140,276	-8.5	63,312	-7.8	76,964	-9.1	-13,652	-14.5
2014	108,295	-22.8	53,914	-14.8	54,382	-29.3	-468	-96.6
2015	75,637	-30.2	38,135	-29.3	37,502	-31	633	-235.1
2016	75,552	-0.1	36,373	-4.6	39,180	4.5	-2,807	-543.7
2017	92,766	22.8	43,301	19	49,465	26.3	-6,165	119.6
2018	104,192	12.3	47,372	9.4	56,820	14.9	-9,448	53.3
2019,1-9Month	81,082	7.6	37,110	7.3	43,972	7.8	-6,861	10.5
January	8,111	4.8	4,066	9.2	4,045	0.8	21	107.2
February	8,564	10.72738	3,893	6.59	4,671	14.43	-777	81.1
March	9,266	7.7409745	4,323	6.5	4,943	8.85	-621	28.6
April	8,793	7.3357367	4,092	1.67	4,701	12.8	-609	325.9
May	9,592	10.901655	4,533	12.95	5,058	9.13	-525	-15.6
June	8,229	0.3393559	3,575	-5.96	4,654	5.78	-1,080	80.4
July	9,737	13.638013	4,279	18.25	5,458	10.27	-1,179	-11.4
August	9,460	6.0342088	4,284	6.13	5,175	5.95	-891	5.1
September	9,330	6.5785801	4,065	11.57	5,265	3.02	-1,201	-18.2

Data source: China's Ministry of Commerce country report

(Table 5)

Ukraine's main trading partners' exports 2019

Unit: million dollars

Country	Amount	YoY%	Percentage
Total	37110	7.3	100.0
China	2587	78.6	7.0
Poland	2533	4.4	6.8
Russia	2460	-9.5	6.6
Turkey	1860	-0.4	5.0
Italy	1821	-9.3	4.9
Germany	1784	-17.8	4.8
Egypt	1670	29.8	4.5
Netherlands	1421	28.1	3.8
India	1385	-15.3	3.7
Hungary	1160	-6.2	3.1
Belarus	1144	19.3	3.1
Spain	1040	23.7	2.8
Romanian	756	7.3	2.0
United States	756	-5.2	2.0
Czech Republic	713	8.6	1.9

Data source: China's Ministry of Commerce country report

(Table 6)

Ukraine's imports from major trading partners 2019

Unit: million dollars

Country	Amount	YoY%	Proportion %
Total	43,972	7.8	100
China	6,574	25.8	15
Russia	5,412	-6.9	12.3
Germany	4,499	-0.7	10.2
Poland	2,956	12.8	6.7
Belarus	2,666	-5.7	6.1
United States	2,342	8.4	5.3
Italy	1,450	1.3	3.3
Turkey	1,441	26.7	3.3
France	1,222	13.8	2.8
Switzerland	1,127	1.7	2.6
Hungary	902	1.6	2.1
Lithuania	845	42.1	1.9
Czech Republic	841	16.1	1.9
Japan	670	29.1	1.5
Spain	595	31.7	1.4

Data source: China's Ministry of Commerce country report

The main source of the above data is the country trade report of the Ministry of Commerce of the People's Republic of China, which shows that China-Ukraine trade has been frequent in recent years, and the future development and prospects are good;

Research methodology

This article adopts the literature research method. By collecting, identifying, and collating the literature of scholars at home and abroad, and by studying the literature, it forms a scientific understanding of facts, collects statistical data on China-Ukraine import and export trade, and sorts out the "Belt and Road" initiative. To find preferential policies that are suitable for Ukraine, to objectively describe and compare Ukraine and China's regional economic and regional policy issues, and to use the combination of analysis and integration to the main aspects of China-Uzbekistan trade cooperation, the results, and future prospects. The methods of observation and investigation, combined with the results of analysis through trade data, put forward the problems and factors affecting development in the trade development between China and Ukraine under the "Belt and Road" initiative. The data used in this article comes from the country trade report of the Ministry of Commerce of the People's Republic of China, the Economic and Commercial Office of the Embassy of the People's Republic of China in Ukraine, and the Ministry of Commerce's foreign investment and economic cooperation.

Results and discussion

Future development space for China-Ukraine economic & trade cooperation.

Ukraine's various advantages determine that Ukraine is an important node of the "Belt and Road". Ukraine's participation in the "Belt and Road" to carry out bilateral economic and trade cooperation has significant comparative advantages, such as geographical location, markets, labor costs, science and technology, and industrial and agricultural foundation. So why do many Chinese-funded enterprises have a strong interest and high enthusiasm for economic and trade cooperation with Ukraine, but are cautious? What exactly is the investment and trade environment in Ukraine? What are the risks? What is the relationship between China and Ukraine? What is Ukraine's appeal to China?

1. Ukraine's comparative advantage

Ukraine is the largest market in Eastern Europe. In addition, Ukraine is also close to the EU, Eurasian and North African markets. Ukraine has signed FTA agreements with the European Union and 13 countries to provide preferential tariff rates to each other. Ukraine has excellent natural conditions for developing agriculture. There is huge potential for agricultural development and exports. If high technology can be introduced and the product structure adjusted, the efficiency of production capacity will be greatly improved.

Ukraine's export value reached 59.1 billion US dollars in 2018, ranking 53rd in the world. Ukraine's export value was 11.2 billion US dollars less than Ukraine's imports. The trade deficit accounted for 8.6% of Ukraine's GDP. Ukraine's share of world exports is 0.24%.

Ukraine is rich in natural resources, and its exports are still dominated by ferrous metals, raw materials, and agricultural products. Its economic development is extremely vulnerable to the influence of international market conditions. Ukraine's oil and gas resources are relatively scarce, and about 40% are still dependent on imports.

Ukraine has a solid industrial foundation, and aviation, aerospace, military, shipbuilding, communications, and other sectors have technological advantages.

2. Main risks of economic and trade cooperation with Ukraine

For investors, Ukraine is quite attractive, but the risks cannot be underestimated. The Ukrainian crisis actually has three levels:

The first level is the geopolitical crisis; Ukraine is in the collision zone of geopolitical competition between Russia and the West, and external factors have greatly affected its stability and development. In the short term, the possibility of a full-scale war between Russia and Ukraine is unlikely, and local conflicts may be intermittent, but it is extremely unlikely that they will spread to Kyiv.

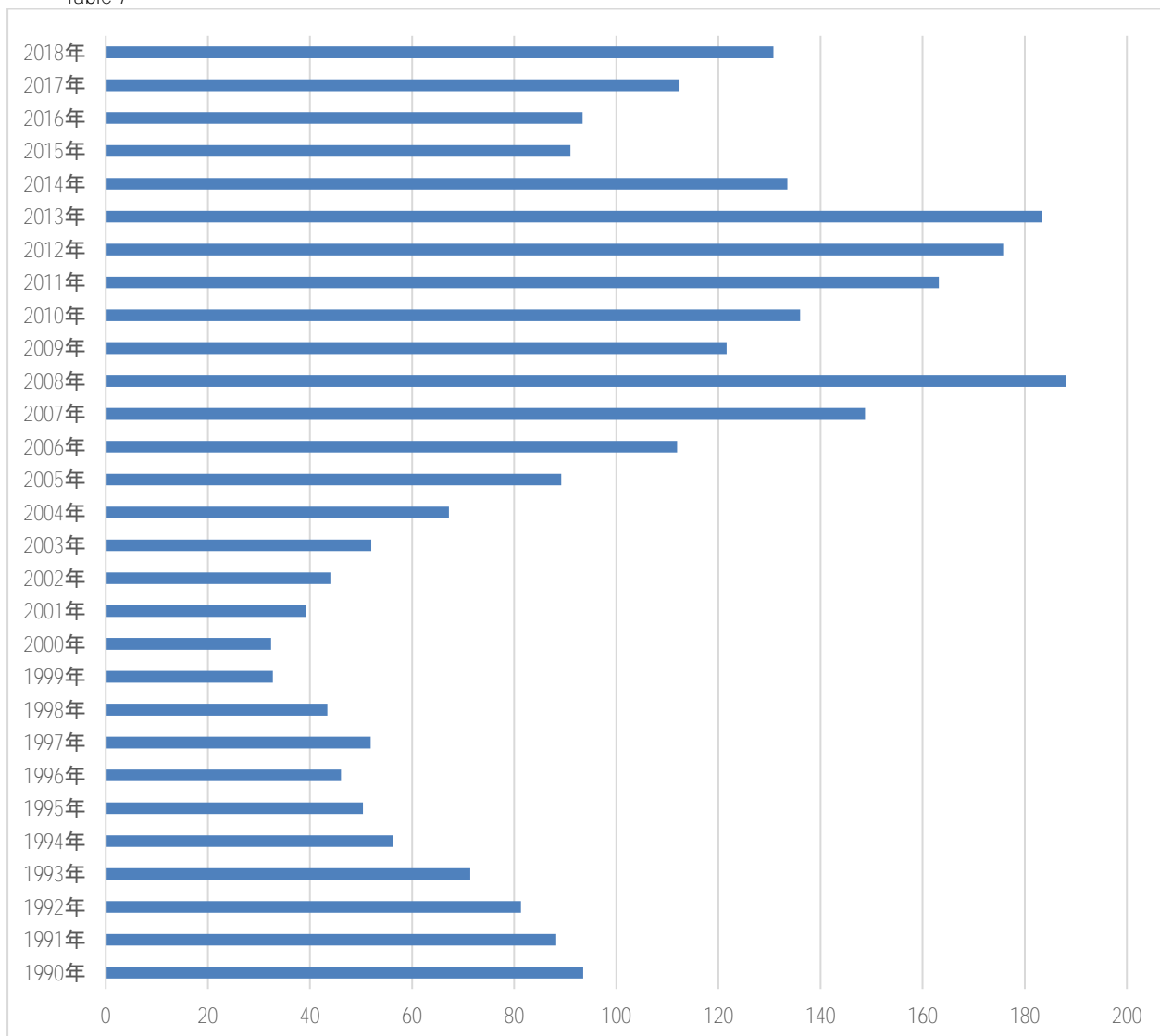
The second level is the political crisis in Ukraine. Will the "square revolution" happen again in Ukraine? The political development in Ukraine since 2014 shows that former president Poroshenko's ability to control the situation during the administration has significantly increased, which has imposed a certain degree of restraint on the government, the opposition and local forces,

and the risk of another political crisis has dropped significantly: The situation in Ukraine has stabilized. However, oligarchs still play a major role in politics.

The third level is the economic crisis. In terms of economic indicators, the Ukrainian economy has come out of the bottom and started to recover slowly. In recent years, the Ukrainian

government has adopted a series of measures to attract investment and achieved certain results. According to the World Bank's Global Business Environment Report, Ukraine's ranking rose from 112th in 2013 to 76th in 2017.

Table 7



Data Sources: Macroeconomic Research: <http://be5.biz/makroekonomika/gdp/ua.html>

Table 7 shows that within a few years after the collapse of the Soviet Union, Ukraine's gross domestic product experienced a "down all the way" and began to rise after 2005. The world economic crisis in 2008 had a certain impact on the Ukrainian economy in 2009, and the GNP fell again. When 2013 had not (Table 8)

recovered to the 2008 level, it fell again from 2014 to 2016. It can be seen that Ukraine's economy is highly dependent on the external environment. At the same time, Ukraine's economic self-recovery ability is not very strong, which also makes every external shock bring great trauma to the Ukrainian economy.

Exports of Ukraine and neighboring countries, attitudes towards Ukrainian indicators

Country	1990	2000	2010	2018
Russia	0.64	0.77	0.84	0.94
Poland	-0.16	0.38	0.48	0.74
Hungary	-0.43	0.21	0.22	0.36
Romanian	-0.6	-0.2	-0.075	0.23
Ukraine	0	0	0	0
Bulgaria	-0.54	-0.61	-0.4	-0.13
Belarus	-0.46	-0.46	-0.34	-0.15
Moldova	-1.2	-1.6	-1.5	-1.2

(Table 9)

Per capita exports of Ukraine and surrounding countries

Country	1990	2000	2010	2018
Hungary	1.8	7.7	7.7	10.3
Poland	0.93	3	3.6	6.4
Bulgaria	1.7	1.5	2.5	4.6
Romanian	0.55	1.4	1.9	3.8
Belarus	1.7	1.7	2.2	3.3
Russia	1.5	2	2.2	2.6
Ukraine	1	1	1	1
Moldova	0.74	0.32	0.34	0.63

(Table 10)

Export comparison between Ukraine and major countries

Country	1990	2000	2010	2018
China	0.35	1.2	1.4	1.7
United States	1.3	1.7	1.5	1.6
Germany	1.2	1.5	1.4	1.5
Japan	1.1	1.4	1.1	1.2
France	1	1.3	1	1.2
Ukraine	0	0	0	0

(Table 11)

Export comparison between Ukraine and major countries

Country	1990	2000	2010	2018
China	0.35	1.2	1.4	1.7
United States	1.3	1.7	1.5	1.6
Germany	1.2	1.5	1.4	1.5
Japan	1.1	1.4	1.1	1.2
France	1	1.3	1	1.2
Ukraine	0	0	0	0

Data source: Institute of Macroeconomics, <http://be5.biz/makroekonomika/export/ua.html>

The above data: Ukraine's export potential in 2018. If the per capita export value is the same as that of Germany (US \$ 22,756.4), Ukraine's export value will be US \$ 10,014 billion, which is 16.9 times the actual level. If the per capita export value is the same as the per capita export value of Hungary, Hungary's better neighbor, (13,840.8 US dollars), Ukraine's export value will reach 609.1 billion US dollars, 10.3 times the actual level. If the per-capita export rate is the same as European per-capita exports (US \$ 1341.6), Ukraine's export value will reach US \$ 590.4 billion, which is 10.0 times the actual level. If the per capita export rate is the same as that of Eastern Europe (\$ 5,176.4), Ukraine's export value will reach \$ 227.8 billion, which is 3.9 times the actual level. If the per capita export value is the same as the world's per capita export value (\$ 32,870.7), Ukraine's export value will be \$ 144.4 billion, which is 2.4 times the actual level.

3. China-Ukraine Relations and Ukraine's Appeal to China

China and Ukraine have a good political basis for economic and trade cooperation. There are no problems left over from history or geopolitical conflicts between the two countries. In terms of its China policy, Ukraine first hopes that China will give Ukraine stronger support on the Crimea and eastern Ukraine issues. Some Ukrainian officials and scholars believe that China should also be able to stop Russia's aggression against Ukraine. **China's diplomatic focus is on building a new type of great-power relations, building a community of shared future for mankind, and building a global partnership, China always respects Ukraine's national sovereignty, independence, and territorial integrity, and supports Ukraine in taking a development path that suits its national conditions. Despite the differences in the primary demands**

of China-Ukraine diplomacy, neither side has given up on promoting cooperation; In fact, Ukraine's export development strategy and policies can be fully linked with the "Belt and Road", and the two sides also have great potential in the areas of financing and public relations. As of March 2018, Ukraine has not participated in the Asian Infrastructure Investment Bank, nor has it signed a strategic docking document, an infrastructure cooperation agreement and a capacity cooperation agreement with China. Many elites in Ukraine do not know China, and they still have doubts **about China's proposal to build a free trade zone, industrial parks, and renting land to grow grain.**

Conclusions

The construction of the "Belt and Road" is a long process, so we must not rush to achieve success, but must do basic work down to earth. Steady progress will be made in areas where conditions are ripe, and consensus will need to be accumulated in areas where conditions are poor. Promoting the construction of **the "Belt and Road" is a win-win situation for all parties, so cohesion of consensus also requires multi-party efforts.**

What China can share with the Eurasian countries, including Ukraine, is more about opportunities and experiences brought about by economic growth. China's "Belt and Road" initiative is to share the achievements of China in the 30 years of reform and openness through "Policy Link, Facilities Link, Trade Link, Capital Link, and People's Link", and build the "Community of Interests and Destiny" advocated by President Xi Jinping Community and Community of Responsibility. "

Second, attach importance to the building of political mutual trust and cooperation mechanisms. Promote the establish-

ment of bilateral cooperation mechanisms; from case-to-case cooperation to mechanism construction, expand the basis of bilateral cooperation. Since the "Belt and Road" initiative was introduced, certain results have been achieved in Kazakhstan, Belarus, Pakistan, Georgia, and other countries. Here, thanks to the policy docking between bilateral governments, through the establishment of an intergovernmental cooperation mechanism system. Including strategic docking (China's Kazakhstan Bright Road and Belt and Road docking; China Pakistan Pakistan-China Economic Corridor), Industrial Park (China-Belarus Industrial Park Plan), Free Trade Agreement (China Georgia Free Trade Agreement). Therefore, how to connect the mechanisms is a question that China and Ukraine need to consider to enhance cooperation in the Belt and Road Initiative. At present, high-level leaders between the two governments have few opportunities to meet and fail to build the necessary political mutual trust. The level and scope of cooperation mechanisms between governments need to be improved.

Adhere to market principles and improve the business en-

vironment. The "Belt and Road" is a bilateral and multilateral cooperation plan and a link for cultural cooperation and exchanges. It requires not only political mutual trust but also market principles. The main content of the Belt and Road Initiative is in-depth economic cooperation. Successful cooperation must rely on the market and must act in accordance with market rules. Ukraine improves its business environment, considers bilateral cooperation from the perspective of the market, and creates better investment and trading conditions. According to the cleanliness index published by Transparency International, it is still not optimistic. In 2017, it ranked 135th in the world, only less than the crisis. The previous 144 places in 2013 rose slightly, and Ukraine still improved its ranking in the world's business-friendly reading. Looking at the ease of doing business in the Global Business Environment Report published by the World Bank every year, it increased 16 places in 2015 to 189. Each of the participating countries ranked 96, and the 2016 index ranked 83rd in the world. Compared with developed countries, Ukraine still has a lot of room for improvement in its business environment.

References:

1. Zhao Huirong, Status and Development Prospects of China-Ukraine Economic and Trade Cooperation Prospects and Obstacles of Ukraine-China Economic and Trade Relations, *Ukraine & China*, No.13, 2018, <http://sinologist.com.ua/wp-content/uploads/2018/10/ukraine-china-n13-2018.pdf>
2. Stepan Kubiv, "Belt And Road" is a Big Opportunity for Ukraine, *Xinhua News Agency*, 2017.10.05(1), www.xinhuanet.com/world/2017-10/05/c_1121763877.htm
3. Linde GOETZ, Harald GRETHE, The entry price system for fresh fruit and vegetable exports from China to the EU—Breaking a fly on the wheel?, *China Economic Review*, Vol.21, No.3, pp377-393. doi:10.1016/j.chieco.2010.02.001
4. Institute of international trade and economic cooperation, ministry of commerce, Guide for country (region) of foreign investment cooperation, (2018), <https://www.yidaiyilu.gov.cn/wcm.files/upload/CMSydylgw/201902/201902010436030.pdf>
5. Sheikh Kosevoj, Lee Junsheng, "Belt and Road": the experience of some countries in the world and the prospects of Ukraine, *Russian Academic Journal*, 2016(4)
6. Colin Flinta, Cuiping Zhu, (2019) The geopolitics of connectivity, cooperation, and hegemonic competition: The Belt and Road Initiative, *Geoforum*, Vol.99, pp.95-101. doi.org/10.1016/j.geoforum.2018.12.008
7. Li Li, Michael Dunford, Godfrey Yeung, (2012), International trade and industrial dynamics: Geographical and structural dimensions of Chinese and Sino-EU Merchandise trade, *Applied Geography*, Vol.32, No.1, pp.130-142. doi:10.1016/j.apgeog.2010.10.017
8. Leonard K. Cheng, (2016), Three questions on China's "Belt and Road Initiative" *China Economic Review*, Vol.40, pp.309-313. doi.org/10.1016/j.chieco.2016.07.008
9. Dong Yanga, Liping Jiangb, Adolf K.Y. Ng, (2018), One Belt one Road, but several routes: A case study of new emerging trade corridors connecting the Far East to Europe, *Transportation Research Part A*, Vol.11 pp, 190-204. doi.org/10.1016/j.tra.2018.08.001
10. Xin Wen, Hoi-Lam Ma, et al, (2019), Impacts of the Belt and Road Initiative on the China-Europe trading route selections, *Transportation Research Part E*, Vol. pp, 581-604. doi.org/10.1016/j.tre.2019.01.006
11. Lars Oxelheim, Pervez Ghauri, (2008), EU-China and the non-transparent race for inward FDI, *Journal of Asian Economics*, Vol.19, No.4 pp, 358-370. doi:10.1016/j.asieco.2008.04.001
12. Tan Wujun, Be a stickman of the "Belt and Road" construction in China and Ukraine ("Belt and Road", mutual benefit and reciprocity), *People's daily*, 2017.05.06, <http://world.people.com.cn/n1/2017/0506/c1002-29257756.html>
13. Chi Gong, Soyoung Kim, (2018), Regional business cycle synchronization in emerging and developing countries: Regional or global integration?, *Trade or financial integration*, Vol.84, pp, 42-57. doi.org/10.1016/j.jimonfin.2018.02.006
14. Yiping Huang, (2016), Understanding China's Belt & Road Initiative: Motivation, framework and assessment, *China Economic Review*, Vol.40, pp, 314-321. doi.org/10.1016/j.chieco.2016.07.007.
15. Zhang Hong, Belt And Road: Risks and Responses to Cooperation Between China and Ukraine, *Kytaieznavchi doslidzhenia*, 2017, No.1-2, pp.61-72, <http://politics.people.com.cn/GB/n1/2017/0515/c1024-29274490.html>
16. Eva Minářčíková, (2016), EU-China cooperation on regional policy, *ScienceDirect*, Vol.7, pp, 30-38. doi.org/10.1016/j.pisc.2015.11.007.
17. Li Yan, China-Ukraine Cooperation under the Belt and Road Initiative: Status and Prospect, *Ukraine-China*, no.13, (2018), sinologist.com.ua
18. Ruslan Lenivsky, (2019), My goal is to attract more Chinese investment and improve the status quo of the Ukrainian economy. At the same time, let Chinese investors feel Ukrainian political stability, *Ukraine-China*, No.18(4), 2019, <http://sinologist.com.ua/zh/category/publications-ch/journal-ukraine-china-zh/ukr-ch-2019-18/>

19. Valery Bebek, Ukraine, the belt and road initiative Mutual Benefit, CNTV, 2019.04.27 <https://baijia-hao.baidu.com/s?id=1631958131096829984&wfr=spider&for=pc>
20. Zhang Jun bin, The initiative stems from China's efforts to share its benefits globally, *China youth daily*, 2019.12.11(1), https://zqb.cyol.com/html/2019-12/11/nw.D110000zgqnb_20191211_3-01.htm
21. Ukrainian Sinologists Association, Ukraine&China, 2017(4),
22. Maria SILGONER, Katharina STEINER, et al, (2014), Fishing in the same pool: Export strengths and competitiveness of China and Central, Eastern and Southeastern Europe at the EU-15 market, *China Economic Review*, Vol.32, pp.68-83. doi.org/10.1016/j.chieco.2014.11.001
23. In the "Business Environment Report 2016" published by the World Bank, Website of the Ministry of Commerce, 2015.11.01, <http://www.mofcom.gov.cn/article/jyj/e/201511/20151101152880.shtml>
24. National Development and Reform Commission Website, Co-building One Belt And One Road, concept practice and China's contribution, 2017.05.11, http://www.ndre.gov.cn/gzdt/201705/t20170511_847228.html
25. Maria Garronea, Dorien Emmers, (2019), Jobs and agricultural policy: Impact of the common agricultural policy on EU agricultural employment, *Food Policy*, Vol.87, pp,1-17. doi.org/10.1016/j.foodpol.2019.101744
26. François de Soyres, Alen Mulabdic, (2019), How much will the Belt and Road Initiative reduce trade costs? *International Economics*, Vol.159, pp,151-164 doi.org/10.1016/j.inteco.2019.07.003
27. Yabo Zhao, Xiaofeng Liu, et al, Energy relations between China and the countries along the Belt and Road: An analysis of the distribution of energy resources and interdependence Relationships, *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, Vol.107, pp,133-144, doi.org/10.1016/j.rser.2019.03.007
28. Danko, Y. I., & Reznik, N. P. (2019). Contemporary Challenges for China and Ukraine and Perspectives for Overcoming these Challenges. *Global Trade and Customs Journal*, 14(6), 303-307.

Чжао Хайпень, аспірант, Сумський національний аграрний університет (Суми, Україна) Хенанський університет науки і технологій (Хенань, Китай)

Блюмська-Данько К.В., к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет (Суми, Україна)

Лу Ху, Хенанський університет науки і технологій (Хенань, Китай)

Можливості підтримки торгівлі між Китаєм та Україною в рамках ініціативи «Один пояс, один шлях»

Україна розташована у Східній Європі, має гарне географічне положення та має хороші двосторонні відносини та традиційний економічний обмін з Китаєм, особливо в сфері сільського господарства, точних технологій. Україно-китайська ініціатива "Один пояс, один шлях" та дипломатична концепція побудови спільного майбутнього людства визначили, що китайський уряд готовий допомогти Україні відновити свої сили та відновити нормальні політичні, економічні та дипломатичні відносини із сусідніми країнами. Ця стаття має на меті проаналізувати, як обидві сторони можуть використувати платформу "Один пояс, один шлях" для розвитку економічних відносин та зміцнення співробітництва для досягнення взаємної вигоди.

Практична цінність: Участь у міжнародній стратегії "Один пояс, один шлях" - це можливість для України допомогти китайському народові краще розуміти Україну, і що ще важливіше, це сприяє торгівлі між країнами, дає можливість залучити більше українських підприємств. У політичному плані Україна та Китай мають хороші двосторонні відносини, 20 червня 2011 р. Сторони підписали "Китайсько-Українське спільне партнерство щодо створення та розвитку стратегічних партнерств". В останні роки існуюча та тривала співпраця між Україною та Китаєм продовжує розвиватися у галузях високих технологій, сільському господарстві, машинобудуванні та авіації. Все більше українських експертів зазначають, що розвиваються відносини між Україною та Китаєм має стати пріоритетним напрямком поточної зовнішньої політики України: Україна має сильну перевагу в сільському господарстві, військовій промисловості та виробництві, особливо в галузі виробництва двигунів, і може розвивати машинне виробництво; Україна може забезпечити зручні умови для Китаю в "Один пояс, один шлях".

Ключові слова: «Один пояс, один шлях», торговельне співробітництво, Україна, торгівля сільськогосподарською продукцією.

Дата надходження до редакції: 15.07.2019 р.

АНАЛІЗ ТА ВИКОРИСТАННЯ М'ЯСНОГО КЛАСТЕРУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІЙ ГАЛУЗІ

Усикова Олена Миколаївна

доктор економічних наук, доцент

Миколаївський національний аграрний університет (м. Миколаїв, Україна)

ORCID: 0000-0001-6734-5757

usykova@mnau.edu.ua

У даній статті проведено аналіз та досліджено ефективність кластерного підходу для розвитку промислового свинарства. В статті розроблено модель кластеру з розвитку свинарства, а також використано компенсаційно-витратний підхід та технологічний ланцюг виробництва. Досліджено входження в м'ясний кластер підприємств, аналіз сучасного стану розвитку ринка м'яса в Херсонській області. Результати дослідження показали, що ціни на окремі види м'яса не дозволяють сільськогосподарським товаровиробникам здійснювати не тільки розширене, а й просте відтворення.

Ключові слова: кластерний підхід, кластери, саморегульована організація, конкурентоспроможність, м'ясний кластер, компенсаційно-витратний підхід, розподіл субсидій.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.7>

Постановка проблеми. Ефективність кластерного підходу полягає в можливості використання при створенні в регіонах нових потужностей для виробництва м'яса свиней шляхом кооперації, а також на основі поєднання державної підтримки з приватними інвестиціями. На сьогоднішній день поєднання держави та приватного сектору проходить досить важко через встановлення організаційно-правових форм, що потребує пошуку нових та швидких взаємозв'язків між цими двома сторонами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності кластерного підходу в промисловому свинарстві, піднімаються в дослідженнях Пуцентейло П. Р., де він запропонує концептуальні засади задля розвитку агропромислової галузі, а саме конкурентоспроможність та підвищення м'ясної промисловості в Україні [1]. Виявленням змін у пропорціях виробництва, споживання свинини у світі та регіонах займався К.М. Гіряк [2]. Займався вивченням організаційно-економічним розвитком підприємств та вніс свій вклад у м'ясну промисловість М.В. Калінчик [3]. Мазуренко О.В. досліджував інноваційні аспекти забезпечення соціально-економічної ефективності галузі свинарства [4]. Аналізу сучасного стану, проблем та перспектив розвитку сільського господарства присвятили свої праці дослідники В.Я. Месель-Веселяк [5], Н.В. Оляднічук [6], В.П.Рибалко [7] та ін. При цьому слід відзначити, що автори по-різному трактують об'єкти перевірки та дослідження.

Мета та завдання статті. Метою дослідження є аналіз системи інтенсивного виробництва свинини на основі кластерного підходу з включенням у процес виробництва існуючих потужностей, а також визначення шляхів удосконалення окремих складових економічного механізму в сільськогосподарській галузі.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні кластерний підхід визнаний на державному рівні одним із пріоритетів регіонального розвитку, що припускає поділ економіки країни не стільки по територіях, скільки за технологіями. При кластер-

ному підході у фокусі розвитку знаходиться не галузь, а сукупність промислових об'єктів і підприємств часто з абсолютно різних галузей, об'єднаних створенням спільного продукту і використанням спільних технологій.

Кластер з розвитку свинарства будується на принципах міжгалузевої та міжтериторіальної кооперації, а також на основі поєднання державної підтримки з приватними інвестиціями.

Оскільки кластери - «неформальні об'єднання», то і відносини в них не формалізовані і будуються, в значній мірі, на довірі, компетентності і сумлінності учасників [8]. В цьому випадку, до вже діючої моделі кластеру з розвитку свинарства в Херсонській області, можна віднести технологічний ланцюг виробництва та продажу готової продукції свинарства і формалізовані взаємини учасників кластера, споруджувані на встановлених стандартах і правилах ведення діяльності в рамках кластеру (рисунок 1).

В якості координуючого і сполучного елемента всіх учасників кластеру створити саморегульовану організацію, що складається з представників учасників центрів компетенції кластеру, що займається розробкою і встановленням стандартів і правил виробничої діяльності в рамках кластеру, а також контролем за дотриманням вимог таких стандартів і правил.

Додатково в якості учасників кластеру пропонується задіяти малі форми господарювання на селі – фермерські господарства (ФГ). Так, ФГ, що спеціалізуються на виробництві зернових, можуть бути задіяні на основі системи субконтракту в діяльності підприємств, які займаються випуском та переробкою зерна або підприємств з виробництва комбікормів. Окремі ФГ можуть бути задіяні на вирощуванні та відгодівлі свиней за договорами з відгодівельними підприємствами або підприємствами по забою свиней [9, с.86].

Ще одним центром компетенції в пропонованій моделі кластеру з розвитку свинарства в Херсонській області має стати наукове забезпечення діяльності всіх учасників кластеру.

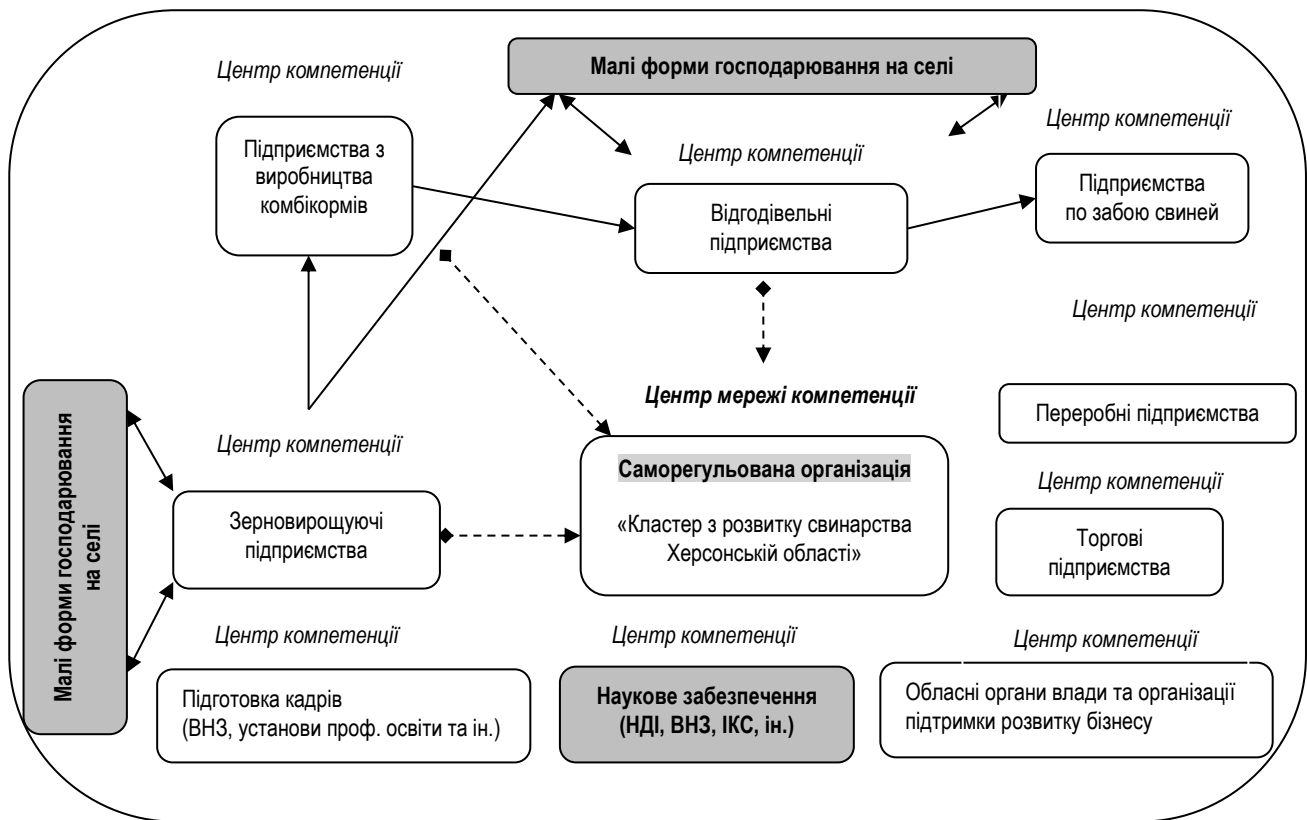


Рис. 1 – Модель кластеру з розвитку свинарства в Херсонській області

Зацікавленість в об'єднанні та співробітництві в рамках кластерного утворення проявиться, насамперед, у можливості поділу витрат і ризиків між учасниками кластеру, які можуть виявитися більш високими для підприємства поза кластером. Тому, всередині м'ясного кластеру необхідно розробити особливі схеми взаєморозрахунків між його учасниками, такі як обмін, розподіл доходів і т. д. Це сприятиме поліпшенню умов господарювання товаровиробникам м'яса, а також дозволить розширити сферу діяльності для інших учасників об'єднання, які не пов'язані безпосередньо з виробництвом та збутом м'яса.

Особлива роль в м'ясному кластері повинна відводитися торгово-фінансовому блоку. Для підприємств, що входять в м'ясний кластер, необхідно розробити особливу схему надання фінансових послуг, суть якої повинна буде полягати в ефективному розподілі фінансових ресурсів всередині кластеру. Так, якщо відсотки за вкладями і позиками у кредитних організаціях м'ясного кластеру прирівняти до ставки рефінансування Центрального Банку, то це, безумовно, приверне увагу потенційних учасників кластеру, від яких, в свою чергу, буде потрібно здійснювати всі свої розрахунково-касові операції в кредитних організаціях кластеру.

Кредитний портфель банківських структур кластеру доцільніше формувати за рахунок вкладів учасників кластеру, що захистить кредитні організації від додаткових ризиків, а, з урахуванням того, що відсотки по кредитах і внесках будуть рівні, викличе інтерес у позичальників, які матимуть

можливість захистити свої фінансові ресурси від інфляційних процесів.

Входження в м'ясний кластер підприємств, що здійснюють постачальницьку, обслуговуючу і торговельну діяльність, а також підприємств, чия діяльність не має прямих зв'язків з агропромисловим комплексом регіону, в перспективі, крім особливих схем взаєморозрахунків і стратегії розподілу фінансових ресурсів, сприяє відкриттю безлічі інших важливих можливостей. До них можна віднести:

- впровадження результатів науково-дослідних робіт;
- обмін досвідом та інформаційне забезпечення;
- вихід на нові ринки збуту;
- кадрове забезпечення та обмін кадрами;
- додаткову рекламу;
- спільну діяльність в здійсненні різних проектів.

Безумовно, перерахований список можливостей не є вичерпним. Слід зазначити, що чимала роль у становленні м'ясного кластеру відводиться органам влади Херсонській області та державним службам, особливо при вирішенні питань і завдань, пов'язаних з державною підтримкою, розвитком інфраструктури, представленням інтересів на державному рівні влади і т. д.

Створення м'ясного кластеру виключно важливо при формуванні сучасного цивілізованого ринку м'яса на території Херсонської області з притаманною йому розвиненою інфраструктурою. При цьому стратегія, спрямована на створення міцної сировинної бази на ринку м'яса в Херсонській

області шляхом підвищення ефективності його виробництва, заснована на тісному кооперуванні при активній діловій взаємодії, буде сприяти розвитку всіх складових м'ясного кластеру в Херсонській області та забезпечить необхідні конкурентні переваги перед іншими учасниками ринку.

З метою обґрунтування необхідності посилення державного впливу на ринок м'яса Херсонській області, досліджені характер і ступінь державного впливу на діяльність основних суб'єктів цього ринку - сільськогосподарських товаровиробників.

Слід відзначити необхідність підвищення ефективності розподілу державної фінансової підтримки шляхом її перерозподілу з неефективних галузей економіки в найбільш перспективні з метою досягнення намічених результатів, зокрема з питання збільшення самозабезпеченості м'ясом.

Вступ України до СОТ вимагає пошуку особливих ме-

тодів розподілу прямої державної підтримки, які значно вплинули б на зміну співвідношення собівартості та ціни реалізації на користь товаровиробників м'яса. В основі цих методів доцільним є поєднання двох чинників: визначення необхідного розміру субсидії товаровиробникам м'яса і її ефективного розподілу.

Удосконалення заходів державної підтримки товаровиробників м'яса набуває особливої актуальності в таких регіонах, як Херсонська область. Як показав алгоритм сучасного стану та перспектив розвитку ринку м'яса Херсонській області, попитом у населення регіону користується, насамперед, якісна продукція з м'яса місцевих сільськогосподарських товаровиробників, незважаючи на її ціну і упаковку (табл. 1). Крім цього, географічне розташування регіону та наявні внутрішні виробничі можливості дають місцевим товаровиробникам певні конкурентні переваги перед закордонними експортерами м'яса.

Таблиця 1

Алгоритм оцінки сучасного стану та перспектив розвитку регіонального ринку м'яса

Найменування етапів дослідження	Опис етапів дослідження
Місце і роль ринку м'яса в економіці країни та регіону	1. Умови формування регіонального ринку м'яса 2. Рівень розвитку регіонального ринку м'яса
Аналіз сучасного стану попиту та пропозиції на регіональному ринку м'яса	1. Оцінка сучасного стану споживання м'яса 2. Виявлення споживчих переваг на ринку 3. Оцінка обсягів виробництва м'яса за категоріями господарств 4. Оцінка обсягів виробництва окремих видів м'яса 5. Оцінка факторів, що впливають на обсяг пропозиції м'яса 6. Співвідношення обсягів сукупної пропозиції та попиту на ринку
Оцінка перспектив розвитку регіонального ринку м'яса	1. Визначення внутрішніх регіональних можливостей для збільшення виробництва м'яса 2. Складання прогнозу розвитку ринку
Дослідження умов функціонування регіонального ринку м'яса	1. Дослідження інфраструктурного забезпечення ринку 2. Визначення ступеня державного впливу на ринок

В основі запропонованого розрахунку розміру субсидій закладений компенсаційно-витратний підхід, тобто виробнику компенсується різниця між ринковою ціною, яку може оплатити споживач, і необхідними матеріальними витратами на виробництво продукції. Таким чином, розмір субсидії визначається, виходячи з питомої ваги витрат на виробництво і реалізацію продукції, тобто рівень державної підтримки визначається залежно від розміру перевищення собівартості над ціною реалізації.

Розмір субсидії пропонується розраховувати за такою формулою:

$$PC_i = PП_i * Z_i * Kпод_i * Kног_i,$$

де PC_i - розмір субсидії 1-го виду продукції; $PП_i$ - обсяг реалізації 1-го виду продукції; Z_i - витрати на виробництво одиниці 1-го виду продукції; $Kпод_i$ - коефіцієнт державної підтримки 1-го виду продукції; $inoг_i$ - коефіцієнт зміни поголів'я сільськогосподарських тварин для виробництва 1-го виду продукції.

Коефіцієнт підтримки розраховується за такою формулою:

$$Kпод = 1 - Ц/С, \text{ при } Kпод \geq 0,$$

де $Ц$ - ціна реалізації 1 т продукції, грн.; $С$ - собівартість 1 т продукції, грн.

Коефіцієнт зміни поголів'я розраховується за такою формулою:

$$inoг = Qотч/Qбаз,$$

де Q - поголів'я сільськогосподарських тварин[12].

Досить важливою складовою є наявність стимулюючого коефіцієнта, в якості якого використаний коефіцієнт зміни поголів'я сільськогосподарських тварин. Як показав аналіз українського ринку м'яса, скорочення пропозиції м'яса було викликано, більшою мірою, зниженням поголів'я свиней.

З метою найбільш ефективного розподілу субсидій між сільськогосподарськими підприємствами претендувати на отримання компенсаційних виплат будуть найбільш сильні і адаптовані до ринкових умов підприємства, що сприяє максимальному виключенню заохочення неефективного виробництва.

У регіонах, де особливе місце на ринку м'яса відводиться громадянам, провідним особистим підсобним господарствам, як економічно і соціально важливим суб'єктам ринку, розподіл субсидій даними суб'єктам ринку запропоновано здійснювати через збутові споживчі кооперативи.

Реалізація м'яса громадянами, провідними особистими підсобними господарствами, через збутові споживчі кооперативи дозволить даним формам господарювання досягти паритету з більш великими учасниками ринку, створить рівні умови в отриманні державних субсидій в регіоні.

Застосування запропонованого розподілу субсидій серед сільськогосподарських товаровиробників м'яса дозволить:

- відшкодувати різницю між ціною продажу і собівартістю продукції, тим самим підвищити доходи сільськогосподарських виробників;

- обґрунтовано виявляти і прогнозувати найбільш вигідну для виробництва продукцію;
- стимулювати збільшення виробництва м'яса за рахунок прямої залежності розміру субсидій від показників, що характеризують ефективність використання виробничого потенціалу;
- створити однакові умови господарювання для всіх виробників м'яса, що сприятиме розвитку здорової конкуренції[14].

Практичне застосування запропонованих заходів на території Херсонської області, а також в схожих за рівнем розвитку та спрямованості сільськогосподарського виробництва регіонах, дозволить поліпшити умови господарювання суб'єктів ринку м'яса, більш повно задовольняти потреби населення регіону та країни, в цілому, в даному виді продукції.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Результати дослідження показали, що ціни на окремі види м'яса не дозволяють сільськогосподарським товаровиробникам здійснювати не тільки розширене, а й просте відтворення. У зв'язку з цим, необхідна розробка додаткових заходів адресної прямої державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Однак, в сучасних умовах така ініціатива вельми скрутна. По-перше, це обумовлено обмеженістю бюджетів, а по-друге, це

не зовсім вкладається в стратегію розвитку країни, особливо на тлі вступу до Світової Організації Торівлі (СОТ).

Вивчення м'ясного кластеру в сільськогосподарській галузі, дає змогу просуванню продукції кластерних підприємств на регіональні ринки, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність тваринницької галузі на регіональному рівні. Формування регіонального м'ясного кластеру в Херсонській області може вплинути на конкурентоспроможність у наступних областях, а саме підвищення продуктивності на підприємствах кластера, створення передумов для розвитку інновацій та економічного зростання; наповнення внутрішнього ринку м'ясопродуктами та вихід на світові ринки; стимулювання формування нових підприємств. Результати цього дослідження слід інтерпретувати з точки зору концепції раціонального розподілу виробничих потужностей. Цього можна досягти за допомогою великомасштабного виробництва товарів масового попиту, який буде задовольняти споживачів та виходити на новий рівень ринку м'яса. Адже, світовий досвід у цьому контексті показує, що найбільш соціально орієнтованою є інтеграція сільськогосподарського виробництва на кластерній основі, що створює умови для розвитку різних розмірів та правових форм агробізнесу на основі співпраці та державно-приватного партнерства.

Список використаної літератури:

1. Пуцентейло П. Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика : моногр. / П. Р. Пуцентейло. – Тернопіль : ВПЦ "Економічна думка ТНЕУ", 2011. – 420 с.
2. Гіряк К. М. Теоретичні критерії ефективності підприємств з виробництва свинини / К.М. Гіряк // Наук. вісн. Львів. нац. ун-ту ветеринарної медицини і біотехнологій імені С. З. Гжицького. – 2009. – Т. 11, № 2(41), ч. 5. – С. 19.
3. Калінчик М.В. Ефективність виробництва та розвиток ринку свинини / М.В. Калінчик, М.М. Ільчук, Т.М. Одинцова. – К.: Нічлава, 2005. – 13 с.
4. [Мазуренко О. В.](#) Промислове свинарство в умовах сучасного ринку / О. В. Мазуренко // [Економіка АПК](#). - 2016. - № 8. - С. 27-32.
5. Месель-Веселяк В. Я. Ефективність господарювання новостворених сільськогосподарських підприємств ринкового спрямування в Україні / В. Я. Месель-Веселяк // [Економіка АПК](#). - 2016. - № 12. - С. 21-33.
6. Оляднічук Н. В. Удосконалення системи бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки через оптимізовані інформаційні масиви / Н. В. Оляднічук // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. - 2013. - № 7. - С. 181-186.
7. Рибалко В. П. Управління якістю свинини в умовах її виробництва / В. П. Рибалко, А. А. Гетья // Ветеринарна медицина. - 2010. - Вип. 94. - С. 317-318.
8. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
9. Горьовий В.П. Менеджмент фермерського господарства /В.П. Горьовий, С.В. Тимчук // Центр навчальної літератури. – 2014. – 366 с.
10. Вітков М.С. Розвиток інвестиційної політики в сільському господарстві України / М.С. Вітков // [Економіка АПК](#). – 2005. – №1. – С. 54-57.
11. Гіряк К. М. Теоретичні критерії ефективності підприємств з виробництва свинини / К.М. Гіряк // Наук. вісн. Львів. нац. ун-ту ветеринарної медицини і біотехнологій імені С. З. Гжицького. – 2009. – Т. 11, № 2(41), ч. 5. – С. 19.
12. Дієсперов В. С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві : монографія / В. С. Дієсперов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 340 с.
13. Калінчик М.В. Ефективність виробництва та розвиток ринку свинини / М.В. Калінчик, М.М. Ільчук, Т.М. Одинцова. – К.: Нічлава, 2005. – 13 с.
14. Збарський В.К. Свинарство — ключова галузь у сільському господарстві України / В. К. Збарський, О. О. Шпак // [Агросвіт](#). - 2016. - № 21. - С. 8-14.
15. Савицька Н.Л. Теоретико-методичні аспекти формування маркетингової політики підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів / Н. Л. Савицька, О. П. Афанасьєва // [Проблеми економіки](#). - 2015. - № 2. - С. 172-178.
16. Мазуренко О. В. Промислове свинарство в умовах сучасного ринку / О. В. Мазуренко // [Економіка АПК](#). - 2016. - № 8. - С. 27-32.
17. Ціхановська В. М. Сучасний стан та тенденції розвитку ринку м'яса і м'ясної продукції в Україні / В. М. Ціхановська, О. В. Томчук, О. М. Ціхановська // [Сталий розвиток економіки](#). - 2015. - № 3. - С. 18-27.

18. Данько Ю. І. Кооперація в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників свинини [Електронний ресурс] / Ю. І. Данько, І. В. Лозинська // Економіка АПК. – К.: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2012. - № 4. – С. 93-98.
19. Бочарова Ю. Г. Концентрація та конкуренція на світовому ринку м'яса / Ю. Г. Бочарова // Бізнес Інформ. - 2016. - № 3. - С. 18-23
20. Пуцентейло П. Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика : моногр. / П. Р. Пуцентейло. –Тернопіль : ВПЦ “Економічна думка ТНЕУ”, 2011. –420 с.
21. Месель-Веселяк В. Я. Ефективність господарювання новостворених сільськогосподарських підприємств ринкового спрямування в Україні / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. - 2016. - № 12. - С. 21-33.
22. Оляднічук Н. В. Удосконалення системи бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки через оптимізовані інформаційні масиви / Н. В. Оляднічук // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. - 2013. - № 7. - С. 181-186.
23. Рибалко В. П. Управління якістю свинини в умовах її виробництва / В. П. Рибалко, А. А. Гетья // Ветеринарна медицина. - 2010. - Вип. 94. - С. 317-318.
24. Лозинська І. В., Данько Ю. І. Стратегічні пріоритети розвитку скотарства в аграрних підприємствах. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. 2018. Вип. 1(129). С. 152-157. URL: http://ird.gov.ua/sep/doi/sep2018.01.157_u.php.

Usikova E.N., Dr, Associate Professor, Mykolaiv National Agrarian University (Mykolaiv, Ukraine)

Analysis and use of the meat cluster in the agricultural sector.

In this article, the efficiency of the cluster approach for the development of industrial pig production has been analyzed and investigated. In the article a model of the pig breeding cluster was developed, and the compensation-cost approach and technological chain of production were used. The entry into the meat cluster of enterprises, analysis of the current state of development of the meat market in the Kherson region was investigated. The results of the study showed that prices for certain types of meat do not allow agricultural commodity producers to carry out not only extended but also simple reproduction.

Key words: cluster approach, clusters, self-regulatory organization competitiveness cluster beef, compensation-cost approach, the distribution of subsidies.

Дата надходження до редакції: 06.08.2019 р.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Бортнік Світлана Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки (м. Луцьк, Україна)

ORCID: 0000-0003-2687-7866

s-bortnik@ukr.net

Вступ. Транспортна система України має низький рівень розвитку логістичної інфраструктури та транспортно-логістичних технологій загалом, що знижує її конкурентоспроможність та обмежує інтеграційні можливості нашої держави у світовому економічному просторі. Україні необхідні термінові заходи для поліпшення транспортно-логістичної інфраструктури, оскільки вона є застарілою, неефективною, потребує оновлення, модернізації, суттєвих інвестиційних вкладень та удосконалення системи управління нею. Існує необхідність адаптувати концепцію удосконалення логістичної інфраструктури до потреб українського ринку транспортно-логістичних послуг.

Метою статті є продемонструвати місце України у світових рейтингах розвитку логістики та логістичної інфраструктури, а також проаналізувати причини поточних результатів нашої держави в цих рейтингах.

Результати. Встановлено, що транспортно-логістична інфраструктура виступає важливим чинником економічного зростання будь-якої держави. Конкретизовано поняття транспортно-логістичної інфраструктури та її складових. Дана оцінка загального стану розвитку логістичної інфраструктури в Україні, а також оцінка рівня використання логістичного потенціалу на основі рейтингів глобальної конкурентоспроможності та логістичної ефективності. Проаналізовано місце України в глобальному рейтингу конкурентоспроможності за якістю транспортної інфраструктури, а також динаміку показників логістичної ефективності України, здійснено міжнародні порівняння. Доведено взаємозв'язок позицій у міжнародних рейтингах глобальної конкурентоспроможності та логістичної ефективності із станом та якістю логістичної інфраструктури в країні.

Висновки. Завдяки проведеному аналізу виявлено чинники, що впливають на функціонування та розвиток транспортно-логістичної інфраструктури України. Доведена необхідність покращення системи управління транспортно-логістичною інфраструктурою. З метою забезпечення синергетичного ефекту від ефективного поєднання потенціалу та можливостей усіх видів транспорту управління розвитком транспортно-логістичної інфраструктури повинно бути стратегічно орієнтованим і базуватися на оцінці потенціалу логістичної інфраструктури, виявленні зв'язків та залежності її розвитку від організаційно-економічних, техніко-технологічних та інших можливостей.

Ключові слова: логістика, логістична ефективність, транспортно-логістична інфраструктура, якість логістичної інфраструктури, управління розвитком транспортно-логістичної інфраструктури.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.6>**Вступ**

Розвиток транспортно-логістичної інфраструктури є важливим чинником інтеграції України у світовий економічний простір, оскільки вона знижує вплив відстані між країнами на їх економічне зростання, забезпечує інтеграцію національного ринку та зниження вартості транспортування на зовнішні ринки. Як свідчать дослідження фахівців, створення ефективних логістичних систем забезпечує промислово-розвинутим країнам отримання додатково 15-25 % валового національного продукту [1].

На наш погляд Україні необхідні термінові заходи для поліпшення транспортно-логістичної інфраструктури, оскільки галузь потерпає від низького використання виробничих потужностей, неадекватної сучасним потребам інфраструктури та високих витрат. Застаріла транспортно-логістична інфраструктура потребує суттєвої модернізації, яка ставить завдання не лише заміни застарілого обладнання та інженерних споруд, а комплексної та системної їх переобладнання відповідно до нових технологій обробки вантажних потоків. Відповідно актуалізується проблематика досліджень у напрямі удосконалення логістичної інфраструктури в Україні, забезпечення належного інвестування її розвитку.

Значні інфраструктурні проекти супроводжуються інвестиціями в будівництво, а поспіль і в реконструкцію споруд, таким чином викликаючи попит на продукцію суміжних секторів. Так, фахівцями встановлено, що світові потреби в інвестиціях в інфраструктуру на період з 2013 по 2030 рік складають 57,2

трлн дол. за умови щорічного приросту ВВП на 3-5% [2].

Актуальність проблем розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підтверджується досвідом розвинених країн, в яких активно створюються і удосконалюються регіональні, національні та транснаціональні транспортно-логістичні системи, що забезпечують ефективні транспортні, науково-виробничі та постачальницько-збутові комунікації між економічними агентами [1]. Окрім того, транспортна система України має низький рівень розвитку транспортно-логістичних технологій та об'єктів мультимодальних перевезень, що знижує її конкурентоспроможність та обмежує вихід української продукції на світовий транспортний ринок.

Значна кількість публікацій стосовно вигідного географічного розташування України та необхідності його використання, міжнародних транспортних коридорів, які проходять нашою країною, низка розроблених проєктів повинні були б сприяти розбудові відповідної логістичної інфраструктури держави [3, 4; 5]. Однак, навіть поверхневий розгляд світових рейтингів країн за розвитком логістичної інфраструктури показує, що наша держава посідає у них доволі скромні позиції. Це актуалізує, відповідно, необхідність аналізування причини такого становища.

Питання формування та функціонування логістичної інфраструктури, а також шляхи її удосконалення розглядалися провідними науковцями та спеціалізованими науково-дослідними організаціями. Вивченню питань формування і розвитку

транспортно-логістичної інфраструктури присвячено дослідження багатьох видатних вітчизняних (Долішній М., Гуржій Н. М. [2], Карий О. [3], Ковальська Л. Л. [4], Козоріз М., Крикавський Є. [5], Павліха Н. [6], Подвальна Г. [3], Полякова О. [1], Попова Н. [6], Попова Ю., Румянцев А. [8], Тарнавська Н. [9], Чухрай Н., Шостак Л. [10], Шраменко О. [1]) та зарубіжних (Саславський Д, Оджала Л. [13], Окландер М., Шеферд Б. [13], Гласс О. [11]) науковців, які розглядають концепцію логістичної інфраструктури, особливості розвитку об'єктів логістичної інфраструктури в тій чи іншій країні. Вітчизняні дослідники адаптували концепцію логістичної інфраструктури до потреб українського ринку, однак низка питань щодо формування логістичної інфраструктури та її інтеграції до світової транспортно-логістичної системи залишається відкритою.

Мета дослідження

Метою статті є проаналізувати місце України у світових рейтингах розвитку логістичної інфраструктури, виявити причини положення нашої держави в цих рейтингах, а також виявити чинники, що впливають на функціонування та розвиток транспортно-логістичної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу дослідження

Логістична інфраструктура виступає важливим чинником економічного зростання будь-якої держави, оскільки забезпечує прискорення руху товаропотоків, зниження вартості товарів і послуг, створення нових робочих місць, збільшення обороту торгівлі та підвищення якості обслуговування покупців, а також підвищення інвестиційної привабливості території з розвиненою транспортно-складською інфраструктурою, покращення екологічної обстановки завдяки оптимізації транспортної інфраструктури, збільшення доходів держави від реалізації транзитного потенціалу. Розглянемо трактування поняття транспортно-логістичної інфраструктури (ТЛІ) в сучасній економічній науці.

Так Полякова О. та Прокоф'єва Т. розуміють під поняттям транспортно-логістичної інфраструктури з сукупність транспортних вузлів, магістральних і місцевих шляхів сполучення, контейнерних і вантажопереробних терміналів, мультимодальних транспортно-логістичних центрів, що спеціалізуються на перевезенні вантажів, зберіганні та вантажопереробці, транспортно-експедиційному, логістичному сервісному обслуговуванні та управлінні товарно-матеріальними та супутніми потоками, тісно співпрацюють з науковими, освітніми установами, органами державної та регіональної влади з метою підвищення конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринку транспортно-логістичних послуг [1]. Таке розуміння цілком виправдане, однак, на наш погляд транспортно-логістична інфраструктура включає не лише сукупність транспортних вузлів, магістральних і місцевих шляхів сполучення, терміналів та транспортно-логістичних центрів, а й систему засобів просторово-часового перетворення логістичних потоків та сукупність обслуговуючих транспортно-логістичних підприємств.

О.Карий, Г.Подвальна трактують логістичну інфраструктуру як комплекс інфраструктур, які обслуговують логістичну діяльність, і включають інфраструктуру автомобільного транспорту, залізничну інфраструктуру, інфраструктуру авіаційного транспорту, інфраструктуру морського і річкового транспорту, трубопровідну інфраструктуру, складську та телекомунікаційну інфраструктуру [3]. Наведене визначення є більш ширшим розумінням, оскільки, ТЛІ – це дійсно комплекс інфраструктур.

Є.Крикавський розглядає логістичну інфраструктуру, як цілісну систему управління (сукупність будівель, споруд з необхідним обладнанням для складування продукції, транспортні та маніпуляційні засоби, засоби пакування, засоби отримання, передачі та обробки інформації). Науковець вважає, що логістична інфраструктура – це сукупність елементів, що виконують важливі логістичні завдання і забезпечують здійснення логістичних процесів [5, с.52]. Цілісну господарську систему утворення, транспортування, збору, складування, сортування, сертифікації та ідентифікації, реалізації, утилізації та рециклінгу з елементами відповідного обслуговування, а саме інформаційного, маркетингового, транспортного, комерційного тощо називає логістичною інфраструктурою Н. Павліха. [6].

Виходячи із зазначеного, під транспортно-логістичною інфраструктурою можна розуміти систему засобів просторово-часового перетворення логістичних потоків та сукупність підприємств, що забезпечують організаційно-економічні умови проходження цих потоків та раціоналізацію транспортно-складських процесів, матеріальних, фінансових та інформаційних потоків у сфері обігу. Складовими цієї інфраструктури є транспортна, складська, транскордонна, інформаційна, фінансова та забезпечуюча складові інфраструктури. Це інтегрована багаторівнева та багатофункціональна сукупність суб'єктів транспортно-логістичної діяльності та об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури країни, що взаємодіють між собою з метою оптимізації руху вантажопотоків за мінімальних витрат на максимально вигідних умовах, та забезпечує якісне надання транспортно-логістичних послуг.

В дослідженні експертів Світової організації торгівлі доведено розрахунками, що якість транспортної інфраструктури впливає на сукупний обсяг міжнародної торгівлі і є фактором результативності торговельної діяльності. Зокрема, торгівля з експортоорієнтованою країною в майбутньому призводить до збільшення двосторонньої торгівлі на 15% [11]. З іншого боку, зростання ВВП країни залежить від зростання вартості основних фондів і зайнятості населення. Розвиток інфраструктури перевезень та розширення асортименту транспортних послуг впливає, таким чином, на зростання питомої ваги капіталу та праці в доходах країни.

У 2017-2018 роках Кабінетом Міністрів України схвалено Національну транспортну стратегію України на період до 2030 року, метою якої є розвиток безпечного, екологічно чистого та енергоефективного транспорту. Для реалізації означеної Стратегії у 2018 року затверджений План заходів щодо реалізації Стратегії, який містить 58 кроків, одним з яких є затвердження Державної програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні та сприяння розробленню безпечної нової інфраструктури шляхом урахування всіх видів транспорту під час будівництва нової інфраструктури, установлення високого рівня безпеки у технічних характеристиках нових проєктів, урахування досвіду виконання програм безпечної інфраструктури.

Стратегія визначає пріоритетні напрями покращення якості надання транспортних послуг, передбачає наближення рівня їх надання та розвитку інфраструктури до європейських стандартів, підвищення рівня безпеки та зменшення негативного впливу на довкілля, реагує на необхідність покращення системи управління, проведення адміністративної реформи та децентралізації завдань і функцій центральних органів викона-

вчої влади, запровадження антикорупційної політики, корпоративного управління у державному секторі економіки.

Як відомо для оцінки загального стану розвитку логістичної інфраструктури в Україні, а також оцінки рівня використання логістичного потенціалу, можна скористатись аналізом даних рейтингів глобальної конкурентоспроможності та логістичної ефективності, що виводяться Світовим банком. Зазначимо, що Індекс логістичної ефективності (Logistics Performance Index, LPI) використовується для вимірювання ефективності міжнародних ланцюгів поставок. У дослідженнях беруть участь понад 160 країн світу, які оцінюються за п'ятибальною системою і за кількома окремими характеристиками [13]: Infrastructure – наявність і якість торговельної та транспортної інфраструктури (порти, залізниці, автомобільні дороги, інформаційні технології); Customs – ефективність роботи митниці та митного контролю; International shipment – простота організації за конкурентними цінами міжнародних перевезень вантажів; Logistics competence – компетентність фахівців в сфері логістики та якість логістичних послуг; Tracking & tracing – здатність відстежувати та виявляти стан, місцезнаходження і факт доставки вантажу; Timeliness – частота відправлень, своєчасність і надійність доставки. Завдяки цьому індекс ефективності логістики (LPI) є інструментом інтерактивного еталонного тестування, який створений, щоб допомогти країнам визначити проблеми та можливості, з якими вони стикаються у своїй діяльності у сфері торговельної логістики, і що вони можуть зробити для підвищення їх ефективності.

Минулого року Всесвітній Банк опублікував рейтинг Logistics Performance Index 2018, який дозволяє проводити порівняння ефективності логістики в 160 країнах. LPI заснований на всесвітньому опитуванні операторів на місцях (глобальні експедитори та експрес-перевізники), які надають відгуки щодо «доброзичливості» логістики країн, в яких вони працюють, і тих, з якими вони провадять торговельну діяльність. Вони поєднують достатньо глибокі знання практичного спрямування про країни, в яких вони працюють, з поінформованими якісними оцінками інших країн, з якими співпрацюють в сфері торгівлі та мають досвід оцінювання глобального логістичного середовища. Таким чином, LPI складається як з якісних, так і кількісних показників, вимірює продуктивність уздовж логістичного ланцюга поставок в країнах і допомагає створювати профілі логістичної ефективності цих країн.

Згідно з даними звіту «Глобальний індекс конкурентоспроможності 2015-2016» порівняно з минулим періодом Україна втратила 3 позиції та посіла 79 місце серед 160 країн світу, а у 2017 знизилась ще на 1 позицію [14]. Основними причинами такої ситуації експерти вважають погіршення якості інфраструктури доріг, портової інфраструктури, а також якості інфраструктури залізничного, морського та повітряного транспорту. За якістю дорожнього покриття Україна займає 128 місце із 168 країн, що беруть участь у визначенні рейтингу. Натомість у 2018 році за даними Світового банку позиції нашої країни дещо покращилися у рейтингу (підняття на 11 пунктів), що є досить позитивним явищем.

Таблиця 1

Місце України в глобальному рейтингу конкурентоспроможності за якістю транспортної інфраструктури

Показники	Роки проведення рейтингу				
	2012-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Кількість країн-учасників	155	160	140	160	160
Індекс глобальної конкурентоспроможності	66	61	79	80	69
Транспортна інфраструктура	87	88	91	91	92
– якість усієї інфраструктури	77	75	82	88	84
– якість доріг	135	139	132	134	128
– якість залізничної інфраструктури	26	25	28	34	32
– якість портової інфраструктури	101	107	108	96	92
– якість інфраструктури повітряного транспорту	95	99	97	103	96
LOGISTICS PERFORMANCE INDEX	2,85	2,98	2,88	2,84	2,83
Місце України у рейтингу	66	61	79	80	69

Джерело: складено автором на основі [14].

Динаміка показників логістичної ефективності України за 2007 – 2018 роки показує ідентичні тенденції (табл.2). Всього рейтинг включає п'ять напрямків, за якими проведені дослідження. У розділі "митні процедури" Україна набрала у 2018 році 2,49 бала, по інфраструктурі – 2,22 бала, по міжнародному транспортуванню вантажів – 2,83 бала, по логістичній компетентності – 2,84 бала, з відстеження вантажів – 3,11 бала, по своєчасності доставки – 3,42 бала. Чим вище бал,

тим сильніші позиції в країні в даній категорії.

Позиції України в глобальному рейтингу логістичної ефективності погіршилися за 2007 – 2010 роки, а також за 2014 – 2016 рр. За індексом логістичної ефективності у 2016 році Україна в рейтингу займала 80 місце, тоді як у 2018 році, коли спостерігалось покращення показників економічного розвитку, Україна зайняла 66 позицію [15].

Таблиця 2

Динаміка показників логістичної ефективності України (2007-2018 рр.)

Показники	2007		2010		2012		2014		2016		2018	
	місце	бал	місце	бал	місце	бал	місце	бал	місце	бал	місце	бал
Інтегральний індекс	73	2,55	102	2,57	66	2,85	61	2,98	80	2,74	66	2,83
Якість митних процедур	97	2,22	135	2,02	88	2,41	69	2,69	116	2,3	110	2,49
Інфраструктура	74	2,35	79	2,44	70	2,69	71	2,65	84	2,49	81	2,22
Міжнародні відправлення	83	2,53	84	2,79	83	2,72	67	2,95	95	2,59	98	2,83
Компетентність	90	2,41	77	2,59	61	2,85	72	2,84	95	2,55	99	2,83
Контроль	81	2,53	112	2,49	50	3,15	45	3,2	61	2,96	75	3,11
Своєчасність	55	3,31	114	3,06	68	3,31	52	3,51	54	3,51	58	3,42

Джерело: складено автором на основі [15]

З 2007 по 2018 рр. динаміка показника LPI по Україні була такою: найбільший показник країна продемонструвала 2014 р. (61-е місце, 2,98 бала), найменший – 2010 р. (102-е місце, 2,57 бала; хоча у 2007 р. країна посіла 73-є місце з нижчим сумарним балом 2,55). У 2018 році Україна «повернулась» на позиції 2012 року – 66 місце у рейтингу з сумарним інтегральним індексом логістичної ефективності 2,83. Найгірший показник серед усіх оцінюваних характеристик Україна демонструвала за якістю митних процедур та якістю логістичної інфраструктури з 2007 по 2018 рр.

Щодо міжнародних порівнянь у рейтингу логістичної ефективності 2018, слід зазначити, що Україна за своїм місцем розташувалася між Сербією і Єгиптом, а на пострадянському просторі стала третьою після Естонії (3,31 бала і 36 місце) і Литви (3,02 бала і 54 місце). Лідерство в рейтингу має Німеччина з сумарним показником LPI Score на рівні 4,2 бала. За нею йдуть Швеція, Бельгія, Австрія і Японія. Другу п'ятірку кращих складають Нідерланди, за якими йдуть Сінгапур, Данія, Велика Британія та Фінляндія.

Дослідження експертів Світового банку показують, що найменший індекс ефективності логістики припадає на країни зі слабкою і нестійкою економікою. Розрив між LPI країн з високим рівнем доходу та країн з низьким рівнем доходу, в середньому становить близько 45%.

Отже, дані міжнародних рейтингів глобальної конкурентоспроможності та логістичної ефективності свідчать про взаємозв'язок їх результатів із станом та якістю логістики в країні. Ті країни, які розглядають логістику як стратегічну галузь, вживають активних заходів щодо скорочення логістичних витрат щодо внутрішнього валового продукту. У більшості розвинутих країн, які входять до топ-20 за вказаними рейтингами, логістичні витрати складають від 8 % до 10 % ВВП. Разом з тим, країни, що активно розвиваються (Китай, Індія, Туреччина, Казахстан), приділяють значну увагу залученню коштів для розвитку логістичної інфраструктури та спрощенню процедур міжнародної торгівлі, що сприяє зменшенню доданої вартості в сфері логістики.

Загалом у цілому світі відзначається тенденція до більш високих темпів розвитку інфраструктурної складової в порівнянні з темпами зростання самих корпорацій. Ця тенденція пояснюється зростаючою значущістю інфраструктурного забезпечення для підвищення ефективності економічної діяльності, високим мультиплікаційним ефектом збільшення попиту на послуги і низькою чутливістю інфраструктури до циклічних коливань економічної активності. Як наслідок, частка інвестування в інфраструктурні проекти безперервно зростає [3].

Однак, як зазначає О.Карий та Г.Подвальна, з чим ми погоджуємося, проблема сьогодні не в тому, що логістична інфраструктура в Україні погіршується, а тому, що в загальному забезпечення логістичної діяльності в нашій державі розвивається повільніше ніж в інших країнах, що знижує інтегральну оцінку та місце в рейтингу.

Разом з тим, ми згодні з О.Поляковою та О.Шраменко [1], які вважають, що рейтинг LPI децю суб'єктивний, оскільки методологічно оцінка ефективності логістики не є науково обґрунтованою. Означене пояснюється тим, що дослідження ґрунтується на результатах опитувань переважно міжнародних (транснаціональних) логістичних компаній. Однак, незважаючи на це, даний показник характеризує порівняльну характеристику країн і свідчить про достатньо низький рівень роз-

витку вітчизняної логістичної інфраструктури при величезному логістичному потенціалі України.

Наприклад, об'єктивно встановлено, що логістичні витрати на перевезення зерна, ключового експортного товару України, з сільськогосподарських підприємств до портів Чорного моря приблизно на 40% перевищують витрати на аналогічні послуги у Франції й Німеччині та є на 30% вищими, ніж витрати в Сполучених Штатах. Як наслідок, сільгоспвиробники в Україні отримують меншу частку від світових ринкових цін та покривають витрати на неефективну логістику, які, за різними оцінками, призводять до втрати надходжень у розмірі від 600 млн дол. до 1 600 млн дол. США щороку [16].

Отже, світовий досвід підтверджує, що країни з високим рівнем ефективності логістики здатні забезпечувати підприємствам доступ на міжнародні ринки за допомогою надійних ланцюгів поставок. Країни з низькою логістичною ефективністю мають високі логістичні витрати, що негативно впливає на конкурентоспроможність національної економіки.

Підвищення обсягів експорту, імпорту та транзиту товарів територією України можливі лише завдяки комплексній транспортно-логістичній інфраструктурі, в якій переважають залізничні магістралі для великогабаритних вантажів і перевезень на далекі відстані. Як відомо, у державі наявні 21700 км залізниць (з них більш як 47% електрифіковано), 169500 км доріг, 2200 км внутрішніх водних шляхів (ВВШ) з 13 морськими (не включаючи 5 в Криму) та 10 річковими портами, склади (750 сертифікованих зернових складів), а також логістичні центри для полегшення виробництва, складування та транспортування товарів. Наявна потужність дозволяє транспортувати 1 млрд. тонн вантажів залізницею та 160 млн. т. через морські порти на рік. Окрім цього Україна є частиною кількох міжнародних транспортних коридорів, таких як коридори 3, 5, 7 і 9 Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T), коридори 3, 4, 5, 7, 8 і 10 Організації співробітництва залізниць (ОСЗ), а також частиною коридору Європа – Кавказ – Азія (TRACECA). Проте наявна транспортна потужність недостатньо використовується, а відправники вантажоперевезень та постачальники логістичних послуг все ще мають справу з достатньо елементарною інфраструктурою та послугами, що відображається у високих витратах на логістику. Існуючі в Україні інфраструктурні об'єкти уже нездатні протистояти новим гео економічним викликам та адаптуватися до стрімкого пост-індустріального розвитку. Ми вважаємо, що орієнтація на інноваційний шлях розвитку дозволить збільшити виробництво продукції з високою доданою цінністю, а ефективна логістика зробить їх більш конкурентоздатними на міжнародних ринках товарів і послуг.

Основними проблемами фактично всіх структурних елементів логістичної інфраструктури в Україні є високий рівень її фізичного та морального зносу. Фактично логістична інфраструктура всіх видів транспорту роками належно не підтримувалася, не оновлювалася і зараз не відповідає вимогам міжнародних логістичних операторів. Іншою суттєвою проблемою формування цілісної логістичної інфраструктури є недостатність транспортно-логістичних центрів [3, с. 47]. Сучасна логістика передбачає не лише перевезення та зберігання вантажів, а й надання цілого комплексу додаткових послуг, пов'язаних як із митним оформленням товарів, так і з орендою офісних приміщень, обслуговуванням транспорту, мереж зв'язку та ін. [1, с. 85].

Тенденції розвитку світового ринку логістичних послуг

показують, що за умов вільного руху транскордонних товаропотоків у межах інтегрованого ринку Європейського Союзу відбувається зменшення кількості національних терміналів та їх заміна єдиними міжнародними логістичними комплексами, що на практиці означає оптимізацію елементів інфраструктури. Одночасно з формуванням регіональних розподільчих центрів, великими компаніями-виробниками товарів створюються інфраструктурні об'єкти, що здійснюють накопичення, переробку, обслуговування, розподіл і поставку своїх товарів суб'єктам транскордонного співробітництва. Отже, спостерігається тенденція до консолідації транскордонних логістичних комплексів, об'єднання їх у міжнародні логістичні платформи, що сприяє ефективному руху транскордонних товарних потоків [8].

Разом з тим, як показує світовий досвід, створення потужної національної транспортно-логістичної інфраструктури практично неможливе без підтримки держави, в тому числі взаємодії з держорганами, включаючи митницю, без партнерства з організаціями-вантажоперевізниками і іншими учасниками, що забезпечують логістичні процеси. В кожному конкретному випадку необхідний детальний аналіз можливих альтернатив інвестиційного забезпечення інфраструктурних проєктів транспортно-логістичної системи з метою мінімізації можливих збитків для економіки загалом.

Усвідомлення значення логістики для економічного зростання держави сприяло створенню при Кабінеті Міністрів України у січні 2017 року логістичного комітету. До складу комітету увійшли представники Світового банку, різних міністерств і відомств, громадських організацій і бізнес-структур. Основна мета створення цього органу – це прискорення реформ транспортної інфраструктури України, а також залучення до постійного діалогу представників бізнесу та експертів. Оскільки Україна має вигідне географічне розташування на перехресті багатьох панєвропейських транспортних коридорів, має одну з найбільших у світі щільність залізниць, є морською та авіаційною державою, володіє значним транзитним і туристичним потенціалом, то для максимального використання цих потенційних можливостей необхідно консолідувати зусилля бізнесу і влади, а також сформувати оптимальний пакет інфраструктурних проєктів.

У червні 2018 року Міністерство інфраструктури України спільно зі Світовим банком презентувало Стратегію сталого логістики для України на період до 2030 року. Логістична стратегія відповідає філософії Національної транспортної стратегії України 2030. Ключовою ідеєю Логістичної стратегії є підвищення швидкості доставки вантажів з її одночасним здешевленням, запровадження сучасних технологій на транспорті, а також більш ефективне використання транзитного потенціалу України. При цьому Метою Стратегії сталої логістики є реалізація п'яти ключових завдань: реалізація потенціалу України в сфері логістики; посилення мультимодальності та взаємополучуваності між різними видами транспорту; обслуговування, модернізація та розширення ефективної транспортної та логістичної інфраструктури, сприяння розвитку енергоефективного вантажного транспорту; поліпшення навичок та послуг, пов'язаних з транспортом та логістикою; сприяння торгівлі.

Отже, нові парадигми економічного розвитку обумовлюють необхідність якісних змін і розвитку логістики в Україні. Досягнення поставленої мети може бути забезпечене різ-

ними шляхами: радикальними змінами якості транспортної інфраструктури, створенням дійсно конкурентного середовища на всіх видах транспорту, впровадженням останніх досягнень науково-технічного прогресу та інноваційних технологій мережевої взаємодії державних органів та бізнесу, впровадженням світових стандартів логістичного обслуговування та управління ланцюгами поставок, підвищенням рівня національної транспортної та екологічної безпеки.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, сказане вище свідчить, що розвиток глобальної логістики є закономірним і незаперечним процесом. Ключові позиції у сфері геоекономічної конкуренції займають ті країни, які сприймають логістику як фактор глобальної конкурентоспроможності національної економіки і приділяють значну увагу розвитку логістичної інфраструктури та ринку логістичних послуг.

Важливо підкреслити, що під час формування та розвитку транспортно-логістичної інфраструктури необхідно враховувати підсистему чинників, що впливають на її функціонування (правова основа транспортно-логістичних відносин, конкурентне середовище, державна підтримка логістичної діяльності та інші). Важливе значення при цьому має державна підтримка транспортно-логістичної діяльності, що забезпечує рішення декількох практичних завдань. По-перше, це інвестування державою проєктів розвитку логістичної інфраструктури; по-друге, це підсилення координації в розвитку транспортно-логістичної інфраструктури окремих регіонів, країни в цілому.

Ключовим завданням, як визначено Стратегією, є необхідність покращення системи управління транспортно-логістичною інфраструктурою. На наш погляд, нова система управління повинна бути стратегічно орієнтованою. Стратегічно орієнтоване управління розвитком транспортно-логістичної інфраструктури повинно базуватися на оцінці потенціалу логістичної інфраструктури, виявленні зв'язків та залежності її розвитку від організаційно-економічних, техніко-технологічних та інших можливостей. Сучасна інфраструктура, чесні ринкові умови та вільна ринкова конкуренція, ефективний розвиток і координація діяльності різних видів транспорту, разом із запровадженням ефективної системи державного регулювання та управління, забезпечать основу для розвитку та функціонального зростання національної транспортної системи України. Покращення ефективності, якості та рівня надання транспортних послуг дозволить підвищити конкурентоспроможність, стимулюватиме український експорт і сприятиме розвитку внутрішнього виробництва та торгівлі. Якісне управління логістичною інфраструктурою дозволить провести діагностику логістичної інфраструктури, а саме - визначити її складові елементи, провести їх оцінку, визначити зв'язки між елементами інфраструктури та на основі узагальнюючої оцінки транспортно-логістичної інфраструктури розробити заходи щодо її розвитку та прийняття відповідних управлінських рішень.

Для максимального використання транспортного потенціалу України, зокрема й як транзитної держави, необхідно створити клієнторієнтовану систему транспортного обслуговування та вжити заходів щодо забезпечення ефективної організації роботи транспортно-дорожнього комплексу країни і отримати синергетичний ефект від ефективного поєднання потенціалу та можливостей усіх видів транспорту на основі партнерсько-конкурентних засад під час здійснення перевезень.

Список використаної літератури:

1. Полякова О. М., Шраменко О. В. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. Вип. 58. С. 126-134. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2017_58_17
2. Гуржій Н. М., Городова А. В., Одинець Т. Є. Состояние и перспективы экономического развития предприятий транспортной инфраструктуры Украины. *Економіка і суспільство*. 2016. Випуск 3. С. 61–65.
3. Карий О. І., Подвальна Г. В. Логістична інфраструктура України у світових рейтингах. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Проблеми економіки та управління. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. № 873. С. 41–49.
4. Ковальська Л. Л. Транзитні транспортні потоки України: оцінка тенденцій та напрями оптимізації. *Економічний форум*. 2016. №4. С.53-58.
5. Крикавський Є.В. *Логістичне управління*. Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. 384 с.
6. Павліха Н. Застосування логістичного підходу з метою управління потоками відходів в регіоні : *Научные труды ДОН-НТУ*. Серія економіческая. Выпуск 75, 2004. С.138-145
7. Попова Н. В., Шинкаренко В. Г. Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичних систем. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 53. С. 54–60.
8. Румянцев А. П., Яремич П. П. Інфраструктура транскордонних товарних потоків. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. № 2, Том 1. С. 232–235.
9. Тарнавська Н. П., Сивак Р. Б. Організаційні та інфраструктурні передумови створення міжнародного логістичного центру. *Бізнес-Інформ*. 2013. № 13. С. 29–31.
10. Шостак Л. В. Формування логістичного потенціалу підприємства. *Вісник Одеського національного університету*. Серія: Економіка, 20 (4), С. 151–154.
11. Infrastructure and Trade: A Gravity Analysis for Major Trade Categories Using a New Index of Infrastructure.(2016). Julian Donaubaue, Alexander Glas, and Peter Nunnenkamp. Kiel Working Paper. 2016.
12. Global Logistics Market 2017-2021. Available at: URL: <https://www.technavio.com/report/global-logistics-market-2017-2021>
13. Arvis J.-F., Saslavsky D., Ojala L., Shepherd B. Connecting to Compete 2016. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators. Washington: Communications Development Incorporated, 2016. – 62 p.
14. Agility Emerging Markets Logistics Index 2017. Interactive Map. – Access mode: URL: <http://www.agility.com/EN/About-Us/Pages/Emerging-Markets/2017/Interactive-Map.aspx>.
15. The Logistics report 2019. Delivering safe, efficient, sustainable logistics. Freight Transport. 2019. URL: http://www.fta.co.uk/export/sites/fta/galleries/downloads/logistics_report/lr19-web-030619.pdf
16. World Bank (2015). Shifting into Higher Gear: Recommendations for Improved Grain Logistics in Ukraine

Bortnik S.M., PhD in Economics, Associate Professor, Lesya Ukrainka Eastern European National University (Lutsk, Ukraine)

Introduction. The transport system of Ukraine has a low level of development of logistics infrastructure and transport and logistics technologies in general, which reduces its competitiveness and limits the integration capabilities of our country in the world economic space. Ukraine needs urgent measures to improve the transport and logistics infrastructure, as it is outdated, inefficient; it requires renewal, modernization, significant investment and improvement of its management system. There is a need to adapt the concept of improving the logistics infrastructure to the needs of the Ukrainian market of transport and logistics services.

The purpose of the article is to demonstrate the place of Ukraine in the world rankings of logistics development and logistics infrastructure, as well as to analyze the reasons for the current results of our country in these rankings.

Results. It is established that the transport and logistics infrastructure is an important factor in the economic growth of any state. The concept of transport and logistics infrastructure and its components is specified. An assessment of the general state of logistics infrastructure development in Ukraine, as well as an assessment of the level of logistics potential use based on ratings of global competitiveness and logistics efficiency have been given. The place of Ukraine in the global rating of competitiveness in terms of the transport infrastructure quality, as well as the dynamics of logistics efficiency indicators of Ukraine are analyzed, international comparisons are made. The correlation of positions in international rankings of global competitiveness and logistics efficiency with the state and quality of logistics infrastructure in the country is proved.

Conclusions. Due to the analysis, the factors influencing the functioning and development of the transport and logistics infrastructure of Ukraine were identified. The need to improve the transport and logistics infrastructure management system has been proved. In order to ensure the synergetic effect of the effective combination of potential and capabilities of all modes of transport management of transport and logistics infrastructure should be strategically oriented and based on assessing the potential of logistics infrastructure, identifying links and dependence of its development on organizational, economic, technical and technological and other opportunities.

Key words: logistics, logistics efficiency, transport and logistics infrastructure, quality of logistics infrastructure, management of transport and logistics infrastructure development.

Дата надходження до редакції: 22.08.2019 р.

**ПРОСТОРОВА НЕРІВНІСТЬ ТА ГАЛУЗЕВО-РЕГІОНАЛЬНА АСИМЕТРІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ****Дмитрієва Оксана Іллівна**

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний автомобільно-дорожній університет (м. Харків, Україна)

ORCID: 0000-0001-9314-350X

oksanahnadu@gmail.com

Статтю присвячено дослідженню економічної неоднорідності транспортного забезпечення та галузево-регіональної асиметрії просторового розміщення транспортної інфраструктури в регіонах. Запропонований теоретико-методичний підхід ідентифікації рівня просторової нерівності та галузево-регіональної асиметрії транспортної інфраструктури. Проведене матричне моделювання дозволило виявити, що всі об'єкти транспортної інфраструктури України можна класифікувати на чотири квадранти. Подальша ідентифікація рівня галузевої та регіональної асиметрії та нерівності розвитку окремих територій дозволяє з'ясувати першочергові та пріоритетні напрями розвитку транспортної інфраструктури.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, інновації, просторова нерівність, галузево-регіональна асиметрія.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.9>

Постановка проблеми. Актуальність дослідження вказує на необхідність вирішення однієї з найважливіших проблем економіки – забезпечення інноваційного розвитку сучасної інфраструктури країни, що розширює доступність та підвищує безпеку функціонування транспортного комплексу.

Транспорт і забезпечення умов експлуатації транспортної інфраструктури виступають у якості однієї із системних обставин функціонування економіки країни в цілому та окремих її територій зокрема, забезпечуючи їх територіальну цілісність, галузево-регіональну симетрію і єдину економічну систему саморозвитку. Галузево-регіональний розвиток транспортної інфраструктури є обов'язковою умовою реалізації інноваційних моделей, економічного зростання та покращення якості життя регіонів. Розвинена транспортна інфраструктура забезпечує доступ споживачів до транспортних послуг, розширює можливості економіки регіонів у сфері транспортування вантажів, підтримує розвиток економіки країни в цілому. Але наявність регіональної нерівномірності, галузево-регіональної асиметрії інноваційного розвитку транспортної інфраструктури не тільки не обмежує ідентифікацію єдиного економічного простору території, а й підтримує розширення міжрегіонального взаємодії.

Тим часом слід враховувати, що недостатній рівень забезпеченості транспортної інфраструктури необхідними елементами веде до зниження ефективності її розвитку, а незбалансований розвиток окремих видів транспорту в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів призводить до їх нераціонального співвідношення в транспортному балансі окремої території. Від вирішення цієї проблеми залежить галузево-регіональний розвиток загальнонаціонального ринку транспортних послуг. У той же час аналіз сучасного стану транспортної інфраструктури свідчить про недостатній рівень її розвитку і невисоку ефективність функціонування.

Аналіз останніх джерел, досліджень та публікацій. Аналіз монографічної і періодичної літератури з даної проблематики показав, що в цілому наукових публікацій з питань розвитку транспортної інфраструктури достатньо для формування системно-цілісного уявлення про предмет дослідження. Істотний внесок у розробку економічних аспектів

функціонування і розвитку різних видів інфраструктури внесли як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, в числі яких можна визначити таких як Д. Ашауер, К. Вікселль, Дж. Кларк, А. Льюїс, У. Ростоу, П. Розенштейн-Родан, П. Самуельсон, А. Хіршмен, Я. Янгсон та ін. Окремі організаційно-економічні аспекти розвитку транспортної інфраструктури на рівні регіону, в тому числі її просторової нерівності та ефективності, досліджували такі вчені як Д. Дабієв [10], А. Давиденко [5], О. Єдін [2], О. Ємельянова [7], В. Ільчук [8], А. Кузнецова [9], Д. Клиновий [3], Д. Козакевич [4], Ю. Пашенко [5], Т. Пепа [3], Поповкин [6], В. Прейгер [7], Є. Сич [8], О. Собкевич [7], Л. Соколов [2], Л. Чернюк [3], Ю. Цвєтов [2]. При очевидній цінності наявних розробок з даної проблеми, на наш погляд, додаткових досліджень потребують питання методичного забезпечення оцінки рівномірності розвитку транспортної інфраструктури та її відповідності потребам регіону в здійсненні транспортно-економічних зв'язків. Цим обумовлені актуальність і наукова значимість вирішення поставленої проблеми, вибір теми, постановка мети і завдань дослідження.

Мета дослідження. Метою статті є окреслення та систематизація окремих аспектів просторової нерівності та галузево-регіональної асиметрії інноваційного розвитку транспортної інфраструктури України.

Результати дослідження. Однією з основних цілей державної економічної політики є боротьба з негативними явищами, зумовленими економічною неоднорідністю ринкового простору і асиметрією просторового розміщення відтворювальних сил в регіонах. Важливість розвинутої транспортної інфраструктури для економіки країни є доведеним твердженням: інвестиції в транспортну інфраструктуру сприймаються як стимул попиту для здійснення економічного зростання і як певний внесок в частині економічного розвитку регіонів і сільських населених пунктів. Необхідно визначити напрями впливу транспортної інфраструктури на соціально-економічні показники регіону. Необхідно також враховувати, що, незважаючи на ступінь розвитку транспортної інфраструктури (високої або низької), вона може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив. Основні напрями впливу транспортної інфраструктури на розвиток регіону представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні напрямки впливу транспортної інфраструктури на розвиток регіону

Ступінь розвитку інфраструктури	Вид впливу			
	Прямий		Непрямий	
	Позитивний	Негативний	Позитивний	Негативний
висока	1. Забезпечення доступності віддалених територій 2. Скорочення транспортних витрат 3. Підвищення мобільності населення	1. Збільшення кількості торгових посередників 2. Складна система управління транспортом	1. Зростання кількості туристських маршрутів 2. Доступність соціальної допомоги та послуг населенню	1. Збільшення міграційного потоку 2. Зростання екологічного навантаження
низька	1. Можливість розвитку інфраструктури з урахуванням останніх досягнень науки	1. Значні інвестиції 2. Високі транспортні витрати 3. Порушення транспортного сполучення	1. Зниження екологічного навантаження 2. Збереження сільськогосподарських земель 3. Низький рівень ДТП	1. Низька транспортна доступність послуг 2. Заняття транспортом земель, придатних для сільського господарства

Запропоновано на основі [2, С. 24; 3, С.80; 4, С.132]

Однак не тільки транспортна інфраструктура впливає на стан регіону. Справедлива і зворотна залежність: наявні в регіоні проблеми негативним чином впливають на стан і розвиток транспортної інфраструктури [4, С.118; 5]. До них можна віднести: складні географічні умови, низькі економічні показники, неузгодженість дій регіональних і муніципальних властей при формуванні дорожньої мережі [4, С. 99; 5], високий ступінь зносу транспортних шляхів. Всі ці фактори в цілому не дозволяють окремим регіонам в достатній мірі розвивати сучасну транспортну систему, відповідну останнім міжнародним стандартам [6, С.95; 7]. До виробничо-територіальної

структури господарського комплексу країни входять спеціалізовані територіально-виробничі комплекси, які вирізняються спеціалізацією, масштабом, функціональним призначенням. Притаманний кожній території природно-ресурсний потенціал, виробнича діяльність вимагають відповідної транспортної інфраструктури. Для визначення просторової нерівності та галузевої асиметрії та його впливу на рівень інноваційного розвитку транспортної інфраструктури необхідно проаналізувати регіональний розріз концентрації певних видів виробничої діяльності, розподіл ВВП та ВРП за певними економічними районами країни (табл.2).

Таблиця 2

Територіально-виробнича структура економічних районів країни, у % до загальної кількості

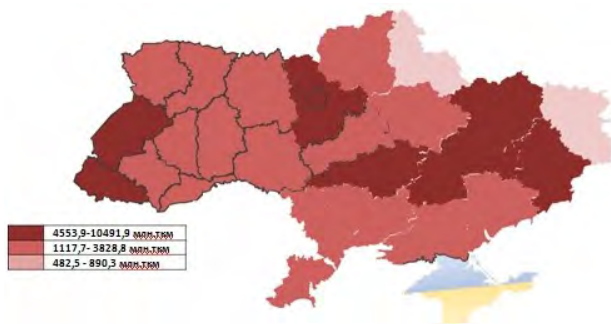
Економічні райони і регіони	Умовні позначки	Територія	Населення	ВРП	Продукція промисловості	Продукція сільського господарства	Інвестиції в основний капітал	Експорт	Імпорт
Україна		100	100	100	100	100	100	100	100
Донецький район	С_1	8,8	14,4	17,2	29,1	7,8	30	30	7,5
Донецька	R_4	4,4	9,4	12,1	20,2	4,9	21,1	21,1	5,6
Луганська	R_11	4,4	5,0	4,4	8,9	2,8	9,1	9,1	1,9
Карпатський район	С_2	9,3	13,0	8,0	5,1	10,1	4,1	4,1	6,1
Закарпатська	R_6	2,1	2,5	1,3	0,7	2,0	1,7	1,7	2,1
Івано-Франківська	R_8	2,3	2,9	1,8	1,4	2,2	1,0	1,0	0,8
Львівська	R_12	3,6	5,4	3,8	2,5	4,0	1,4	1,4	2,9
Чернівецька	R_23	1,3	1,9	0,8	0,3	1,8	0,1	0,1	0,1
Південний район	С_3	18,8	15,0	11,9	8,1	15,6	7,5	7,5	7,5
Миколаївська	R_13	4,1	2,5	1,9	1,8	3,2	2,4	2,4	0,9
Одеська	R_14	5,4	5,1	4,5	3,6	4,4	3,4	3,5	5,5
Херсонська	R_20	4,7	2,3	1,6	0,7	3,7	0,5	0,5	0,3
Подільський район	С_4	10,1	8,8	4,4	3,2	12,8	1,5	1,5	1,4
Вінницька	R_1	4,3	3,5	2,0	1,3	6,0	0,6	0,6	0,4
Тернопільська	R_18	2,2	2,3	1,0	0,5	2,8	0,1	0,1	0,3
Хмельницька	R_21	3,4	2,8	1,3	1,3	3,8	0,5	0,5	0,5
Поліський район	С_5	16,9	9,9	6,0	4,7	12,2	2,7	2,7	2,9
Волинська	R_2	3,3	2,1	1,3	1,0	2,7	0,6	0,6	1,4
Житомирська	R_5	5	2,7	1,4	1,0	3,0	0,7	0,7	0,4
Рівненська	R_16	3,3	2,4	1,5	1,1	2,7	0,6	0,6	0,5
Чернігівська	R_24	5,3	2,3	1,5	1,2	3,5	0,5	0,5	0,3
Придніпровський район	С_6	13,9	13,4	15,8	26,5	14,2	28,2	28,2	14,5
Дніпропетровська	R_3	5,3	7,2	9,8	17,3	6,3	19,6	19,6	10,0
Запорізька	R_7	4,5	3,8	4,5	8,2	3,8	7,9	7,9	4,1
Кіровоградська	R_10	4,1	2,1	1,3	0,8	3,9	0,5	0,5	0,2
Східний район	С_7	13,9	11,8	11,6	11,7	13,9	7,4	7,4	4,9
Полтавська	R_15	4,8	3,2	3,8	5,1	5,4	3,7	3,7	1,4
Сумська	R_17	3,9	2,5	1,6	1,5	3,0	1,3	1,3	0,5
Харківська	R_19	5,2	5,9	6,0	4,9	5,3	2,2	2,2	2,8
Центральний район	С_8	8,3	12,5	24,3	9,9	12,4	15,5	15,5	47,3
Київська (вкл. м. Київ).	R_9	4,8	9,6	22,4	7,4	6,4	14,2	14,6	46,1
Черкаська	R_22	3,5	2,7	1,8	2,4	5,9	1,2	1,2	1,1

Складено на основі [11; 12]

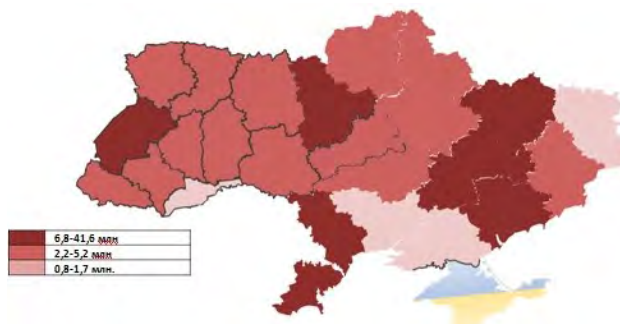
Дані табл. 1 свідчать, що оптимальна структура економіки країни має базуватися на балансу інтересів територій з приводу забезпечення їх сталого розвитку за умов максимального використання наявного природно-ресурсного потенціалу [8, С.93]. При цьому, оптимальна галузево-регіональна структура має забезпечувати економічно ефективне та оптимальне виробництво при раціональній спеціалізації у загальнодержавному поділу праці [9; 10].

Таке структурне планування галузевої та територіальної спеціалізації в значній мірі визначається розвитком транспортної інфраструктури [9; 10]. Саме розвиток транспортної інфраструктури створює умови, з одного боку, для концентрації, кооперування і комбінування різного роду виробництв, поглиблення регіонально-галузевого поділу праці, планомір-

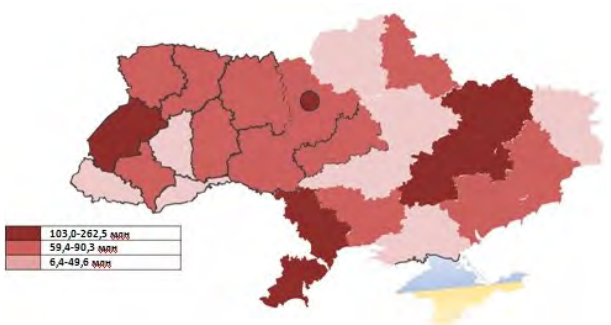
ного розвитку всього суспільного виробництва, з другого – розгалуження міжрайонних, внутрішньорайонних транспортно-економічних зв'язків, територіального розміщення виробництва і споживання продукції, сталого розвитку всього регіону [2; 3; 4; 5]. До виробничо-територіальної структури господарського комплексу країни входять спеціалізовані територіально-виробничі комплекси, які вирізняються спеціалізацією, масштабом, функціональним призначенням. На просторову нерівність та галузеву асиметрію окрім рівня розвитку економіки регіону взагалі має великий вплив рівень розвитку територіальної транспортної інфраструктури (рис.1). Дані рис. 1 свідчать, що у 2018 році за регіонами спостерігається нерівномірний розподіл перевезень вантажів та пасажирів всіма видами транспорту.



Вантажооборот автомобільного транспорту за регіонами

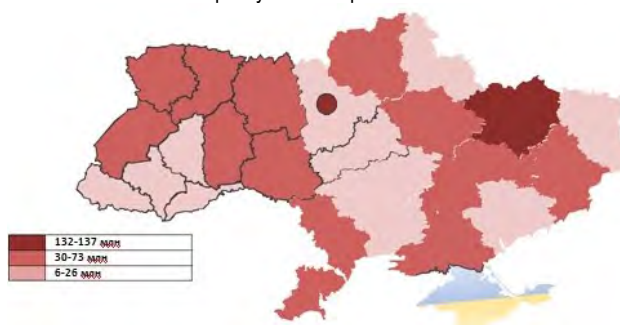


Відправлення пасажирів залізничним транспортом загального користування за регіонами



Перевезення пасажирів автомобільним транспортом (автобусами) за регіонами

Джерело [11, 12]



Перевезення пасажирів тролейбусним транспортом за регіонами

Рис.1. Обсяги надання транспортних послуг у 2018 р. за регіонами

Для дослідження просторової нерівності та галузево-регіональної асиметрії було визначено наступні показники [2, С.45–50; 3]:

1. Коефіцієнт співвідношення вантажних і пасажирських перевезень:

$$K_{\text{впн}} = \frac{t_{\text{в}}}{t_{\text{п}}} \quad (1)$$

де $t_{\text{в}}$ – перевезення вантажів, млн. т; $t_{\text{п}}$ – перевезення пасажирів, млн. осіб.

2. Для повної характеристики транспортної інфраструктури регіону необхідно додатково розрахувати показник щільності вантажної маси ($K_{\text{нл}}$) в регіоні:

$$K_{\text{нл}} = \frac{t_{\text{впн}} + t_{\text{проб}}}{S} \quad (2)$$

де $t_{\text{впн}}$ – обсяг відправлених вантажів; $t_{\text{проб}}$ – обсяг прибуття вантажів; S – площа території регіону.

3. Коефіцієнт Енгеля забезпеченості регіону транспортною мережею [54, С.282]:

$$K_{\text{ei}} = \frac{L_i}{\sqrt{S_i \times H_i}} \quad (3)$$

де L_i – протяжність доріг на даній i -й території, км; S_i – площа i -й території, тис. кв. км; H_i – чисельність населення, що обслуговується даними видами інфраструктури, тис. осіб; Q_i – валова продукція виробничих підприємств на даній території, млрд. грн.

4. Якщо в формулу коефіцієнта Енгеля під знак радикала замість чисельності населення підставити число насе-

лених пунктів, отримаємо наступний показник, що є модифікацією попереднього і також дозволяє оцінити рівень забезпеченості автодорожньої мережею – коефіцієнт Гольця. Він має більш глибокий зміст, так як транспортна мережа з'єднує між собою саме населені пункти [4, С.283]:

$$K_{zi} = \frac{L_i}{\sqrt[3]{S_i \times N_i}}, \quad (4)$$

де N_i – кількість населених пунктів на даній території.

5. Для розрахунку коефіцієнтів Успенського (K_y) і Василевського (K_v) використовуються наступні формули [4, С.283]:

$$K_{yi} = \frac{L_i}{\sqrt[3]{S_i \times H_i \times t_{відп_i}}}, \quad (5)$$

$$K_{vi} = \frac{L_i}{\sqrt[3]{S_i \times H_i \times Q_i}}, \quad (6)$$

6. Оцінити забезпеченість досліджуваної території автодорожньою мережею дозволяє показник – щільність дорожньої мережі, яку можна розраховувати у двох варіантах: на 1 000 км² (d_s) і на 10 тисяч осіб (d_H). У першому випадку можна оцінити транспортну забезпеченість з урахуванням площі досліджуваної території, у другому – з урахуванням чисельності населення:

$$d_{si} = \frac{1000 \times L_i}{S_i}, \quad (7)$$

$$d_{Hi} = \frac{1000 \times L_i}{H_i}, \quad (8)$$

7. Інтегральна транспортна доступність (G):

$$G = q \cdot [1 - (t_1 + t_2)] + Z, \quad (9)$$

де q – часткова зв'язність (лінійне сусідство), км; t_1 – коефіцієнт проміністості; t_2 – коефіцієнт резерву конфігурації; Z – транспортний фокус території, км.

8. Мінімальна (максимальна) відстань G_{min} (G_{max}) від однієї прикордонної точки суб'єкта до іншого протилежного:

$$T_{min(max)} = G_{min(max)}, \quad (10)$$

9. Мінімальний (максимальний) час t_{min} (t_{max}) для подолання відстані G_{min} (G_{max}) з використанням найбільш швидкісного виду транспорту:

$$t_{min(max)} = G_{min(max)} / V_{cp}, \quad (11)$$

де V_{cp} – середня швидкість руху даного виду транспорту (км / год.).

10. Середній час (t_{cp}) транспортної доступності:

$$T_{cp} = (t_{min} + t_{max}) / 2, \quad (12)$$

11. Час (T), необхідний на подолання всієї наземної транспортної мережі даного суб'єкта (автомобільних ($S_{авт}$),

залізничних ($S_з$) і річкових (морських) ($S_{рч.мор.}$) транспортних шляхів):

$$T = S_{авт} / V_{cp.авт} + S_з / V_{cp.з} + S_{рч.мор.} / V_{cp.рч.мор.} \quad (13)$$

12. Коефіцієнт доступності (K):

$$K = T / t_{cp}, \quad (14)$$

13. Щільність (густота) шляхів сполучення характеризує забезпеченість регіону транспортними шляхами і показує, скільки кілометрів транспортних шляхів доводиться на 1 000 км² площі території:

$$\Gamma = \frac{L_e}{S_i}, \quad (15)$$

де L_e – експлуатаційна довжина транспортного шляху;

S_i – площа території регіону.

14. Щільність (густота) мережі, що характеризує транспортну забезпеченість населення території і показує, скільки кілометрів транспортних шляхів припадає на 10 000 жителів, визначається за формулою:

$$\Gamma_m = \frac{L_e}{S_i}, \quad (16)$$

де H_i – чисельність населення регіону.

15. Транспортна рухливість (мобільність) населення T_{MH} визначається відношенням чисельності населення, перевезеного автотранспортом громадського користування (ΣH_{nac}) до загальної чисельності населення території (H_i)

$$T_{MH} = \frac{\sum H_{nac}}{H_i}, \quad (17)$$

До першої групи показників, які характеризують просторову нерівність, відносяться: коефіцієнт Енгеля (3); коефіцієнт Гольця (4); щільність дорожньої мережі на 1000 кв. км (7); інтегральна транспортна доступність (9); мінімальна (максимальна) відстань від однієї прикордонної точки суб'єкта до іншого протилежного (10); мінімальний (максимальний) час для подолання мінімальної (максимальної) відстані з використанням найбільш швидкісного виду транспорту (11); середній час транспортної доступності (12); щільність (густота) шляхів сполучення (15). Показники, які за ознаками впливу на рівень соціально-економічного розвитку території доцільно віднести до групи галузево-регіональної асиметрії, наступні: коефіцієнт співвідношення вантажних і пасажирських перевезень (1); показник щільності вантажної маси в регіоні (2); коефіцієнти Успенського (5) і Василевського (6); щільність дорожньої мережі на 10 тисяч осіб (8); час, необхідний на подолання всієї наземної транспортної мережі (13); коефіцієнт доступності (14); щільність (густота) мережі, що характеризує транспортну забезпеченість населення території (16); транспортна рухливість (мобільність) населення (17).

Для комплексної оцінки просторової нерівності та галузево-регіональної асиметрії пропонується скористатися методом таксономії. Розрахунок інтегральних характеристик виконано на основі вектора розмірності $D^{(n)}$. Вектор відмінностей $D^{(n)}$ показує ступінь віддаленості (близькості) всіх реальних територіальних одиниць від умовної або галузево-регіональної симетрії, що має найкращі або найгірші оціночні умови, в нашому випадку показує ступінь віддаленості від умовного «найгіршого» району.

Для проведення типології транспортної просторової нерівності та галузево-регіональної симетрії використовуємо алгоритм оціночної класифікації ArcView GIS [55], де в якості інтегрального показника виступає показник транспортного навантаження на територію.

Показники нормуємо, для чого, використовуємо формулу:

$$x_{ij} = \frac{|x_{ij} - x_j|}{\left| \frac{x_{ij} - x_j}{\max/\min} \right|}, \quad (18)$$

де $i = 1, 2, 3, n$; $j = 1, 2, \dots, m$; n – кількість територіальних одиниць; m – кількість показників (x_{ij}); x – найкращі (або найгірші) для кожного показника оцінні значення; $\max/\min X$ – екстремальні значення показників, найбільш відрізняються від величин x_j

$$\begin{aligned} & \left| \frac{x_{ij} - x_j}{\min} \right| > \left| \frac{x_{ij} - x_j}{\max} \right| \quad \text{якщо } x_j = \min X, \\ & \left| \frac{x_{ij} - x_j}{\min} \right| \leq \left| \frac{x_{ij} - x_j}{\max} \right| \quad \text{якщо } x_j = \max X, \end{aligned} \quad (19)$$

Дане нормування дає можливість виявити відхилення всієї системи показників від «найкращих» або «найгірших» оціночних значень і тим самим правильніше порівняти їх між собою. Знаходимо сумарні значення показників:

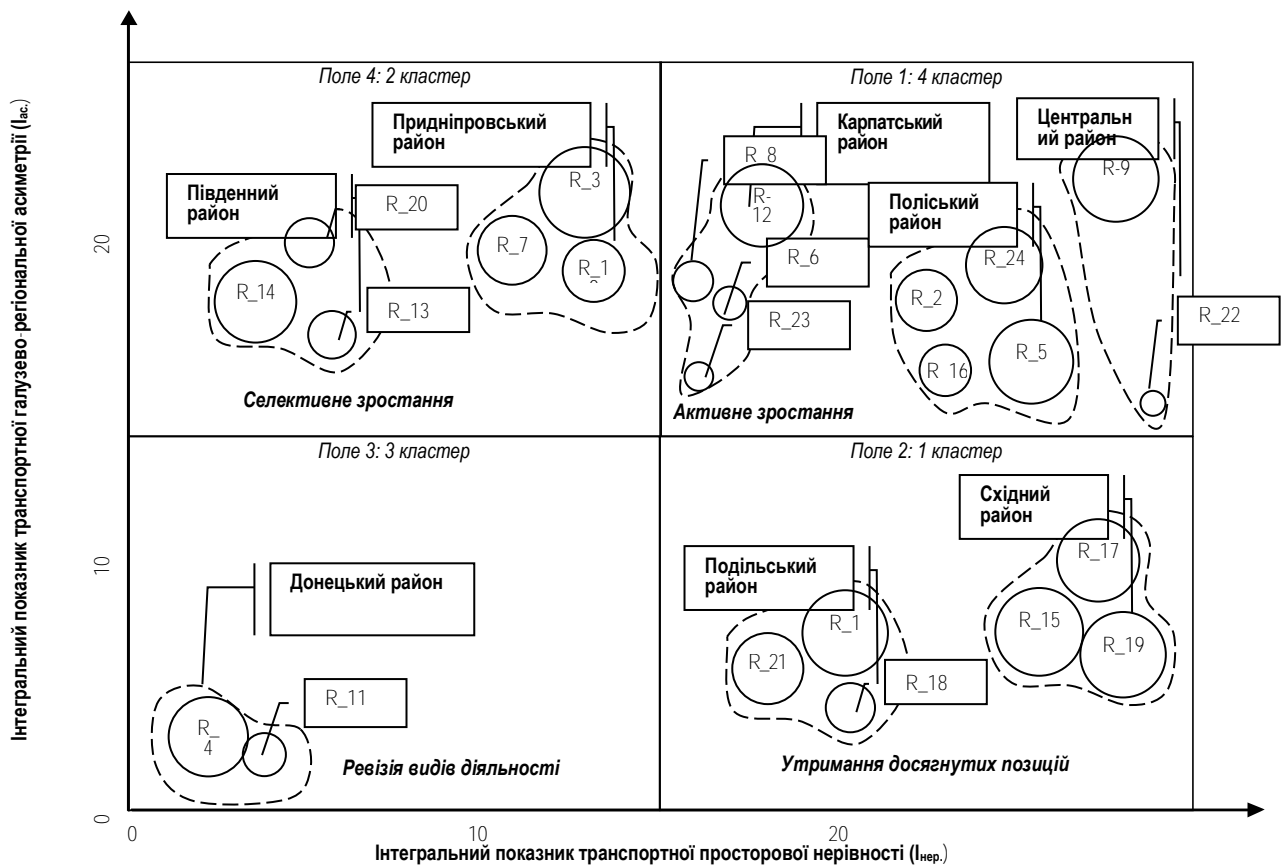
$$S_i = \frac{|x_{ij} - x_j|}{\sum_{j=1}^m \left| \frac{x_{ij} - x_j}{\max/\min} \right|}, \quad (20)$$

Такі величини приблизно характеризують оцінку транспортної просторової нерівності територіальних одиниць та галузево-регіональної асиметрії за рахунок того, що чим сильніше їх показники відрізняються від найкращих значень, тим величина S_i буде більше, тим гірше оціночна характеристика транспортної просторової нерівності відповідної територіальної одиниці (і навпаки для найгірших значень). Середні для таксонів величини S_i дозволяють дати їм якісні характеристики-оцінки (наприклад, «дуже погані», «погані», «хороші» тощо), а також кількісно зіставляти їх між собою.

Ранжування територіальних одиниць, досягається обчисленням вектора розмірності $D^{(n)}$. Вектор відмінностей $D^{(n)}$ показує ступінь віддаленості (близькості) всіх реальних територіальних одиниць та галузево-регіональної асиметрії від умовної, яка має найкращі або найгірші оціночні умови (в нашому випадку віддаленості від умовного «найгіршого» району):

$$d_{ik} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (x_{ij} - x_{kj})^2}, \quad (21)$$

Візуалізація ступеню просторової нерівності та галузевої асиметрії транспортної інфраструктури наведено на рис.2.



Ум. позначки див. табл.1
Джерело: побудовано автором.

Рис. 2. Ступінь просторової нерівності та галузево-регіональної асиметрії транспортної інфраструктури регіонів України

Перше поле – це четвертий кластер (регіони Карпатського району: Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська та Чернівецька області; Поліського району: Волинська, Житомирська, Рівненська та Чернігівська області; Центрального району: Київської (у т.ч. м. Київ) та Черкаської областей). Четвертий кластер собою таксон з великою величиною транспортної галузево-регіональної асиметрії та транспортної просторової нерівності. До цього таксону потрапили регіони з містами-мільйонниками, де просторова нерівність та галузево-регіональна асиметрія максимальна. Такий стан пояснюється інтенсивною урбанізацією та автомобілізацією даної групи. Для даного таксона рекомендується стратегія активного зростання. Вона полягає у підвищенні рівня забезпечення транспортної доступності, якості послуг громадського транспорту для населення. Це можливо здійснити завдяки оптимізації роботи міського та приміського пасажирського транспорту; постійного оновлення пасажирського рухомого складу транспортними засобами, що відповідають техніко-економічним вимогам і не поступаються світовим аналогам; розширення системи тарифного регулювання на видах громадського транспорту; підвищення якості приміських пасажирських залізничних перевезень, з комплексним розвитком високошвидкісних ділянок залізниць і швидкісних систем, що сприяють забезпеченню зручних, комфортних для жителів, умов поїздки, зниження витраченого часу учасника транспортних перевезень на пересування; продовження роботи з адаптації пішохідних шляхів, світлофорів, паркувальних місць, зупинок громадського транспорту до потреб інвалідів; організації перевезень

пасажирів за соціально значимими маршрутами і цінової доступності транспортних послуг.

Друге поле – це перший кластер: регіони Подільського району (Вінницької, Тернопільської та Хмельницької областей); Східного району (Полтавської, Сумської та Харківської областей). Цей таксон має велику величину транспортної просторової нерівності та відносно невелику галузево-регіональну асиметрію. До цього таксону також потрапили регіони з містами-мільйонниками. Велика просторова нерівність вимагає впровадження стратегії утримання досягнутих позицій, що пов'язано з практичною відсутністю комплексного розвитку регіонального транспорту. Підвищення рівня галузево-регіональної симетрії вимагає стійкого розвитку промислового сектора і забезпечення логістики їх товарів. В даний час держава стикається з проблемою конкуренції всередині єдиної транспортної системи різних видів транспорту, а цього не повинно бути. Тому одним із першочергових завдань держави є побудова транспортної системи таким чином, щоб загальнодоступні види транспорту не конкурували між собою, а взаємно доповнювали один одного. Окрім того, для регіонів цього таксону характерна недостатня впорядкованість роботи автомобільного транспорту загального користування. Наявність на автобусних маршрутах нелегальних перевізників, які здійснюють перевезення населення з порушеннями швидкісного режиму і правил дорожнього руху. Це призводить до перевантаженості міських доріг, виникнення пробок, особливо в години «пік», в результаті збільшуються витрати часу на пересування до необхідного об'єкту.

Третє поле – це третій кластер: регіони Донецького району (Донецька та Луганська області). Цей таксон має самий низький та асиметричний рівень розвитку транспортної інфраструктури. Експерти відзначають, що основною проблемою розвитку транспортної інфраструктури в даній підгрупі крім зростання допустимих навантажень є інтенсивний знос через відсутність ремонту і скорочення витрат на будівництво нових доріг. Наявність в регіоні значних за площею територій, неохоплених сучасною транспортною інфраструктурою; низька якість дорожнього покриття автомобільних доріг; відсутність регулярних перевезень місцевого значення (головним чином у зв'язку з військовим конфліктом на сході України). У більшості районів регіону населення через поганий стан автомобільних доріг або їх відсутність, або отримує соціальні послуги в недостатньому обсязі, або не отримує їх зовсім. Зношеність парку транспортних засобів загального користування. Відсутність необхідного для задоволення потреб осіб з обмеженими можливостями, кількості спеціально обладнаних транспортних засобів. Через відсутність регулярного транспортного сполучення між населеними пунктами багато жителів сільських районів краю не мають змоги працевлаштуватися на робочі місця з гідною оплатою праці.

Четверте поле – це другий кластер: регіони Південного району (Миколаївської, Одеської та Херсонської областей); Придніпровського району (Дніпропетровської, Запорізької та Кіровоградської областей). Цей таксон має високий рівень транспортної галузево-регіональної асиметрії та невелику величину просторової нерівності транспортної інфраструктури. Така ситуація вимагає впровадження стратегії селективного зростання, що втілюється у розвиток лише тих су-

б'єктів транспортної інфраструктури, які на даний момент мають більший високий транспортний потенціал достатній для транспортування поточного обсягу вироблених товарів, забезпечення транспортної мобільності населення. Населення, яке проживає у великих містах цього таксону, щодня витрачає багато часу, добираючись на роботу і назад, через автомобільні пробки, що виникають внаслідок низької пропускної здатності міських автодоріг і їх поганий стан, особливо в зимовий. Проведене дослідження показало, що розвиток транспортної інфраструктури України проявляється нерівномірно. Особливо вплив посилено у східній частині республіки, так як тут найбільша густина автомобільних доріг, інтенсивність руху. Залежить це і від ряду факторів, таких як якість дорожньої мережі, її технічна оснащеність, завантаженість комунікацій, структура транспортного потоку, швидкість транспортних засобів, освоєність і озеленення придорожньої смуги. Запропоноване моделювання ступеню просторової нерівності та галузево-регіональної асиметрії транспортної інфраструктури регіонів України може бути використано при вирішенні проблем розвитку транспортної інфраструктури і при територіальному плануванні. Об'єкти транспортної інфраструктури та організації, які надають транспортні послуги, є невід'ємною частиною соціально-економічної інфраструктури регіону - комплексу організацій і об'єктів, що забезпечують сприятливі умови діяльності всіх суб'єктів економіки, а також комфортне проживання людей на його території. Тому для забезпечення всебічного розвитку регіонів, забезпечення скорочення диференціації українських регіонів за рівнем і якістю життя населення дуже важливо проводити комплексні роботи по створенню і подальшому розвитку інфраструктурних об'єктів, що відповідають вимогам сьогодення.

Список використаної літератури:

1. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80>
2. Єдін О. Транспортна політика в Україні / О. Єдін, Ю. Цветов, Л. Соколов // Економіка України. – 2000. – № 1. – С. 24–34.
3. Клиновий Д. В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України / Д. В. Клиновий, Т. В. Пепа; за ред. Л. Г. Чернюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 728 с.
4. Козакевич Д. М. Производственно-транспортные модели в перспективном отраслевом планировании / Д. М. Козакевич. – М.: Экономика, 2013. – 295 с.
5. Пащенко Ю. Є. Перспективи розвитку транспортного комплексу / Ю. Є. Пащенко, А. М. Давиденко, Л. Г. Чернюк – К.: Либідь, 2008. – 269 с.
6. Поповкин В. А. Регионально-целостный подход в экономике / В. А. Поповкин – К.: Наукова думка, 2003. – 218 с.
7. Прейгер Д. Щодо реалізації та розвитку транзитного потенціалу України: аналітична записка [Електронний ресурс] / Д. Прейгер, О. Собкевич, О. Ємельянова. – 2012. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/818>. - Назва з екрану.
8. Сич Є. М. Інноваційно-інвестиційні комплекси транспортної галузі: методологія формування та розвитку: Монографія / Є. М. Сич, В. П. Ільчук. – К.: Логос, 2006. – 264 с.
9. Кузнецова А. И. Инфраструктура как необходимое условие устойчивого развития инновационной экономики города // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2012. № 1 (1). С. 45–50.
10. Дабиев Д. Ф., Дабиева У. М. Оценка транспортной инфраструктуры макрорегионов // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2015. №11. С. 283–284. URL: <http://applied-research.ru/pdf/2015/11-2/7726.pdf>.
11. Статистичний збірник "Транспорт і зв'язок України – 2018". Державна служба статистики України. / За редакцією І. Петренко. Вид-во: ТОВ «Бук-Друк», 2019. – 152 с.
12. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Dmytriieva O. I., PhD in Economics, Associate Professor, Kharkiv national automobile and highway university (Kharkiv, Ukraine)

Spatial inequality and industry-regional asymmetry of innovative development of transport infrastructure in Ukraine

The article is devoted to the study of economic heterogeneity of transport support and sector-regional asymmetry of spatial location of transport infrastructure in regions. The theoretical and methodological approach of identification of the level of spatial inequality and branch-regional asymmetry of transport infrastructure is proposed. The conducted matrix modeling revealed that all the objects of transport infrastructure of Ukraine can be classified into four quadrants. Further identification of the level of sectoral and regional asymmetry and inequality of development of individual territories allows to identify the priority and priority directions of development of transport infrastructure.

Key words: transport infrastructure, innovation, spatial inequality, industry-regional asymmetry.

Дата надходження до редакції: 21.08.2019 р.

ПОДАТКОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БАЗИ ТЕРИТОРІЙ

Галамай Роман Ярославич

аспірант

Львівський національний університет імені Івана Франка (м. Львів, Україна)

ORSID 0000-0003-0120-696X

galamaj0017@gmail.com

У статті досліджено питання впливу податків на зборів на формування фінансової бази територій на локальному, субрегіональному та регіональному рівнях. Визначено нормативи зарахування основних податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів. Розглянуто систему міжбюджетних трансфертів та вплив на їх формування окремих податків. Проаналізовано систему встановлення на державному рівні пільг з сплати місцевих податків, які призводять до розбалансування місцевих бюджетів. Визначено недоліки системи формування власних доходів місцевих бюджетів, які зменшують можливість отримання в повному обсязі доходів місцевих бюджетів та досягнення реальної бюджетної самодостатності. Запропоновані методи посилення мотивації місцевих громад до ефективного використання місцевих ресурсів та власних можливостей. Надано пропозиції щодо усунення недоліків існуючої системи міжбюджетних трансфертів, що порушують справедливість фінансового вирівнювання та не відіграють стимулюючої ролі для розвитку.

Ключові слова: податки, збори, децентралізація, території, міжбюджетні трансферти.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.10>

Постановка проблеми. Потреба децентралізації державного управління, в тому числі бюджетно-фінансової децентралізації, стоїть на порядку денному з перших років незалежності України. На початку 1990-х років всі міста, села і селища стали самостійними адміністративно-територіальними одиницями, що призвело до надмірного подрібнення та створення більше 10 тисяч сільських громад з середньою кількістю мешканців близько 1500 осіб. Обмеженість реального контролю органів місцевого самоврядування щодо своїх бюджетів призвели до невизначеності в розподілі повноважень та відповідальності між рівнями влади, насамперед в сферах освіти та охорони здоров'я, транспорту, соціального забезпечення, економічного розвитку. Застосування видаткових нормативів при формуванні бюджетів та покриття з державного бюджету різниці між видатками та доходами не створювали умов для стимулювання органів місцевого самоврядування в економічному розвитку.

Відповідно до ухваленого в 2015 році Закону України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" почалося створення ОТГ і передача повноважень та ресурсів органам місцевого самоврядування, в першу чергу податкових ресурсів, які дають змогу власного розвитку територій та впливу на зміцнення фінансової бази. Наступною стадією утворення територій держави є укрупнення районного рівня. Регіональний рівень планується залишити в існуючих межах. Важливим питанням є функціональна база на різних рівнях управління та створення їх фінансового плацдарму для виконання покладених повноважень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питання розвитку податкової системи та її впливу на формування фінансової бази територій досліджувало багато вчених, серед яких В. Андрущенко, З. Варналії, В. Геєць, О. Василик, П. Мельник, Х. Патицька, А. Соколовська та інші. Питанню реформи місцевого самоврядування присвятили свої праці такі вчені як П. Жук, А. Пелехатий, О. Раделицький та інші. Проте, питання розвитку податкової системи в умовах реформи місцевого самоврядування вимагає особливої

уваги, оскільки змінюються пріоритети її функціонування.

Мета статті є дослідження впливу податкової системи на формування фінансової бази територій.

Виклад основного матеріалу. Кінець 2014 року ознаменувався ухваленням Закону України "Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин", який розпочав бюджетну децентралізацію через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державними бюджетом – в 2018 році прямі міжбюджетні відносини, як і 24 обласні бюджети, 148 бюджетів міст обласного значення, бюджет м. Києва та 450 районних бюджетів, мають 665 бюджетів ОТГ.

За період з початку бюджетної децентралізації новації бюджетного та податкового законодавства базувались в основному на формуванні доходної бази місцевих бюджетів:

- встановлено норматив відрахування податку на прибуток підприємств приватної форми власності (10% для обласних бюджетів);
- зменшено норматив відрахування в місцеві бюджети податків та зборів з фізичних осіб з 100% до 75% (15% в обласні бюджети, 60% в бюджети районів, міст обласного значення та ОТГ);
- встановлено норматив відрахувань з рентної плати за користування надрами загальнодержавного значення для видобування нафти, природного газу (5%) та видобування інших копалин (25%);
- встановлено норматив відрахувань з акцизного податку з виробленого чи ввезеного на територію України пального (13,44%), запроваджено акцизний податок з реалізації в роздрібній торгівлі (5% від вартості);
- віднесено до місцевих податків податок на майно, єдиний податок, інші відрахування.

В результаті проведення змін щодо формування доходної бази бюджетів, нормативи зарахування основних податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів значно змінили свою структуру зарахувань на різні рівні територій (табл. 1).

Структура зарахування податків та зборів до місцевих бюджетів територій [1]

Вид платежів	ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ	МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ				
		М.КИЇВ	ОБЛАСТЬ	ОТГ, МІСТО ОБЛ. ЗНАЧЕННЯ	РАЙОН	СЕЛО, СЕЛИЩЕ, МІСТО РАЙ. ЗНАЧЕННЯ
Податок та збір на доходи фізичних осіб *	25%	40%	15%	60%	60%	
Податок на прибуток (крім підприємств державної та комунал.власності)	90%	10%	10%			
Податок на прибуток підприємств та установ державної та комунальної власності	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Податок на додану вартість з вироблених в Україні товарів	100%					
Податок на додану вартість з ввезених на територію України товарів	100%					
Рентна плата за використання лісових ресурсів головного користування	50%	50%	50%			
Рентна плата за використання лісових ресурсів		100%		100%		100%
Рентна плата за спеціальне використання води	55%	45%	45%			
Рентна плата за спеціальне використання води водних об'єктів місцевого значення		100%		100%		100%
Рентна плата за корист. надрами для видобування копалин загальнодерж.значення	75%	25%	25%			
Рентна плата за користування надрами для видобування копалин місц. значення		100%		100%		100%
Рентна плата за користування надрами для видобування нафти, газу	95%		2%	3%	2%	1%
Плата за використання інших природних ресурсів		100%	100%			
Акцизний податок з вироблених та ввезених в Україну підакцизних товарів (крім пального)	100%					
Акцизний податок з вироблених та ввезених в Україну підакцизних товарів (пальне)	86,6%	13,4%		13,4%		13,4%
Акцизний податок з реалізації суб'єктами роздрібної торгівлі підакцизних товарів		100%		100%		100%
Екологічний податок *	45%	55%	30%	25%		25%
Місцеві податки та збори (податки на майно, єдиний податок, турист.збір, інші)		100%		100%		100%

* нормативи зарахування окремих податків до державного та місцевих бюджету, крім м.Києва;

Також до доходів місцевих бюджетів були передані з державного бюджету частина неподаткових надходжень - 100% державного мита та плати за надання більшості адміністративних послуг. Громади дістали право розпоряджатися землями поза межами населених пунктів, самостійно регулювати ставки податків на нерухомість та надавати пільги по їх сплаті. Законодавчими змінами надано органам місцевого самоврядування можливість затверджувати свої бюджети незалежно від того, чи прийнято закон про Державний бюджет України на відповідний рік; розширено право місцевих органів влади здійснювати зовнішні запозичення (раніше таке право мали лише міські ради міст з чисельністю населення понад 300 тисяч жителів); відмінено систему індикативного планування Міністерством фінансів України показників місцевих бюджетів.

З метою стимулювання територіальних громад до об'єднання та переходу на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом запроваджено підтримку з державного бюджету розвитку інфраструктури об'єднаних територіальних громад.

З метою перерозподілу фінансових ресурсів між бюджетами для вирівнювання дисбалансів в їх доходах, що виникають внаслідок відмінностей у ресурсному потенціалі регіонів, нерівномірного розміщення виробничої бази та особливостей історичного розвитку держави, передбачаються мі-

жбюджетні трансферти - кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого у виді дотацій (з метою покриття бюджетного дефіциту) або субвенцій (з цільовим призначенням для здійснення спільного фінансування певного заходу).

З 2015 року діє нова система міжбюджетних трансфертів, яка змінила підходи до бюджетного вирівнювання – перехід від системи вирівнювання місцевих бюджетів «за видатками» до системи вирівнювання «за доходами» (залежно від рівня надходжень на одного жителя). Частка всіх трансфертів з початку бюджетної децентралізації знаходиться на рівні 55-60% доходів місцевих бюджетів, що є дещо вище від аналогічних показників подібних за розмірами території, кількістю населення та структурою державної влади країн (48-50% в Польщі). Так, на 2018 рік в Державному бюджеті України для забезпечення видатків, закріплених за місцевими бюджетами, передбачені трансферти на суму 308,9 млрд. грн., що становить 57,4% їх загальних доходів:

1) базова дотація (8,2 млрд грн) (Середній рівень надходжень на 1 жителя, який використовувався при розрахунку дотацій на 2018 рік, склав по податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) для обласних бюджетів 376,6 грн, для місцевих бюджетів інших рівнів - 1 506,41 грн, по податку на прибуток підприємств для обласних бюджетів – 76,83 грн. На 2018 рік

не здійснювалося вирівнювання по 134 з 1287 місцевих бюджетів, базову дотацію визначено для 930 бюджетів, реверс-ну – для 223).

2) освітня субвенція (61,7 млрд грн) – (в 2018 році – не більше 9,3 тис. грн. без врахування можливих коригуючих коефіцієнтів).

3) медична субвенція (57,4 млрд грн)

Крім того, в Державному бюджеті на 2018 рік передбачено додаткові дотації та субвенції в загальному розмірі 36,5 млрд грн., які безпосередньо стосуються розвитку територій: дотація на утримання закладів освіти та охорони здоров'я (16,5 млрд грн), на формування інфраструктури ОТГ (1,9 млрд грн., пропорційно до площі громади та кількості сільського населення), субвенція на будівництво, ремонт і утримання доріг місцевого значення (11,5 млрд грн), здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій (5,0 млрд грн), на окремі інфраструктурні проекти (1,5 млрд.грн).

З іншої сторони, до розбалансування місцевих бюджетів призводить встановлення на державному рівні пільг з сплати місцевих податків. Так, в кінці 2017 року змінами до Податкового кодексу України для земель залізниць в межах смуг відведення та гірничодобувних підприємств для розробки родовищ та видобування корисних копалин встановлена ставка у розмірі 25% податку на землю, що суттєво зменшило надходження місцевих бюджетів від плати за землю.

Також існує ряд недоліків системи формування власних доходів місцевих бюджетів [2], які зменшують можливість отримання в повному обсязі доходів місцевих бюджетів (податків та зборів) та досягнення реальної бюджетної самодостатності:

- недиверсифікованість податкових надходжень, основну частку яких становить податок на доходи фізичних осіб, при цьому до 70% його надходжень в більшості сільських та селищних бюджетах забезпечуються за рахунок оподаткування заробітної плати працівників бюджетної сфери;

- зарахування податку з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів за місцезнаходженням підприємств, що, враховуючи існуючу в Україні практику реєстрації чи розміщення більшості значних підприємств в адміністративних центрах, призводить до недоотримання громадами податку на доходи тих працівників, які проживають та отримують соціальні послуги не за місцем праці;

- відсутність доступу в органи місцевого самоуправління до даних про фактичну сплату окремих податків платниками, які перебувають чи здійснюють підприємницьку діяльність на відповідних територіях, що не дозволяє їм сприяти максимальній мобілізації податків та зборів. Разом з недоулогою державною політикою встановлення частини соціальних пільг, яка фактично стимулює приховування доходів та нелегальне праце-влаштування, це призвело до ситуації, коли офіційно працевлаштовані та сплачують податки лише 10,5 з приблизно 18,0 мільйонів працездатного населення;

- неповнота даних в електронному реєстрі прав власності на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, виписки з якого є підставою для нарахування податку на нерухомість (за оцінками експертів, на зараз є внесені дані лише 40% майна);

- сповільненість процесу передачі земель поза межами населених пунктів в розпорядження органів місцевого самоврядування (фактично розпочався лише з 2018 року, за

оцінками Мінагрополітики на травень 2018 року було передано лише 20,0 з 760 тис. га).

Разом з тим, посилює диспропорції між територіями включення до доходів місцевих бюджетів частини загальнодержавних податків (акцизний податок із роздрібного продажу підакцизних товарів), величина яких безпосередньо не залежить від ефективності управлінських рішень місцевої влади, а є наслідком територіально-географічного розташування території [3].

Основними недоліками системи міжбюджетних трансфертів, які порушують справедливість фінансового вирівнювання та не відіграють стимулюючої ролі для розвитку є [4;5]:

- залежність механізму розрахунку базової дотації лише від рівня надходжень на одного жителя податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств (для обласних бюджетів), що не враховує інші бюджетотворюючі податкові надходження до місцевих бюджетів, зокрема акцизні податки, податок на майно. В результаті, обсяги базової дотації для місцевих бюджетів з приблизно рівними власними доходами можуть відрізнятись в 8-10 разів. Окремі місцеві бюджети з достатньо високим рівнем власних доходів отримують значні обсяги базової дотації, натомість бюджети з нижчими доходами, але високою часткою в них податку на доходи фізичних осіб - сплачують до державного бюджету реверс-ну дотацію;

- недоліки формули розрахунку освітньої субвенції, що не враховує реальний контингент учнів та потреби збільшення педагогічного персоналу, поділ класів на групи при вивченні окремих предметів, видатки на заміну тимчасово відсутніх працівників та інші критерії (за підрахунками Асоціації міст України, дефіцит субвенції лише для міст та ОТГ становить в 2018 році 4,4 млрд.грн);

- несправедливість механізму розподілу субвенції на формування інфраструктури ОТГ пропорційно до площі та кількості сільського населення - без врахування населення селищ та малих міст, які в багатьох випадках не відрізняються за кількістю жителів чи інфраструктурою від сіл;

- розподіл в ручному режимі коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) та субвенції на здійснення заходів соціально-економічного розвитку окремих територій відповідно до звернень народних депутатів України, органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій, що створює умови для корупції та лобіювання інтересів певних політичних сил. Так, у Львівській області чотири райони, межі яких збігаються з виборчими округами двох депутатів ВРУ від БПП, три роки підряд отримують від 40 до 60% всього бюджету ДФРР на область, хоча в них проживає лише 12% населення області. За підрахунками ГМ «Опора», в 2016 році 2,1 з 2,4 млрд.гривень субвенції на здійснення заходів соціально-економічного розвитку окремих територій отримали виборчі округи депутатів-мажоритарників від БПП, «Народного фронту» та двох провладних депутатських груп, що використовується ними для піару на бюджетних коштах.

Недосконалість критеріїв формування спроможних громад, що призводить до практиці до створення частини громад, об'єктивно нездатних забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства. Переважання в багатьох випадках політичних чи особистісних мотивів місцевих влад над економічною доцільністю вже призвело до створення малочисельних та неспроможних

громад, які потребуватимуть щоразу більше бюджетних коштів для покриття базових потреб, що створюватиме додатковий тиск на систему міжбюджетного вирівнювання [6;7].

Посилення мотивації місцевих громад до ефективного використання місцевих ресурсів та власних можливостей можливе лише при зміні нормативно-правового законодавства у податковій сфері:

- зміна існуючого порядку зарахування податку з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів за місцем праці на зарахування в місцевий бюджет за місцем фактичного проживання особи, що забезпечить справедливий розподіл надходжень до місцевих бюджетів;

- збільшення частки відрахування в місцеві бюджети податку з доходів фізичних осіб взамін виключення з їх доходів окремих акцизних платежів, величина яких безпосередньо не залежить від ефективності місцевої влади, а є наслідком вигідного територіально-географічного розташування;

- розширення прав органів місцевого самоврядування по адмініструванню та контролю за сплатою місцевих податків і зборів; доступ посадових осіб місцевого самоврядування, які займаються аналізом та плануванням бюджету, до інформації про сплату податків та інших обов'язкових платежів фізичними особами;

- впровадження муніципальних фіскальних реєстрів, що міститимуть відомості про нерухоме майно, земельні ділянки та надаватимуть можливість збільшення податкових надходжень для місцевого бюджету; облік учнів, дітей дошкільного віку; громадян, що потребують соціальної допомоги, реєстри осіб пільгових категорій, що дасть можливість оптимізувати видаткову частину та наповнити дохідну частину місцевих бюджетів, проаналізувати обсяги пільг та доцільність їх надання, спрогнозувати необхідний обсяг цільових коштів на повне забезпечення виконання делегованих повноважень.

Усунення недоліків існуючої системи міжбюджетних трансфертів, що порушують справедливість фінансового вирівнювання та не відіграють стимулюючої ролі для розвитку територій, також потребують змін:

- врахування при розрахунку базової чи реверсної дотацій, поряд з надходженнями на одного жителя податку на

доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств, показників інших бюджетоутворюючих надходжень до місцевих бюджетів, зокрема частини акцизних податків, єдиного податку, податку на майно, що зробить більш справедливою залежність розміру цих дотацій від загального обсягу доходів місцевих бюджетів, а не окремих надходжень;

- прозорість процедур та чіткість критеріїв формування субвенцій з державного бюджету, розподіл коштів яких здійснюється не за формульним підходом, а в «ручному» режимі (субвенція на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій, кошти Державного фонду регіонального розвитку), що зменшить ризики політичної корупції та лобювання інтересів окремих політичних сил;

- усунення недоліків формул розрахунків субвенцій з державного бюджету, насамперед освітньої субвенції, що не враховує динаміку учнів та реальні потреби освітньої сфери; субвенції на формування інфраструктури ОТГ, показник кількості сільського населення при розрахунку якої не враховує мешканців мало відмінних за інфраструктурою селищ та малих міст.

Висновки та пропозиції: Формування ефективної системи місцевого самоврядування в Україні безумовно потребує децентралізації влади. Розпочаті в 2014 року процеси бюджетної децентралізації надали нові можливості місцевому самоврядуванню: самостійне формування місцевих бюджетів, прямі міжбюджетні відносини, розширення податкової бази та ін. Проте, здійснені кроки у сфері децентралізації наразі не вирізняються системністю. Реформування міжбюджетних відносин відбувається при відсутності до цього часу чіткого розподілу повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування. Недоліки системи формування власних доходів місцевих бюджетів зменшують можливість досягнення реальної бюджетної самодостатності. Недосконалість критеріїв формування спроможних громад, політичні чи особистісні мотиви призводять до створення частини громад, нездатних в найближчій перспективі забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, що посилює соціально-економічну диференціацію в розвитку територіальних громад в Україні.

Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
2. Патицька Х. О. Фінансово-економічний потенціал територіальних громад: механізми формування та активізації: монографія / Х. О. Патицька. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», 2019. р.216 с.
3. Патицька Х. О. Проблемні аспекти формування та розвитку об'єднаних територіальних громад Карпатського регіону. Регіональна економіка, 2019, № 2, с.36-45
4. Пелехатий А.О. Бюджетна політика у забезпеченні розвитку територій: концептуальні домінанти та напрями модернізації: [монографія] / А.О. Пелехатий. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2019. 386 с.
5. Пелехатий А.О. Обґрунтування нової парадигми бюджетної політики розвитку територій в умовах реформування публічних фінансів в Україні. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», №7, 2019 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7191>
6. Андрущенко В. Л., Ляшенко Ю. І. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування // Фінанси України. 2005. № 1. С. 36–43.
7. Панура Ю.В. Узагальнення наукових підходів до визначення сутності податків та їх систематизації. Наукові записки. Серія «Економіка». 2013. Вип. 21. с. 181-184.
8. Петрушенко, Ю.М. Концептуальні основи фінансування місцевого розвитку в проектах Програми розвитку ООН в Україні [Текст] / Ю.М. Петрушенко, Н.М. Костюченко, Ю.І. Данько // Actual Problems of Economics. Volume 159, Issue 9, 2014, Pages 257-263.

References

1. Supreme Council of Ukraine (2010). *Podatkovyy kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]* (Adopted on 2010, December 2, 2755-VI). Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>. [in Ukrainian].
2. Patytska Kh. O. (2019). Finansovo-ekonomichniy potentsial terytorialnykh hromad: mekhanizmy formuvannia ta aktyvizatsii: monohrafiia [Finansovo-ekonomichniy potentsial terytorialnykh hromad: mekhanizmy formuvannia ta aktyvizatsii: monohrafiia]. Lviv: DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy», pp. 216. [in Ukrainian].
3. Patytska Kh. O. (2019). Problemni aspekty formuvannia ta rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad Karpatskoho rehionu [Problematic aspects of formation and development of united territorial communities of Carpathian region]. *Regional Economics*, № 2, pp. 36-45. [in Ukrainian].
4. Pelekhatyi A.O. (2019). *Biudzhetna polityka u zabezpechenni rozvytku terytorii: kontseptualni dominanty ta napriamy modernizatsii [Budget Policy in Territorial Development: Conceptual Dominants and Directions for Modernization]*. Lviv: Lvivskiy natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka, 386 p. [in Ukrainian].
5. Pelekhatyi A.O. Obhruntuvannia novoi paradyhmy biudzhetnoi polityky rozvytku terytorii v umovakh reformuvannia publicnykh finansiv v Ukraini [Substantiation of the new paradigm of budgetary policy of territorial development in the context of public finance reform in Ukraine]. *Efektivna ekonomika - Effective Economics*, №7. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7191>. [in Ukrainian].
6. Andrushhenko V. L., & Ljashenko Ju. I. (2005). Ekonomichni ta pozaekonomichni aspekty opodatkovannia [Economic and non-economic aspects of taxation]. *Finansy Ukrainy. – Finance of Ukraine*, 1, 36–43. [in Ukrainian].
7. Panura Ju.V. (2013). Uzagal'nennja naukovykh pidhodiv do vyznachennja sutnosti podatkiv ta i'h systematyzacii' [Summary of scientific approaches to determining the nature of taxes and their organization]. *Naukovi zapysky. Serija «Ekonomika»*. – *Scientific notes. Series "Economics."*, 21, 181-184. [in Ukrainian].

Galamay R.Ya., PhD student, Ivan Franko National University of Lviv (Lviv, Ukraine)

Tax decentralization as a factor of formation of financial base of territories.

The article examines the impact of taxes and fees on the formation of the financial base of territories at local, subregional and regional levels. The norms of the main tax revenues to the state and local budgets have been determined. The system of intergovernmental transfers (basic/reverse subsidies, medical, educational and infrastructure subsidies, additional subsidies) and impact on their formation of separate taxes are considered. The system of establishing the privileges for the payment of local taxes at the state level in a rate of 25% tax is analyzed, which lead to the imbalance of local budgets, namely the privileges for the lands of the railways within allotment of strips and mining enterprises for the development of fields and extraction of minerals. The disadvantages of the system of formation of own revenues of local budgets, which reduce the possibility of obtaining the full amount of local budget revenues and achieve real budgetary self-sufficiency are identified, they are: non-diversification of tax revenues; crediting the personal income tax to the local budgets by location of enterprises; lack of access from local governments to data on the actual payment of individual taxes by taxpayers who are engaged in business activities in the respective territories; incompleteness of data in the electronic register of ownership of real estate other than land; slowness of the process of land transfer outside the settlements to the disposal of local self-government bodies. Methods for enhancing the motivation of local communities for the effective use of local resources and their own abilities are proposed. Suggestions have been made to address the shortcomings of the current system of intergovernmental transfers, which violate the fairness of the financial equalization and do not play a stimulating role for development. It is concluded that the processes of budgetary decentralization started in 2014 provided new opportunities for local self-government, namely: independent formation of local budgets, direct intergovernmental relations, expansion of the tax base. It is necessary to complete administrative-financial decentralization at all levels of administrative division (local, subregional, regional) for the effective completion of the reform.

Key words: taxes, fees, decentralization, territories, intergovernmental transfers.

Дата надходження до редакції: 11.09.2019 р.

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ
ТА РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ****Пелехатий Андрій Олегович**

кандидат економічних наук

Львівський національний університет імені Івана Франка (м. Львів, Україна)

ORSID 0000-0002-3022-852X

Pelechatyj_a@i.ua

У статті досліджується сукупність теоретичних і методологічних засад управління процесами формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій. Розглянуто механізми бюджетної політики розвитку територій. Проаналізовано послідовність формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій, яка містить шість етапів: підготовчий, дослідницький, цільовий, функціональний, оцінювальний, підсумковий. Визначено напрями управління процесами розроблення бюджетної політики розвитку територій. Передбачено сукупність заходів, які координують та супроводжують бюджетну політику як на етапі її формування, так і реалізації: стратегічне бюджетне планування, транспарентність бюджетного процесу, стабільність інституційного забезпечення, фінансове стимулювання і санкції, внутрішній контроль інституцій, електронний портал бюджетної системи "Електронний бюджет", бюджетна децентралізація, бюджетний моніторинг та програмно-цільовий метод (ПЦМ). Запропоновано заходи для удосконалення механізмів управління бюджетними відносинами місцевих органів влади.

Ключові слова: бюджетна політика, розвиток, території, управління, механізми.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.11>

Постановка проблеми. Нагальність вирішення сучасних проблем в економіці потребує подальших наукових досліджень, зокрема у сфері бюджетної політики розвитку територій, а також наближення результатів цих досліджень до реалізації завдань прикладного характеру. Адже ця політика сприяє створенню умов для зростання соціально-економічного потенціалу як окремих адміністративно-територіальних одиниць, так і держави загалом, що може бути досягнуто за умови максимального використання сучасних методів управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми бюджетної політики розвитку територій критично осмислюються у вітчизняних і зарубіжних наукових дослідженнях. Серед фахівців варто виокремити роботи таких дослідників, як: Г.В. Возняк, В. М. Гець, В. Г. Дем'янишин, І. О. Луїна, Л. В. Лисяк, Ц. Г. Огонь та інші. Водночас, питання методологічних засад управління процесами формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій залишається мало дослідженим.

Метою статті є дослідження питання методологічних засад управління процесами формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій.

Виклад основного матеріалу. По відношенню до бюджетної політики розвитку територій під управлінням ми розуміємо системну сукупність теоретичних і методологічних підходів, ідей, принципів або уявлень, спрямованих на визначення перспективних напрямів їх розвитку, основні механізми взаємодії суб'єкта і об'єкта управління, характер взаємовідносин між окремими складовими в процесі формування та реалізації бюджетної політики. Це комплексний процес розробки бюджетної політики розвитку територій та поліпшення взаємодії її суб'єктів з оточуючим середовищем.

Управління процесами формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій має в основному передбачати: визначення цілей, напрямків і механізмів їх реалізації; зміни в механізмах бюджетної політики; зміни в чинному законодавстві, що регулюють бюджетні відносини.

Управління процесами формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій повинно відповідати певним принципам, до яких слід віднести: системність і комплексність; цілевстановлення та цілереалізація; наукова та методологічна обґрунтованість; збалансованість, ефективність та соціальна спрямованість; безперервність, довгостроковість, спадковість та послідовність; реалістичність і досяжність; динамічність та гнучкість; наявність зворотного зв'язку; якісна та кількісна визначеність.

Виходячи з вищенаведеного, управління розробленням бюджетної політики розвитку територій слід розглядати з позицій процесів вироблення системної сукупності наукових підходів і рішень щодо бюджетної політики на макро- та мезорівнях, реалізація яких спрямована на забезпечення розвитку території у довгостроковому періоді, з визначенням цілей, пріоритетів, якісних, кількісних і часових характеристик, конкретних виконавців та необхідних ресурсів [1].

Значущість управління розробленням бюджетної політики розвитку територій зумовлюється таким.

По-перше, надає можливість пов'язувати поточні бюджетні рішення з майбутніми результатами економічного розвитку територій, а стратегічне осмислення пріоритетів і заходів з їх реалізації – з прогнозуванням їх наслідків.

По-друге, використання даного напрямку управління орієнтує на пошук альтернативних варіантів досягнення визначених цілей в межах наявних бюджетних ресурсів, а також політичних, економічних і організаційних обмежень.

По-третє, дозволяє визначати можливості подальшого вдосконалення бюджетної політики, враховувати їх при встановленні цілей та визначенні пріоритетів, формулюванні концепції розвитку територій.

По-четверте, дає можливість розподіляти відповідальність між різними а також рівнями влади, за різними напрямками реалізації бюджетної політики, між поточною та перспективною діяльністю.

По-п'яте, існує можливість отримання синергетичного ефекту, який виникає завдяки системному поєднанню чинни-

ків впливу, принципів, організаційних форм, методів, наукових підходів, економічних та правових механізмів, що мають забезпечувати належний рівень розвитку територій на базі бюджетної політики.

Бюджетна політика розвитку територій реалізується через відповідні механізми, функціональна структура яких, в тому числі, визначається рівнем розвитку фінансових відносин "держава-територія". В контексті даного дослідження, бюджетні механізми - це сукупність адміністративно-управлінських та фінансових методів, форм, стимулів та інструментів

формування і використання бюджетних ресурсів з метою досягнення цілей бюджетної політики економічного розвитку територій [2].

Виходячи із економічної сутності бюджетної політики, механізми доцільно детермінувати на: механізми формування доходів, розподілу та використання ресурсів, механізми регулювання міжбюджетних відносин та механізми управління місцевими запозиченнями (табл. 1).

Таблиця 1

Види механізмів бюджетної політики розвитку територій та їх структура

Види / складові механізмів	Механізми формування доходів	Механізми розподілу та використання ресурсів	Механізми регулювання міжбюджетних відносин	Механізми управління місцевими запозиченнями
Методи	Бюджетне планування, прогнозування, нормування, бюджетний контроль	Програмно-цільового бюджетування, цільового призначення, встановлення порядку та лімітів використання, дотації, субвенції, вилучені кошти, бюджетне регулювання, бюджетний контроль		Спостереження та аналіз бюджетного процесу, обґрунтування обсягів дефіциту, джерел погашення, бюджетні позики на покриття розривів
Інструменти	Ставки податків, обов'язкових зборів та платежів, нормативи	Бюджетний розпис, бюджетний секвестр, бюджетне нормування	Міжбюджетні трансферти, бюджетні призначення, бюджетні зобов'язання, бюджетні асигнування	Процентні ставки за кредитами, державними позиками, ставки доходу за муніципальними цінними паперами
Форми	Податкова / неподаткова мобілізація надходжень, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансферти	Бюджетне фінансування, бюджетне інвестування, бюджетне кредитування, бюджетне субсидювання, бюджетне дотування, бюджетне резервування		Кредитування, емісія муніципальних цінних паперів
Стимули	пільги за податками юридичним та фізичним особам; бюджетні кредити; податкові канікули; відстрочки із сплатою податків; списання заборгованості за податками; надання фінансової допомоги			

Ефективна взаємодія складових визначає рівень реалізації бюджетної політики. У практичному сенсі, бюджетні механізми – це добре налагоджена економічна структура, що відображає послідовність та методи дій відповідних державних органів у процесі мобілізації та використання бюджетних коштів. Можна стверджувати, що бюджетні механізми визначають напрями розвитку бюджетної системи [3,4].

Основними принципами функціонування механізмів бюджетної політики розвитку територій є: принцип системності; принцип комплексності; принцип управління; принцип адекватності; принцип функціональної повноти; принцип регламентації; принцип забезпечення ефективності.

Важливими питаннями на нинішній день є не лише формування та розвиток дієвих механізмів бюджетної політики, а й ув'язка з відповідною системою управління. При цьому механізми повинні мати чітко виражений забезпечувальний характер і змінюватися зі зміною бюджетної політики та пріоритетів економічного розвитку.

Ці механізми передбачають комплекс конкретних дій суб'єктів управління бюджетними відносинами шляхом застосування відповідних інструментів, важелів, стимулів, санкцій, методичних засобів та техніки планування, організації, регулювання та контролю. Фактично вони запускають в дію бюджетну політику, призначені для вирішення таких проблем: формування у необхідних обсягах бюджетних ресурсів; їх раціональний розподіл та використання; формування і забезпечення функціонування ефективної взаємодії окремих суб'єктів бюджетної політики.

Далі розглянемо послідовність формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій, яка містить шість етапів (рис. 1).

На *підготовчому* етапі здійснюється вибір горизонту планування, а також та формування систем інформаційного та інституційно-правового забезпечення, яке буде використано у процесі розроблення зазначеної політики. Після цього необхідно визначити ключові пріоритети і стратегічні цілі та завдання соціально-економічного розвитку території, а також обсяги необхідних ресурсів для їх досягнення. При цьому визначається потреба у фінансових ресурсах (як власних, так і позичених) для забезпечення безперервного фінансування поточних зобов'язань та погашення заборгованості на рівні території.

Другий етап формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій – *дослідницький*. На цьому етапі визначаються сильні і слабкі сторони конкретної адміністративно-територіальної одиниці на основі оцінки впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Також необхідно здійснити ретроспективний аналіз рівня розвитку території та дій органів місцевого самоврядування у його забезпеченні.

На третьому, *цільовому* етапі, відбувається формування цілей і завдань бюджетної політики розвитку територій, визначення можливих напрямів та механізмів її реалізації.

Четвертий етап формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій, *функціональний*, передбачає розроблення та відбір варіантів політики. На цьому етапі доцільно розробити декілька варіантів та сформувані альтернативні комплекси заходів щодо її втілення.

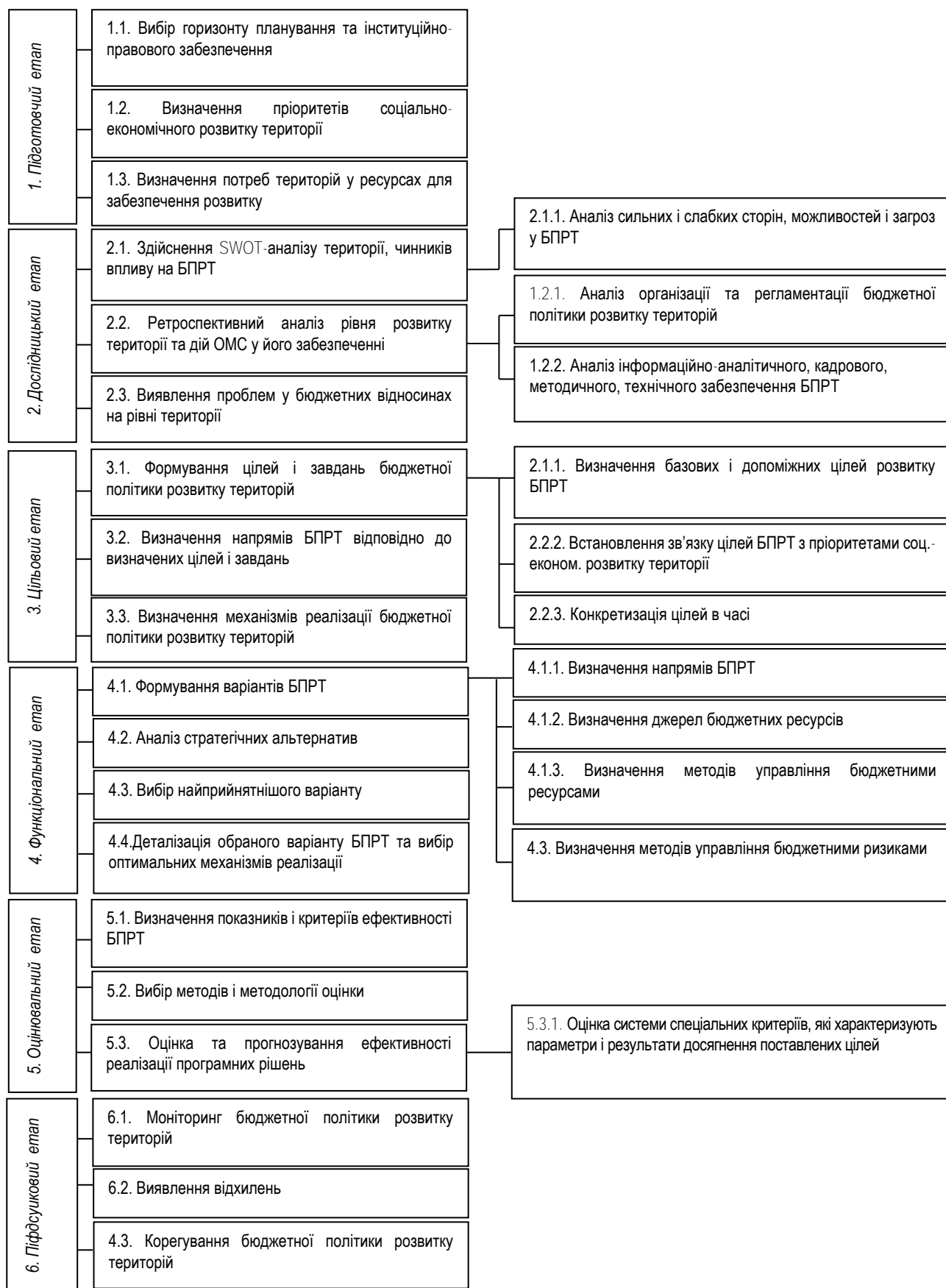


Рис. 1. Послідовність формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій (розробка автора)

Наступний, *оцінювальний етап*, має розрахунково-аналітичний характер. В межах даного етапу відбувається визначення показників і критеріїв досягнення поставлених цілей, здійснюється вибір методології оцінювання, обґрунтовуються прогнози ефективності реалізації програмних рішень.

Підсумковий етап формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій передбачає здійснення постійного моніторингу в ході її реалізації, зокрема з'ясується відповідність здійснених в межах бюджетної політики заходів

загальній стратегії розвитку території за цілями, напрямами та строками реалізації. Зміна умов бюджетної політики розвитку територій потребує постійного моніторингу для успішної її реалізації.

Важливим питанням, яке потребує особливої уваги, є управління процесами розроблення бюджетної політики розвитку територій, а також визначення окремих напрямів його здійснення, що відображено на рис.2.

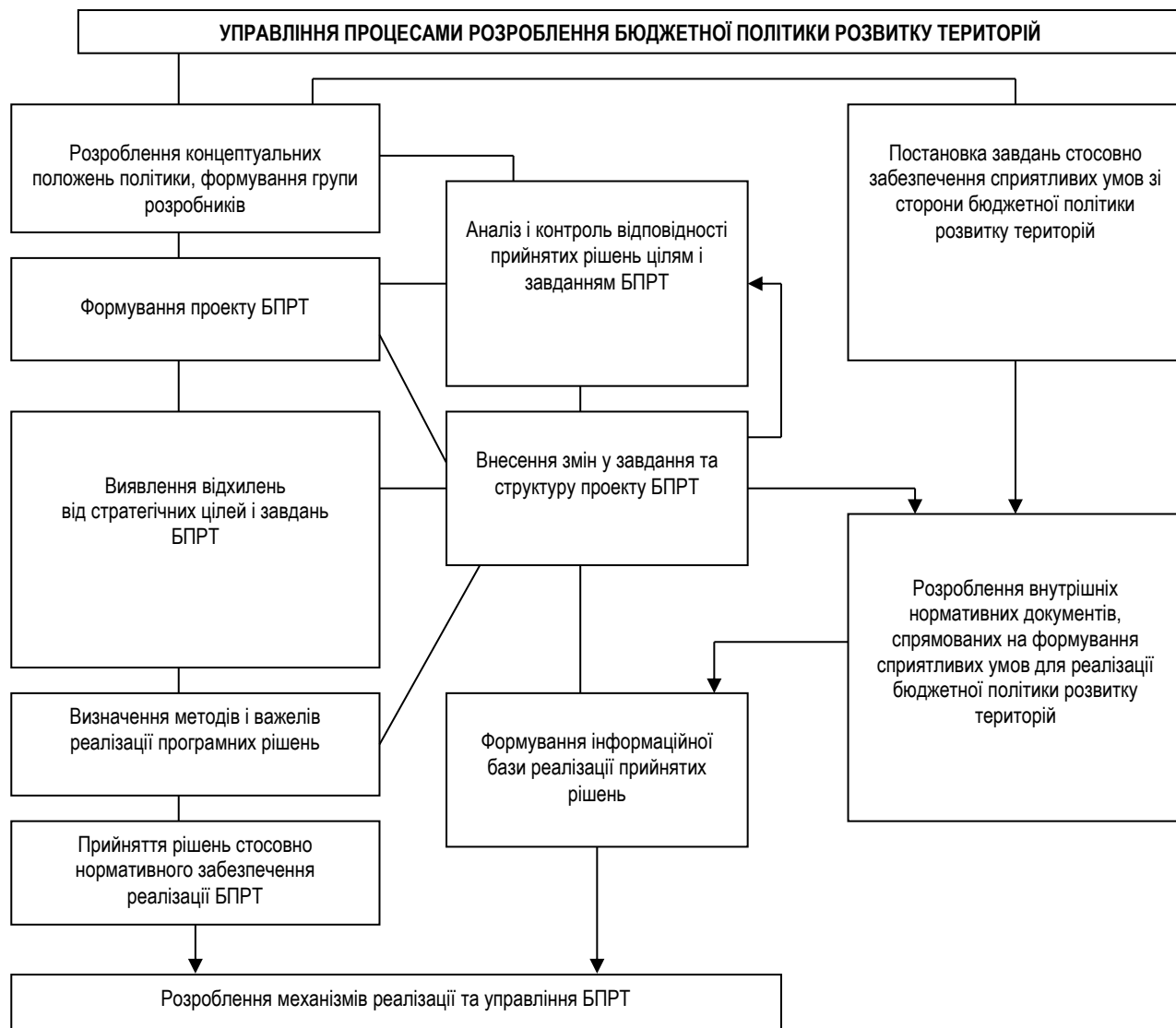


Рис. 2. Напрями управління процесами розроблення бюджетної політики розвитку територій

Перш ніж розпочати розроблення концептуальних положень та формування проекту бюджетної політики розвитку територій, необхідно прийняття рішення про створення робочої групи та визначення її складу. Основними функціями такої групи є організація робіт у напрямку вироблення відповідних рішень, забезпечення їх супроводу та доведення до виконавців, здійснення контролю за виконанням поставлених завдань. У склад робочої групи, яка займається розробленням бюджетної політики, здійснює процеси контролю та управління нею, повинні увійти висококваліфіковані фахівці, відповідальні представники органів місцевого самоврядування, які несуть пряму відповідальність за якість визначених завдань та їх виконання. Окрім них до складу робочої групи можуть

бути включені представники бізнесу, наукової сфери та громадських організацій. Рішення про створення та склад такої групи повинно прийматися на рівні органу місцевого самоврядування, відповідального за розробку бюджетної політики, і забезпечуватися відповідними повноваженнями. Така робоча група повинна функціонувати впродовж періоду реалізації бюджетної політики, а її результати (як позитивні, так і недоліки та проблеми) повинні стати предметом обговорення не лише на рівні органів місцевого самоврядування, а й безпосередньо її розробників та виконавців.

Загалом управління процесами розроблення бюджетної політики розвитку територій повинно передбачати сукупність конкретних заходів, які координують та супроводжують

бюджетну політику як на етапі її формування, так і реалізації. До них віднесемо: стратегічне бюджетне планування, транспарентність бюджетного процесу, стабільність інституційного забезпечення, фінансове стимулювання і санкції, внутрішній контроль інституцій, електронний портал бюджетної системи "Електронний бюджет", бюджетна децентралізація, бюджетний моніторинг та програмно-цільовий метод (ПЦМ). Розглянемо їх більш детально.

Першим є стратегічне бюджетне планування, яке передбачає формування головними розпорядниками бюджетних коштів плану своєї діяльності на тривалий період, визначення обсягів необхідних коштів для досягнення поставлених цілей на період від 1 до 15 років. У прикладному аспекті бюджетна політика має бути затверджена належним чином і виглядати як нормативно-правовий акт, який повинен містити інформацію щодо: цілей, завдань, принципів, а також основних напрямів бюджетної політики; макроекономічного прогнозу на довгостроковий період і його впливу на показники о бюджету; аналізу основних ризиків (соціальних, демографічних, економічних) в умовах реалізації різних варіантів довгострокового прогнозу; аналізу доходів, видатків, дефіциту (профіциту), обсягу заборгованості; прогнозу доходів і видатків бюджету та ін. Основними перевагами стратегічного бюджетного плану є такі: 1) базується на чітко сформульованих цілях і пріоритетах бюджетної політики; 2) дає оцінку відповідності поточної політики та її майбутнього впровадження фіскальній стратегії держави; 3) надає бюджетному процесу риси безперервності й наступності; 4) покращує ефективність розподілу бюджетних ресурсів, підвищуючи прозорість і підзвітність у бюджетному процесі й забезпечуючи механізм систематичного перегляду бюджетних зобов'язань і пріоритетів витрачання бюджетних коштів; 5) може слугувати своєрідним механізмом підвищення взаємодії між різними рівнями публічної влади, заохочуючи різних суб'єктів бюджетних відносин до вищого рівня залученості у бюджетний процес.

Наступним адаптивним заходом в системі управління розробленням бюджетної політики розвитку територій є забезпечення її транспарентності. У сучасних умовах вимоги до забезпечення транспарентності бюджетного процесу повинні відповідати положенням Кодексу належної практики щодо забезпечення прозорості в бюджетно-податковій сфері Міжнародного валютного фонду. Наразі в Україні при реалізації бюджетного процесу інструмент транспарентності використовується не повною мірою. Зокрема бюджетна інформація не відповідає таким критеріям, як достовірність і зрозумілість. Так, інформація про надходження до бюджетної системи України доходів, надається як оглядова статистичної інформації, без формування детального звіту та без надання документів, що підтверджують дані цифрові показники.

Забезпечення транспарентності бюджетної політики потребує створення єдиної інтегрованої інформаційної системи управління державними фінансами "Електронний бюджет", яка спрямована на забезпечення прозорості, відкритості та підзвітності діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування, а також підвищення якості фінансового менеджменту бюджетних організацій. Для досягнення визначеної мети система «Електронний бюджет» повинна забезпечити вирішення цілої низки завдань, зокрема: підвищення доступності інформації про фінансову діяльність та стан адміністративно-територіальних одиниць, про їх активи і зобов'яз-

ання; забезпечення публікації у відкритому доступі інформації про планові та фактичні результати діяльності організацій у сфері управління публічними фінансами; забезпечення інтеграції процесів складання і виконання бюджетів, ведення бухгалтерського обліку, а також складання фінансової та іншої звітності. Створення такої інформаційної системи дозволить, по-перше, вирішити питання інформаційної взаємодії бюджетних інституцій, по-друге, здійснювати ефективне управління бюджетними коштами в масштабах всієї країни, по-третє, забезпечити прозорість бюджетного процесу.

Управління розробленням бюджетної політики економічного розвитку територій повинно опиратися на інституційну стабільність, яка передбачає можливість реалізації бюджетних планів і програм навіть в умовах негативних змін бюджетного законодавства, оподаткування тощо.

За наявності у своєму розпорядженні значних фінансових ресурсів, перед місцевими органами влади постає важливе завдання – максимально ефективно їх використання, за умови забезпечення при цьому прямого взаємозв'язку між розподілом коштів і фактичними результатами їх використання відповідно до визначених пріоритетів розвитку громади. Вирішення цього завдання можна досягти при застосуванні програмно-цільового методу - методу управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу. Метою його застосування є встановлення безпосереднього зв'язку між виділенням бюджетних коштів та результатами їх використання. Використання програмно-цільового методу дозволяє забезпечити планування бюджету на середньострокову перспективу, перехід від утримання бюджетних установ до надання послуг високої якості населенню, оптимальне використання бюджетних коштів, досягнення в результаті значного економічного і соціального ефекту, підвищення обізнаності громадськості щодо ефективності витрачання коштів бюджету територіальної громади та рівня задоволення споживачів суспільних та гарантованих соціальних послуг.

Важливою складовою управління розробленням бюджетної політики розвитку територій, яка дозволяє своєчасно попередити можливі проблеми, пов'язані з виконанням бюджету, та розробити заходи для покращення якості надання суспільних послуг й підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів, є бюджетний моніторинг та оцінка ефективності виконання бюджетних програм. Моніторинг надає можливість на систематичній основі відслідковувати хід виконання програми, результати діяльності розпорядника бюджетних коштів, якість надання бюджетних послуг. Дані, отримані у ході моніторингу, є основою для здійснення оцінки ефективності бюджетної програми, яка передбачає: аналіз відповідності поставлених завдань меті бюджетної програми; аналіз відповідності результативних показників поставленим завданням та меті бюджетної програми; визначення причини неефективного чи недостатньо ефективного виконання бюджетної програми; підготовку пропозицій щодо зміни напрямів спрямування бюджетних коштів з метою досягнення максимального ефекту від їх використання; аналіз доцільності реалізації бюджетної програми в наступних бюджетних періодах або її припинення.

Оцінка ефективності бюджетної програми є ефективним інструментом аналізу, який дозволяє: відійти від практики

фінансування за принципом утримання бюджетних установ до практики, орієнтованої на забезпечення оптимального співвідношення бюджетних видатків із досягнутими результатами; покращити структуру бюджетної програми як у ході її реалізації (наприклад, уточнивши завдання програми, показники тощо), так і на стадії планування програми на наступний бюджетний період; підвищити прозорість бюджетного процесу шляхом інформування громадськості про результати оцінки бюджетних програм.

Програмно-цільове бюджетування передбачає використання таких інструментів, як фінансове стимулювання і санкції. Поєднання інструментів юридичної відповідальності (цивільної, дисциплінарної, адміністративної або кримінальної) й механізмів заохочення стимулюватиме активність учасників бюджетного процесу. Прикладом заохочень розпорядників бюджетних коштів може стати перерозподіл частини законотворених фінансових ресурсів тому одержувачу бюджетних коштів, який доклав зусиль до поліпшення їх використання. Створення системи стимулів учасників бюджетного процесу дозволить забезпечити підвищення ефективності бюджетних видатків. Щодо санкцій, то такий інструментарій в Україні розроблений і регламентується положеннями Бюджетного кодексу України.

Що ж стосується внутрішнього контролю, він повинен реалізуватися через спеціально створених у кожній інституції підрозділів внутрішнього контролю, функціями яких мають бути: аудит відповідності діяльності державного органу законодавству, внутрішнім правилам і планам цієї інституції; оцінка економічності, ефективності та результативності використання ресурсів; оцінка відповідності результатів поставленим цілям і завданням, а також превентивна функція. Діяльність таких підрозділів в обов'язковому порядку повинна підлягати контролю з боку вищого органу фінансового контролю.

У рамках управління розробленням бюджетної політики розвитку територій важливе місце належить бюджетній децентралізації, що передбачає плюралізм, відповідальність за власні дії, відхід від бюрократизації структурних та інфраструктурних інституцій, підвищення участі суспільства в прийнятті рішень щодо формування та використання бюджетних коштів тощо. Однак у цьому контексті потрібно згадати і про можливі ризики, адже децентралізація бюджетного процесу у вітчизняних умовах може призвести до розбалансування всієї системи бюджетоутворення в Україні, оскільки залишається висока ймовірність закладання в місцеві бюджети задалегідь нереальних витрат.

Забезпечення місцевих бюджетів надійними та стабільними джерелами формування доходів потребує від органів місцевого самоврядування та інших органів державної влади невідкладного впровадження системи дієвих заходів, які спрямовані на удосконалення бюджетного та податкового законодавства, що в свою чергу буде сприяти зростанню обсягів промислового виробництва, залученню кредитних ресурсів та інвестицій і в результаті знайде належне відображення у підвищенні рівня питомої ваги власних доходів місцевих бюджетів, а також на фінансово-економічних можливостях місцевої влади.

Місцеві органи влади набувають позиції реально діючих суб'єктів лише за умови реалізації демократичних засад на усіх рівнях державної влади, окрім того необхідно постійно вдосконалювати механізми управління бюджетними відносинами, і саме для цього необхідно вжити наступні заходи [5,6]:

- необхідно постійно зміцнювати ресурсну базу місцевих бюджетів заради забезпечення повноцінної дієздатності органів місцевого самоврядування;

- проводити своєчасне реформатування міжбюджетних відносин, керуючись соціально-економічними показниками та динамікою бюджетних процесів на рівні територій;
- належно підтримувати та впроваджувати інноваційні процеси (важелі, інструменти) у бюджетну систему для реального посилення економічного потенціалу територіальних одиниць;

- коректно формувати і застосовувати заохочення та стимули, щодо нарощування обсягів власних джерел фінансування місцевими органами виконавчої влади та місцевого самоврядування;

- здійснювати повноцінне використання програмно-цільового методу у плануванні та виконанні місцевих бюджетів;
- забезпечити дієвість та ефективність фінансового контролю на державному, регіональному та місцевому рівнях.

В умовах адміністративно-територіальної реформи зросла об'єктивна необхідність у розробці та коректуванні довгострокових стратегій розвитку адміністративно-територіальних одиниць, удосконалення програм соціального та економічного розвитку з врахуванням стратегічних пріоритетів. Саме грамотно побудована бюджетна політика у структурі таких стратегій і програм, а також належне управління процесами її розроблення, дозволить своєчасно та у повному обсязі вирішувати встановлені завдання та проблеми територій.

Список використаної літератури:

1. Бугай Т. Система інституційного забезпечення бюджетного процесу в Україні. Вісник КНТЕУ. 2015. №2. С. 103-118
2. Тимошенко М.В. Тенденції середньострокового бюджетування в країнах ЄС та перспективи застосування в Україні. Ефективна економіка. 2012. №12. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1684>
3. Возняк Г. В. Бюджетне вирівнювання: теоретико-методологічні аспекти / Г. В. Возняк // Фінанси України. - 2017. - № 4. - С. 42-54. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2017_4_5
4. Возняк Г. В. Регіональний розвиток: сутність і методологічна основа / Г. В. Возняк // Регіональна економіка. - 2015. - № 3. - С. 34-43. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2015_3_6.
5. Пелехатий А.О. Бюджетна політика у забезпеченні розвитку територій: концептуальні домінанти та напрями модернізації: [монографія] / А.О. Пелехатий. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2019. – 386 с.
6. Пелехатий А.О. Обґрунтування нової парадигми бюджетної політики розвитку територій в умовах реформування публічних фінансів в Україні. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», №7, 2019 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7191>
7. Данько, Ю. І. Конкурентні засади сталого розвитку сільських територій. Регіональна економіка, 2017, 3: 70-76.

References:

1. Buhai T. (2015). Systema instytutsiinoho zabezpechennia biudzhethnoho protsesu v Ukraini [System of institutional support of the budget process in Ukraine]. *Visnyk KNTEU [KNTEU Bulletin]*. Vol. 2. pp. 103-118
2. Tymoshenko M.V. (2012). Tendentsii serednostrokovoho biudzhetuвання v krainakh YeS ta perspektyvy zastosuvannya v Ukraini [Medium-term budgeting trends in EU countries and prospects for application in Ukraine]. *Efektivna ekonomika - Effective Economics*, Vol. 12. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1684>
3. Vozniak H. V. (2017). Biudzhethne vyvniuvannya: teoretyko-metodolohichni aspekty [Budgetary equalization: theoretical and methodological aspects]. *Finansy Ukrainy - Finance of Ukraine*, Vol. 4, pp. 42-54. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2017_4_5
4. Vozniak H. V. (2015). Rehionalnyi rozvytok: sutnist i metodolohichna osnova [Regional development: essence and methodological basis]. *Rehionalna ekonomika - Regional economy*, Vol. 3, pp. 34-43. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/regek_2015_3_6.
5. Pelekhaty A.O. (2019). Biudzhethna polityka u zabezpechenni rozvytku terytorii: kontseptualni dominanty ta napriamy modernizatsii [Budget Policy in Territorial Development: Conceptual Dominants and Directions for Modernization]. Lviv: Lvivskyi natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka, 386 p. [in Ukrainian].
6. Pelekhaty A.O. Obhruntuvannya novoi paradyhmy biudzhethnoi polityky rozvytku terytorii v umovakh reformuvannya publicnykh finansiv v Ukraini [Substantiation of the new paradigm of budgetary policy of territorial development in the context of public finance reform in Ukraine]. *Efektivna ekonomika - Effective Economics*, №7. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7191>. [in Ukrainian].

Pelekhaty A., PhD, Ivan Franko National University of Lviv (Lviv, Ukraine)

Methodological principles for managing the formation and implementation of a budgetary policy for the development of areas

The article explores the set of theoretical and methodological foundations for managing the processes of formation and implementation of the budget policy of territorial development. The mechanisms of the budgetary policy of territorial development (responding to the solution of strategic and tactical tasks) are considered. The sequence of formation and implementation of the budget policy of territorial development is analyzed, which contains six stages: preparatory (the choice of planning horizon, formation of systems of information and institutional legal support; determination of priorities of socio-economic development of territories and their needs for resources), research (carried out by SWOT- analysis of the territory, retrospective analysis of the level of development of the territory, identified problems in the budgetary relations at the level of the territory), targeted (goals and objectives are formed budget policy, development directions and implementation mechanisms are defined), functional (formation of BPT options, analysis of strategic alternatives, selection of the most suitable options and detail of the selected option), evaluation (determination of indicators and performance criteria of BPT, selection of methods and methodologies of evaluation, evaluation and forecasting of effectiveness implementation of software solutions), final (monitoring, detection of deviations and their correction). The directions of management of processes of development of the budgetary policy of development of territories are defined. There is a set of measures that coordinate and accompany the budget policy both at the stage of its formation and implementation: strategic budget planning, transparency of the budget process, stability of institutional support, financial incentives and sanctions, internal control of institutions, electronic portal of the budget system "Electronic Budget", budget decentralization, budget monitoring, and programmatic targeting (PCM). Measures have been proposed to improve the mechanisms for managing the budgetary relations of local authorities.

Key words: budget policy, development, territories, management, mechanisms.

Дата надходження до редакції: 21.08.2019 р.

ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У ПИТАННЯХ АДМІНІСТРУВАННЯ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

Прокіпчук Левко Ігорович
аспірант

Львівський національний університет імені Івана Франка (м.Львів, Україна)

ORSID 0000-0003-3979-3100

prokipchuk0017@gmail.com

У статті досліджено досвід Європейського Союзу у питаннях адміністрування митних платежів. Визначено основні категорії митних платежів, які справляються на території ЄС (імпортне мито; експортне мито; антидемпінгове мито; компенсаційне мито; сільськогосподарські мита; податок на додану вартість; акцизи). Розглянуто критерії за якими можна класифікувати мита у ЄС (за характером зовнішньоекономічних операцій (імпортні, експортні), за способом встановлення ставок (адвалерні, специфічні, змішані), сільськогосподарські мита (постійні, сезонні), за цілями стягнення (звичайні, спеціальні)). Досліджено питання справляння податку на додану вартість та акцизного збору у країнах Співтовариства. Зазначено види послуг за які митне законодавство ЄС допускає у ряді випадків стягнення митними органами держав-членів митних зборів як плату за додаткові послуги. Запропоновано заходи спрямовані на підвищення організації роботи з адміністрування митних платежів в країнах ЄС.

Ключові слова: митні платежі, податок на додану вартість, а, адміністрування, Європейський Союз.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.12>

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси щодня розширюють свої межі, що сприяє розвитку економіки держав, зростанню науково-технічного прогресу, перерозподілу трудових ресурсів, товарній глобалізації та створює ряд інших передумов для соціально-економічного розвитку держав-членів Європейського Союзу. Кінцевим результатом такого процесу повинно стати вільне переміщення товарів, послуг, об'єктів інтелектуальної власності, капіталів, робочої сили через території різних держав і поступове зникнення торгових бар'єрів між ними. Такі зміни поступово запроваджуватимуться і в національній економіці, що сприятиме розвитку партнерських стосунків між Україною та країнами Співтовариства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика адміністрування митних платежів на території Європейського Союзу та можливості впровадження кращих практик в Україні все частіше привертає до себе увагу вітчизняних вчених. До неї неодноразово зверталися такі українські науковці, як Денисенко В., Крисоватий А., Мазур А., Семенчук Н., Юрій С. та ін. Водночас наукові розробки у галузі митної справи та можливості впровадження кращих міжнародних практик не охоплюють увесь спектр проблем, відтак, потребують поглибленого вивчення та надання пропозицій щодо імплементації в українське законодавство.

Метою статті є дослідження європейського досвіду у питаннях адміністрування митних платежів.

Виклад основного матеріалу. Митні платежі котрі справляються у Європейському Союзі можна розділити на наступні категорії [1]:

- імпортне мито;
- експортне мито;
- антидемпінгове мито;
- компенсаційне мито;
- сільськогосподарські мита;
- податок на додану вартість;
- акцизи.

Ще одним різновидом митних платежів є митні збори, котрі сплачуються за митне оформлення товарів, однак митні

збори не надходять до бюджету Співтовариства, так як правовою основою їх встановлення є нормативно-правове законодавство окремих країн членів ЄС.

Основною метою справляння мита на території Європейського Союзу є захист національних товаровиробників. Також, це один з різновидів наповнення бюджетів, в такому випадку мита виконують фіскальну функцію.

Мито – це обов'язковий особливий вид податку, що стягується митними органами країни при ввезенні товару на її митну територію або його вивозі з цієї території і що є невід'ємною умовою такого ввезення або вивозу відповідно до її законодавства.

Можна виділити наступні функції функцій мита [2]:

– захисна – передбачає формування бар'єрів, що перешкоджають проникненню товарів на митну територію країни. Митний тариф за своєю суттю виконує захисну функцію навіть тоді, коли вітчизняна продукція не вступає в пряму конкуренцію з іноземними товарами;

– фіскальна – формує доходну частину державного бюджету. Застосування митних платежів завжди виконує фіскальну функцію, оскільки митний тариф завжди є податком;

– регулятивна – формує раціональну структуру експорту та імпорту. За допомогою мита держава може здійснювати контроль над обсягами і характером товаропотоку, тобто стимулювати рух товарів або навпаки;

– політична – здійснює економічний тиск на інші держави чи надає їм митні пільги. Держава стосовно інших країн застосовує економічні заходи, з боку яких, у свою чергу, можлива відповідь за принципом «дія-протидія». Це є однією із форм міжнародної економічної взаємодії.

Мито як і непрямі податки нараховуються на вартість товару впливаючи на його кінцеву ціну, однак це відбувається лише одноразово при перетині кордону (експорті чи імпорту товару). Також, на відмінно від податку на додану вартість мито при його подальшому вивезенні не повертається імпортеру, більш того у значній кількості випадків стягається й експортне мито. Іншими відмінностями від непрямих податків

є різні ставки в залежності від виду товару та можливість повного або часткового звільнення від сплати мита в залежності від виду товару.

Мита у Європейському Союзі класифікуються за рядом критеріїв (рис. 1), основними з яких є: за характером зовнішньоторговельних операцій, за способом встановлення ставки, сільськогосподарські мита, за цілями стягнення [2].

Необхідно зазначити, що на сьогодні близько 99% ставок мит розвинутих країн, в тому числі й держав-членів ЄС, є пов'язаними згідно із зобов'язаннями про тарифні поступки в рамках СОТ, а їх середньозважена ставка не перевищує 5% (за винятком сільськогосподарських зборів). Таким чином, абсолютна більшість ставок Єдиного митного тарифу

ЄС є конвенційними за своєю сутністю, адже вони встановлені відповідно до міжнародних угод. Дотримуючись домовленостей, досягнутих у ході декількох раундів торговельних переговорів у рамках ГАТТ і СОТ, ЄС послідовно знижує ставки імпорتنих мит. За даними СОТ, середня ставка мит у ЄС становить 6,9%, причому, для сільськогосподарської продукції середня ставка дорівнює 17,3%, для інших товарів (крім бензину) – 4,5%. Різниця між мінімальною й максимальною ставками мит становить: для сільськогосподарської продукції від 0 до 236,4%, для іншої продукції від 0 до 26%. Крім того, багато товарів одержують в Співтоваристві тарифні преференції.

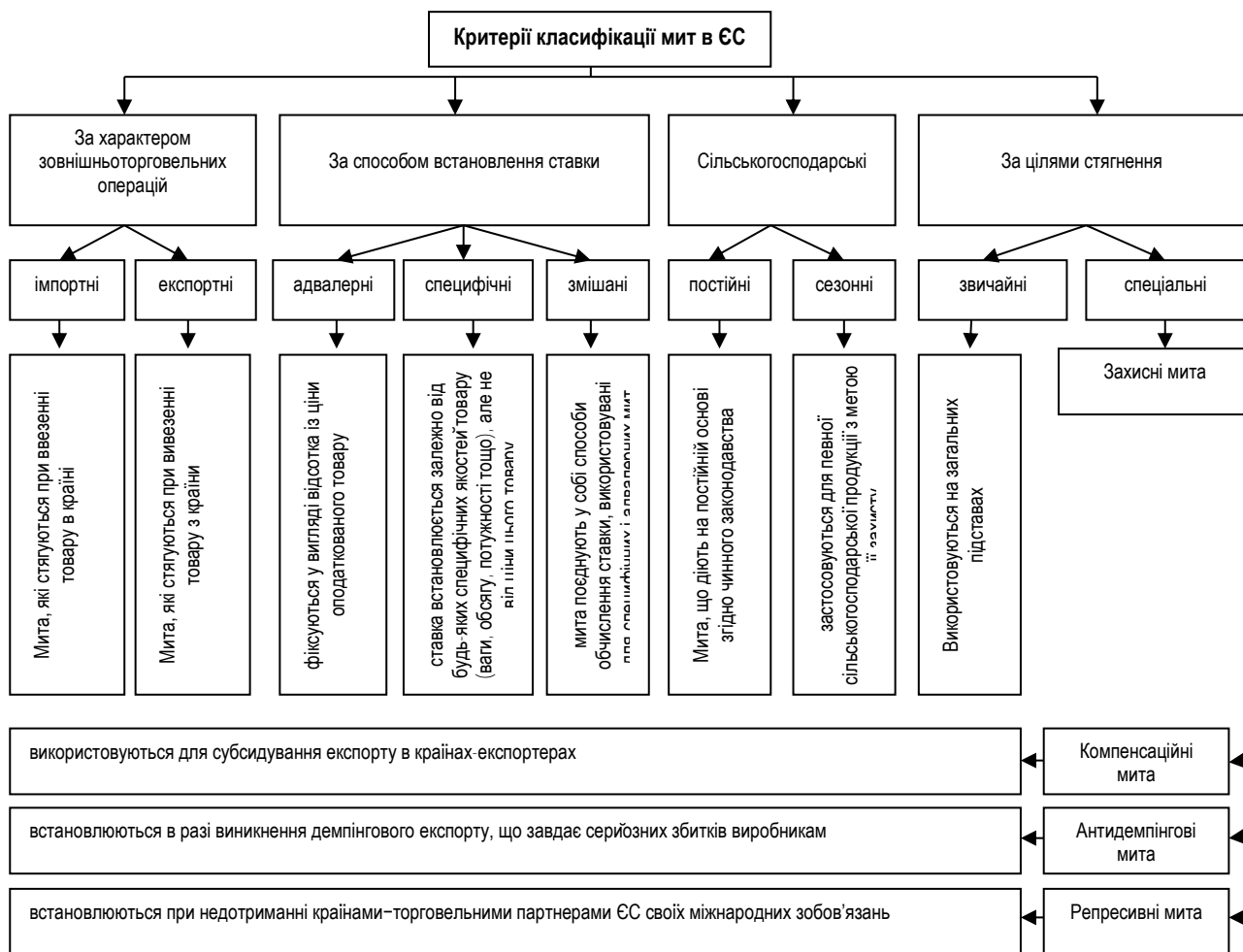


Рис. 1. Критерії класифікації мит на території ЄС

Митний кодекс ЄС дорівнює до мит збори, що мають рівнозначний ефект. Це дозволяє поширити норми митного права Співтовариства на різні збори, застосовувані Співтовариством і державами-членами поза рамками спільної торговельної політики. При кваліфікації таких зборів Суд ЄС приділяє ключову роль ефекту (наслідкам) зборів, а саме – чи призводить застосування збору до дискримінації іноземних товарів. Відповідно до умов митного союзу, збори, що вводяться державами-членами у відношенні ввезених товарів або товарів, що вивозяться, при наявності ефекту, рівнозначного митам, підлягають забороні [3].

Ще одним видом митних платежів є податки з обігу та акцизи. Основним різновидом податків з обігу в країнах ЄС є

податок на додану вартість. Характер ПДВ передбачає, що товари внутрішнього виробництва й імпортовані товари підлягають рівному обкладанню, тому ПДВ на імпортовані товари сплачується так само, як і при внутрішньому обігу. Варто зазначити, що з 1 січня 1993 р. при ввезенні товарів з однієї країни ЄС до іншої підстав для обкладання ПДВ не виникає. Збір ПДВ при імпорті товарів у ЄС із третіх країн носить не дискримінаційний (як імпортні мита), а компенсаційний характер, оскільки забезпечує рівність між товарами внутрішнього виробництва й імпортованими. Таким чином, природу ПДВ можна визначити як зрівняльну.

Незважаючи на значні успіхи в гармонізації права держав-членів у галузі непрямого оподаткування, дотепер не

вирішене питання про введення єдиної ставки ПДВ у Співтоваристві. Ставки ПДВ установлюються державами-членами самостійно, хоча й з дотриманням установлених у Співтоваристві в 1993 р. верхніх і нижніх меж. Тому, якщо мита на імпортований товар можуть стягуватися на всій митній території ЄС по ставці, установленій Єдиним митним тарифом, то ПДВ повинен стягуватися по ставці, що діє в країні-імпортері. Така ситуація багато в чому суперечить свободі пересування товарів у Співтоваристві, оскільки обмежує можливості імпортерів Співтовариства при виборі місця митного оформлення товарів.

В рамках ЄС запроваджена єдина система оподаткування ПДВ для спрощення переміщення товарів всередині спільноти. Основним документом, що регулює дану сферу, є Директива 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 року «Про спільну систему податку на додану вартість» з подальшими змінами та доповненнями.

Директива встановлює загальні уніфіковані правила, проте надає країнам-учасникам можливість застосовувати свої винятки із загальних правил у таких важливих питаннях як порядок і умови реєстрації платників податку, категорії товарів та послуг, які оподатковуються за зниженими ставками, розміри цих ставок та ін.

Директива ЄС визначає правила застосування ставок податку на додану вартість.

Країни-члени ЄС можуть самостійно визначати стандартну ставку VAT на своїх територіях, але, згідно з директивою, вона не може бути менше 15%. Знижені ставки застосовуються до наступних категорій товарів та послуг, визначених у додатках до директиви:

- продукти харчування для людей та тварин;
- постачання води;
- медичне обладнання та фармацевтичні препарати;
- послуги перевезення пасажирським транспортом.

Знижені ставки можуть застосовуватися тільки до категорій товарів і послуг, зафіксованих в даній директиві. Їх перелік і характеристики встановлює держава в рамках своєї юрисдикції. Знижена ставка не може бути менше 5%.

Так, основні ставки ПДВ в країнах ЄС станом на 1 січня 2017р. коливаються: Люксембург – 17 %, Мальта – 18 %, Німеччина, Кіпр, Румунія – 19 %, Австрія, Болгарія, Великобританія, Словаччина, Франція, Естонія – 20 %, Бельгія, Іспанія, Латвія, Литва, Нідерланди, Чехія – 21 %, Італія, Словенія – 22 %, Ірландія, Польща, Португалія – 23 %, Греція, Фінляндія – 24 %, Данія, Хорватія, Швеція – 25 %, Угорщина – 27 % [5,6].

Якщо ПДВ є загальним податком з обігу, то акцизи являють собою приклад спеціального споживчого податку, тому що накладаються тільки на окремі види товарів, які користуються особливим попитом на внутрішньому ринку. У ЄС до категорії підакцизних товарів відносяться пиво, вино, міцні алкогольні напої, мінеральні мастила, деякі види палива, тютюнові вироби, деякі предмети розкоші. Відносно оподатковуваних товарів акцизи також носять зрівняльний характер, оскільки поширюються і на внутрішні, і на імпортовані товари даної категорії. Аналогічно ПДВ, з 1 січня 1993 р. акцизи не стягуються при ввезенні підакцизного товару з однієї країни ЄС до іншої, але стягуються при імпорті підакцизних товарів на митну територію ЄС. Ставки акцизів установлюються державами-членами на основі гармонізованих правил. На

відміну від ПДВ і мита, яке переважно є адвалерним, (тобто, обчислюваним у відсотках від митної вартості товару), акцизи, як правило, являють собою специфічні збори Вони обчислюються у фіксованій ставці на одиницю товару (маси товару, вмісту алкоголю тощо). При експорті підакцизних товарів вартість акцизів, аналогічно ПДВ, повертається експортерам, що передбачено правилами ГАТТ.

Митне законодавство ЄС допускає у ряді випадків стягнення митними органами держав-членів митних зборів як плату за додаткові послуги, надані за запитом декларантів. До таких послуг відносяться:

а) аналіз і експертна оцінка зразків товарів, а також їхнє поштове пересилання на запити з питань застосування митного законодавства;

б) зберігання товарів на складах тимчасового зберігання понад установлені строки;

в) перевірка товару імпортером до подання митної декларації;

г) знищення товару, якщо це тягне витрати митних органів;

д) перевірка товарів з метою верифікації, якщо це тягне витрати митних органів;

е) проведення митного оформлення в неробочий час або поза встановленим для цього місцем.

На жаль, можливість гармонізації митного законодавства України за вимогами ЄС суттєво гальмується через надання пріоритету фіскальній функції митних органів, що надзвичайно ускладнює можливість тісної співпраці з країнами ЄС. У промислово розвинутих країнах мито виконує перш за все регулюючу функцію, а не фіскальну, і надходження від справляння ввізного мита складають не більше 0,3% ВВП, на відміну від України, митна служба якої відіграє ваджливу роль в процесі наповнення державного бюджету. Перетворення митних органів України у фіскальні зменшує можливості реалізації інших їх функцій та створює перешкоди для міжнародного співробітництва та ефективної боротьби з митними правопорушеннями. Як наслідок, збільшуються масштаби ухилення від сплати податків, зменшується конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника, не приділяється належної уваги розвитку співробітництва на міжнародній арені тощо.

Членство України в СОТ, прагнення до членства в Європейському Союзі, а також з огляду на процеси інтеграції в потік міжнародного товарообігу вимагають адаптування норм митного права до стандартів світової спільноти.

Питання порядку справляння митних платежів врегульовані в міжнародних договорах, учасницею яких є і Україна. Серед таких міжнародних угод можна виділити оновлену Конвенцію про спрощення та гармонізацію митних процедур (далі – Конвенція) та Протокол про Єдиний порядок справляння митних платежів в державах учасниках СНД (далі Протокол). В Конвенції передбачено порядок справляння та повернення митних платежів в аспекті функціонування кожного виду митного режиму [70], натомість в Протоколі передбачено порядок, без врахування виду обраного митного режиму. Підхід передбачений в Протоколі, на думку автора, не може сприяти ефективному застосуванню митно-тарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі.

Застосування єдиного порядку без врахування виду

митного режиму в недостатній мірі враховує приватні інтереси, які можуть бути реалізовані при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Справляння мита в залежності від виду митного режиму дозволить надати перш за все гарантії для приватних суб'єктів через прозорість митного регулювання, а також сприятиме ефективній реалізації завдання митних органів по застосуванню митно тарифних засобів регулювання.

Взірцем порядку справляння мита можуть бути правові рішення митного права ЄС. Інтеграційні процеси в Україні вимагають адаптації національних норм до стандартів Європейської Спільноти, оскільки існування в рамках ЄС митного союзу означає встановлення єдиної митної політики та єдиного митного права для всіх держав-членів.

В нормативному доробку ЄС правові положення щодо порядку справляння митних платежів викладені з врахуванням правил міжнародних нормативних актів, серед яких і положення Конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур.

Підсумовуючи вищезазначене, приходимо до висновку, що основними заходами, спрямованими на підвищення організації роботи з адміністрування митних платежів, є:

- покращення організаційно-правового забезпечення

діяльності митних органів;

- обмеження термінів подання висновків експертними підрозділами з метою забезпечення вимог Митного кодексу щодо оформлення повної митної декларації;

- вдосконалення організаційних заходів шляхом: посилення контролю митних органів за правильністю класифікації та визначення країни походження товарів, стосовно яких встановлено диференційовані ставки ввізного мита і спеціальні та антидемпінгові заходи;

- проведення аналізу класифікаційних імпорту та перегляду переліку товарів "групи ризику";

- активізації співпраці з виробниками і імпортерами товарів;

- створення електронної митниці, як багатофункціональної комплексної системи, що поєднує інформаційно-комунікативні технології та сукупність механізмів їх застосування.

Висновки. Вирішення зазначених питань на практичному рівні та використання досвіду Європейського Союзу дозволить підвищити якість митного регулювання та вдосконалити процес адміністрування митних платежів органами Державної митної служби України.

Список використаної літератури:

1. Денисенко В. В. Правове забезпечення митної політики : міжнародно-правові стандарти та українське законодавство : навч. посіб. / В. В. Денисенко – Запоріжжя : ЗНТУ, 2018. – 326 с.
2. Молчанова А. Митні платежі як складова доходів Державного бюджету України. Економічні студії, 2017. №5(18). С. 83-87
3. Taxation trends in the European Union. 2010 edition Data for the EU Member States and Norway / European Commission. Taxation and customs. Union. Euro stat. – Luxembourg of ce for of cial publications of the European communities. – 2010. – 445 p.
4. Пелехатий А.О. Бюджетна політика у забезпеченні розвитку територій: концептуальні доміанти та напрями модернізації: [монографія] / А.О. Пелехатий. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2019. 386 с.
5. Пелехатий А.О. Обґрунтування нової парадигми бюджетної політики розвитку територій в умовах реформування публічних фінансів в Україні. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка», №7, 2019 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7191>

References

1. Denysenko V. V. (2018). Pravove zabezpechennia mytnoi polityky: mizhnarodno-pravovi standarty ta ukrainske zakonodavstvo [Legal Support for Customs Policy: International Legal Standards and Ukrainian Legislation]. Zaporizhzhia: ZNTU, 326 p.
2. Molchanova A. (2017). Mytnni platezhi yak skladova dokhodiv Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy [Customs payments as a component of the State Budget of Ukraine]. Ekonomichni studii- Economic Studies. Vol. 5(18). pp. 83-87
3. European Commission. Taxation and customs. Union. Euro stat. (2010). Taxation trends in the European Union. 2010 edition Data for the EU Member States and Norway. Luxembourg of ce for of cial publications of the European communities. 445 p.
4. Pelekhatyi A.O. (2019). Biudzhetna polityka u zabezpechenni rozvytku terytorii: konseptualni dominanty ta napriamy modernizatsii [Budget Policy in Territorial Development: Conceptual Dominants and Directions for Modernization]. Lviv: Lvivskiy natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka, 386 p. [in Ukrainian].
5. Pelekhatyi A.O. Obhruntuvannia novoi paradyhmy biudzhetnoi polityky rozvytku terytorii v umovakh reformuvannia publicnykh finansiv v Ukraini [Substantiation of the new paradigm of budgetary policy of territorial development in the context of public finance reform in Ukraine]. Efektyvna ekonomika - Effective Economics, №7. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7191>. [in Ukrainian].

Prokipchuk L.I., PhD student, Ivan Franko National University of Lviv (Lviv, Ukraine)

The European Union experience in customs payment administration issues: theoretical basis and practical recommendations

The article explores the experience of the European Union in customs administration issues. The main categories of customs payments are levied within the EU (import duty; export duty; anti-dumping duty; countervailing duty; agricultural duties; value added tax; excise duties). The criteria by which the duties in the EU can be classified (by the nature of foreign trade operations (import, export), by the method of setting rates (ad valorem, specific, mixed), agricultural duties (constant, seasonal), by levies (ordinary, special)) are considered. The basic functions of the duty are defined: protective, fiscal, regulatory, political. The issue of value added tax and excise duty in the countries of the Community has been investigated. Indicates the main value added tax rates in the European

Union (Luxembourg - 17%, Malta - 18%, Germany, Cyprus, Romania - 19%, Austria, Bulgaria, United Kingdom, Slovakia, France, Estonia - 20%, Belgium, Spain, Latvia, Lithuania, Netherlands, Czech Republic - 21%, Italy, Slovenia - 22%, Ireland, Poland, Portugal - 23%, Greece, Finland - 24%, Denmark, Croatia, Sweden - 25%, Hungary - 27%.) . The types of services for which the customs legislation of the EU allows in some cases of collection by customs authorities of the Member States of customs duties as payment for additional services are specified, namely: analysis and expert evaluation of samples of goods; storage of goods in temporary storage warehouses for a longer period; inspection of the goods by the importer before submission of the customs declaration; destruction of the goods if this entails the expense of the customs authorities; inspection of goods for verification purposes, if this entails the expense of customs authorities; Carrying out customs clearance during off-hours or outside the designated place. The measures are proposed to increase the organization of work on the administration of customs payments in EU countries.

Key words: customs duties, value added tax, excise duties, administration, European Union.

Дата надходження до редакції: 27.08.2019 р.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Шушулков С.Д.

здобувач

Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка (м. Харків, Україна)

kryukovaia1@rambler.ru

В статті визначена сутність рекреаційних ресурсів, досліджені основні засади використання та оцінка туристично-рекреаційного потенціалу країни. Проведена оцінка передумов розвитку економіки за рахунок туризму на основі Індексу конкурентоспроможності. Визначено сутність рекреаційного землекористування, проведена оцінка розподілу за підтипами використання. Доведено, що рекреаційний потенціал зосереджується на землях практично всіх категорій за основним цільовим призначенням. Проведено розподіл земельного фонду за категоріями та районування рекреаційного землекористування.

Ключові слова: рекреаційні ресурси, туристично-рекреаційний потенціал, рекреаційне землекористування, категорії земель.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.13>

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку національного господарства значних трансформацій зазнає туристично-рекреаційний сектор національної економіки. Водночас, туризм і рекреація є високодохідними галузями світової економіки, а для окремих регіонів виступають імпульсом для стійкого економічного зростання. За даними [1], на туризм припадає близько 12 % загальносвітового валового продукту та 7 % світових інвестицій. Безпосередньо у сфері туристичних послуг зайнято понад 260 млн осіб, що становить близько 10 % працюючих. У світовій системі господарства туризм сьогодні посідає провідні позиції: більш ніж у 40 державах туризм є головним джерелом наповнення бюджету, а ще у 70 – однією з трьох основних статей.

В той же час, повноцінний розвиток туристичної і рекреаційної сфери істотно впливає на такі сектори національної економіки як транспорт, зв'язок, готельне і ресторанне господарство, роздрібна торгівля, харчова промисловість, фінанси і страхування, тощо. Завдяки цьому покращується економічна ситуація, створюються додаткові робочі місця на постійній чи сезонній основі. Отже, в умовах економічної кризи одним із чинників стимулювання економіки може стати розвиток туристично-рекреаційної діяльності, основою якого є природні рекреаційно-туристичні ресурси та умови. В такому ключі слід звернути увагу на те, що рекреаційна діяльність має чітко виражену орієнтацію на природні ресурси, які можуть бути використані для організації різних форм і видів відпочинку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання щодо сутності, змісту та розвитку теорії і практики рекреаційної діяльності закладені працями П.Г. Олдака, В.С. Преображенського, Ю.О. Веденіна, І.В. Зоріна, М.С. Мироненка, І.Т. Твердохлебова та ін. Особливості територіальної оцінки і організації природно-рекреаційного потенціалу досліджуються у публікаціях Н.Ф. Реймерса О.О. Бейдик, Л.В. Черчик, О.О. Любіцевої, В.П. Руденка та багатьох інших. Дослідження, що стосуються рекреаційного землекористування, розкриті у працях А.М. Третьяка, Н.М. Ступеня, Т.Є. Каліни, А.Ю. Якимчук та інших авторів. Проте залишається невизначеним та дискусійним широке коло питань, що стосуються формування, організації використання, соціально-економічної оцінки та розвитку рекреаційного землекористування.

Постановка завдання. Метою даної публікації є обґрунтування теоретичних засад та дослідження соціально-економічних передумов для розвитку рекреаційного землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна посідає одне із провідних місць в Європі щодо забезпеченості рекреаційними ресурсами, під якими розуміють сукупність компонентів природного середовища та антропогенної діяльності, які завдяки унікальності, історичній та художній цінності, естетичній привабливості і лікувально-оздоровчим властивостям можуть бути використані для організації різних видів і форм рекреації та туризму [2]. Майже в усіх областях України наявні рекреаційні ресурси, серед яких домінують санаторно-курортні. Унікальні рекреаційні ресурси зосереджені в Карпатах, які вирізняються ідеальними умовами для організації як літнього, так і зимового відпочинку. Значні запаси мінеральних вод розміщені у Львівській (Трускавець, Моршин, Східниця, Великий Любін, Немирів), Полтавській (Миргород), Вінницькій (Хмельник) областях.

Так, за даними [6, 7], курортні та рекреаційні території нашої країни становлять близько 9,1 млн га (близько 15 % від усієї території). У країні налічується понад 63 тис. річок, серед яких 9 – великих з площею водозбору понад 50 тис. км². До водних туристичних ресурсів також належать понад 8 тис. озер і лиманів із загальною площею дзеркала 4021,5 км². Крім того, на території України є понад 28 тис. ставків і 7 великих каналів, загальною протяжністю 1021 км. Усі гідрологічні об'єкти мають високий ступінь привабливості та інші цінні властивості для організації рекреації і туризму.

Загальна площа земель лісового фонду – 10,6 млн. га, більшість з яких можуть бути використані до потреб рекреації, при цьому передбачається збільшення показника лісистості до 20%. Сприятливі кліматичні умови і мінеральні води, експлуатаційні запаси яких становлять 64865,7 м³ на добу, є також потужною основою організації рекреаційної діяльності в країні. Для потреб туризму в Україні використовують біосферні природні та етнокультурні центри, різноманітні об'єкти природно-заповідного фонду, на базі яких створюється фундаментальна структура екологічного туризму. На державному обліку перебуває понад 130 тис. пам'яток, з яких 57206 – пам'ятки археології, 51364 – пам'ятки історії, 5926 – пам'ятки монументального мистецтва, 16293 – пам'ятки архітектури та містобудування [6]. Проте, маючи значні природні

і культурно-історичні ресурси, Україна не використовує їх належним чином для інтенсифікації розвитку туристичного сектору економіки.

Так, за даними Світового економічного форуму, Україна наразі використовує менш ніж третину від наявного туристичного та рекреаційного потенціалу. За експертними оцінками, при повноцінному розкритті українського туристичного потенціалу надходження до бюджетів усіх рівнів можуть становити приблизно стільки ж (близько 10 млрд. дол. США на рік), скільки отримують країни, співвимірні з Україною за туристично-рекреаційним потенціалом. Отже, туристично і рекреаційна діяльність країни можуть і повинні стати засобом загальнодоступного повноцінного відпочинку, оздоровлення та джерелом наповнення місцевих і державного бюджетів.

Згідно світового рейтингу конкурентоспроможності країн у сфері подорожей і туризму, позиції окремої країни на світовому ринку формуються на підставі ряду показників, які характеризують сприятливість середовища в країні для розвитку туризму, державну політику, інфраструктуру та наявні природні та культурні ресурси. Всесвітнім економічним форумом опубліковано рейтинг країн світу за Індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму на 2017 рік. Перше місце у рейтингу посіла Іспанія. До лідируючої десятки також увійшли Франція, Німеччина, Японія, Великобританія, США, Австралія, Італія, Канада та Швейцарія. Слід зазначити, що за оцінками експертів Всесвітньої туристичної організації, світовий ринок туризму багато років поспіль зростає та продовжує демонструвати стійкість, незважаючи на складності, які передусім пов'язані із забезпеченням безпеки.

Натомість, маючи всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму, ми все ще поступаємось у його розвитку багатьом країнам світу. Україна за Індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму 2017 року отримала оцінку в 3,5 бали з семи можливих і опинилась на 88 місці із 136 країн світу. У попередньому рейтингу 2015 року дослідження України за цим Індексом не проводилась. Разом з тим, порівнюючи з доступною оцінкою за 2013 рік, коли ми посідали 76 місце з 140 країн світу, нами втрачено 12 позицій.

Внесок туристичної індустрії України експертами оцінюється у 1,3 млн. дол. США або 1,4% ВВП, в українській сфері туризму зайнято 214,4 тис. осіб або 1,2% від загального числа зайнятих. Для порівняння, у Польщі туристична сфера оцінена у майже 8 млн. дол. США або 1,7% ВВП, занятість – 275, 4 тис. осіб або 1,7%; у Туреччині – 35,9 млн. дол. США або 5% ВВП, зайнятість – майже 600 тис. осіб або 2,3% від зайнятого населення. Як показує аналіз даних дослідження, в нашій країні бізнес-середовище не сприяє розвитку сфери туризму, про що свідчить 124 місце за цією складовою. Негативний вплив має рівень безпеки в країні – 127 місце.

Проблемною зоною залишається стан природних ресурсів, що оцінюється на рівні 2,3 бали (115 місце), а за показником стійкості екологічного середовища Україна посідає 97 місце. Не рятує становища і показник кількості природних об'єктів світової спадщини – 46 місце. Нажаль, безпосередньо сфера туризму країни теж не розглядається як пріоритетна, зокрема, за показником «пріоритетність розвитку сфери туризму для уряду країни» експерти нам відвели 122 місце. Конкурентними перевагами у цьому рейтингу, як і в багатьох інших, є оцінка людських ресурсів та ринку праці (41 місце) та охорона здоров'я і гігієна – 8 місце. Безперечно, в кожній із 14

укрупнених складових Індексу є показники, за якими ми маємо вищі або нижчі оцінки. Водночас, підсумковий результат дослідження засвідчив, що передумови для належного розвитку туризму в достатній мірі в Україні не використовуються.

Як уже зазначалось, Україна володіє значним туристично-рекреаційним потенціалом. На її території зосереджені унікальні рекреаційні ресурси, об'єкти природної та культурної спадщини, які мають високу мистецьку та наукову цінність. Широкий спектр потенційно привабливих туристичних об'єктів, що представлені у багатьох регіонах країни, дозволяє розвивати практично всі види туризму та користуватися високою популярністю як у вітчизняних так і у іноземних туристів.

За своїм туристично-рекреаційним потенціалом Україна має всі можливості стати туристичною державою світового рівня, а розширення міжнародних зв'язків відкриває нові шляхи для просування національного туристичного продукту на світовому ринку, залучення до світового інформаційного простору, передового досвіду організації туристичної діяльності [4]. Крім того, останнім часом у зв'язку із зростанням чисельності населення, його концентрацією у великих містах, розвитком транспортної інфраструктури спостерігається тенденція до збільшення попиту на рекреаційні послуги. Але із зростанням попиту зростають і вимоги до якості їх надання, зростають потреби населення в якісному, комфортному добре організованому відпочинку [5]. З іншого боку, різко підвищується значення короткочасного відпочинку в кінці тижня, який носить масовий неорганізований характер і становить найбільшу небезпеку для природних угідь, так як супроводжується сильним впливом на них (трансформація рослинності, засмічення, витоптування, забруднення водою, осипання схилів, утворення вибоїн, пожежонебезпека). Отже, рекреаційна діяльність має яскраво виражену орієнтацію на природні ресурси, які можуть бути використані для організації різних видів і форм рекреаційних занять.

Важливим видом рекреаційного природокористування виступає землекористування, під яким ми розуміємо порядок, умови і форми експлуатації чи використання земель для отримання рекреаційного ефекту. Головною умовою його виникнення є існування відповідних природних рекреаційних властивостей і їх придатність для організації певного напрямку рекреаційної діяльності на території земельної ділянки. В той же час, чинне земельне законодавство дає визначення земель рекреаційного призначення. Так, відповідно статті 50 Земельного Кодексу України до земель рекреаційного призначення належать землі, які використовуються для організації відпочинку населення, туризму та проведення спортивних заходів. Стаття 51 встановлює склад земель рекреаційного призначення. Тож, до земель рекреаційного призначення належать земельні ділянки зелених зон і зелених насаджень міст та інших населених пунктів, навчально-туристських та екологічних стежок, маркованих трас, земельні ділянки, зайняті територіями будинків відпочинку, пансіонатів, об'єктів фізичної культури і спорту, туристичних баз, кемпінгів, яхт-клубів, стаціонарних і наметових туристично-оздоровчих таборів, будинків рибалок і мисливців, дитячих туристичних станцій, дитячих та спортивних таборів, інших аналогічних об'єктів, а також земельні ділянки, надані для дачного будівництва і спорудження інших об'єктів стаціонарної рекреації [3].

За характером використання природних ресурсів рекреаційне землекористування розподілено на чотири головні

підтипи використання: рекреаційно-лікувальний (земельні ділянки, зайняті територіями будинків відпочинку, пансіонатів з лікування мінеральними водами тощо); рекреаційно-оздоровчий (зелені зони і зелені насадження міст та інших населених пунктів, стаціонарні і наметові туристично оздоровчі табори, купально-пляжні місцевості, земельні ділянки, надані для дачного будівництва тощо); рекреаційно-спортивний (земельні ділянки гірськолижних та інших туристичних баз, кемпінгів, об'єктів фізичної культури і спорту, яхт-клубів, будинків рибалок і мисливців, дитячих туристичних станцій, дитячих та спортивних таборів, інших аналогічних об'єктів тощо); рекреаційно-пізнавальний (земельні ділянки навчально-туристських та екологічних стежок, маркованих трас тощо) [8]. Крім того, як зазначає А.М. Третяк, Г.В. Гребенник під рекреаційним землекористуванням необхідно розуміти частину земної поверхні з визначеними межами в природі (на місцевості), яку використовують на різних правах власності й користування як об'єкт земельних, екологічних, рекреаційних та інших відносин для рекреаційної діяльності [9]. Тож в цілому, рекреаційне землекористування – це облаштування земельної ділянки чи її групи для діяльності людини, що спрямована на відновлення здоров'я та працездатності шляхом відпочинку поза житлом.

При цьому слід зазначити, що рекреаційний потенціал зосереджується на землях практично всіх категорій за основним цільовим призначенням, однак найсприятливішими умовами для рекреації характеризуються землі рекреаційного, оздоровчого, історико-культурного, природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, лісогосподарського призначення і водного фонду. Наявність або дефіцит вільних земельних ресурсів в регіоні часто є визначальним соціально-економічним фактором, який впливає на розвиток процесу рекреаційного освоєння, формування, використання і організації території. Проведена нами оцінка розподілу земельного фонду країни за категоріями (рис.1). та вказує на те, що найбільшу питому вагу займають землі сільськогосподарського призначення - 42228,2 тис.га (70,0%) та лісогосподарського призначення – 9028,3 тис.га (14,9%), а найменшу – землі рекреаційного – 27,5 тис.га, оздоровчого – 109,9 тис.га та історико-культурного призначення – 53,2 тис.га, що сумарно складають лише 0,3%. Категорія земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення складають 4,8%.

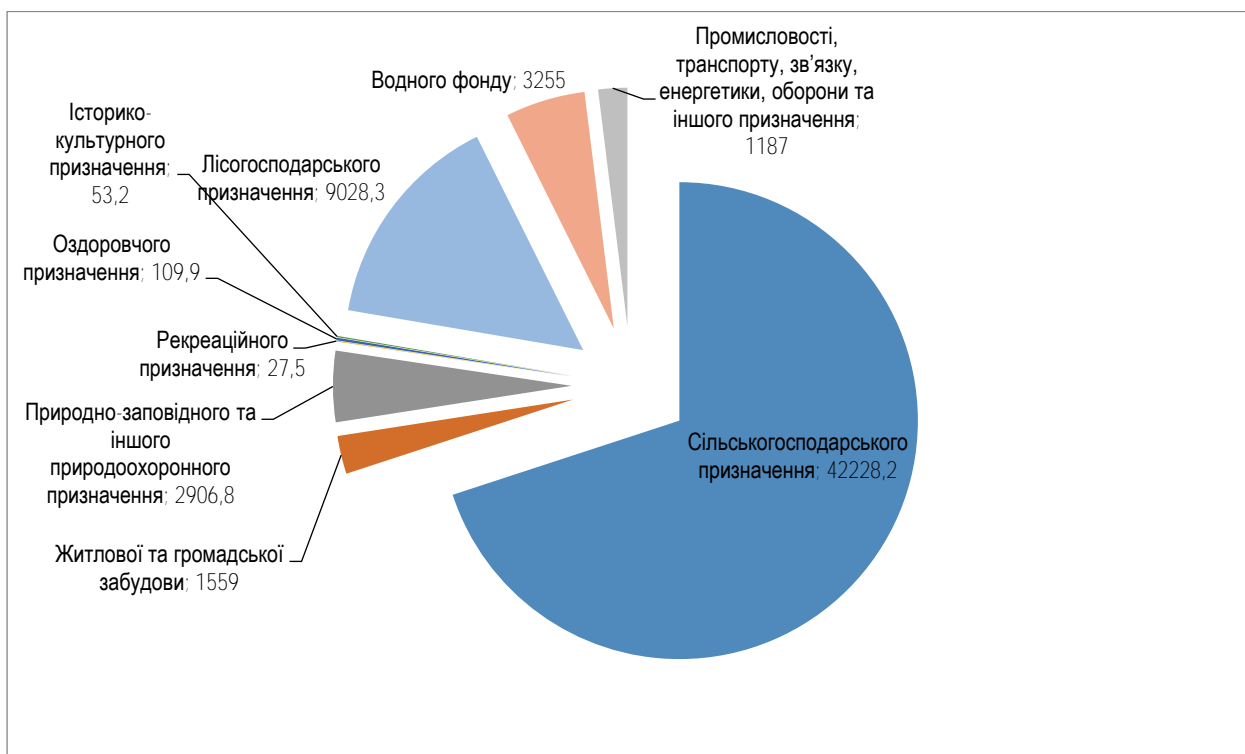


Рис.1. Розподіл земельного фонду за категоріями, тис.га

Проведено районування рекреаційного землекористування на основі наявності та використання земель природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення (рис. 2). Виділено три типи територій: території з високим рівнем рекреаційного землекористування (Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Волинська,

Хмельницька, Одеська, Київська, Чернігівська області); території з середнім рівнем рекреаційного землекористування (Тернопільська, Полтавська, Житомирська, Сумська, Полтавська); території з низьким рівнем рекреаційного землекористування (Вінницька, Черкаська, Кіровоградська, Дніпропетровська області).

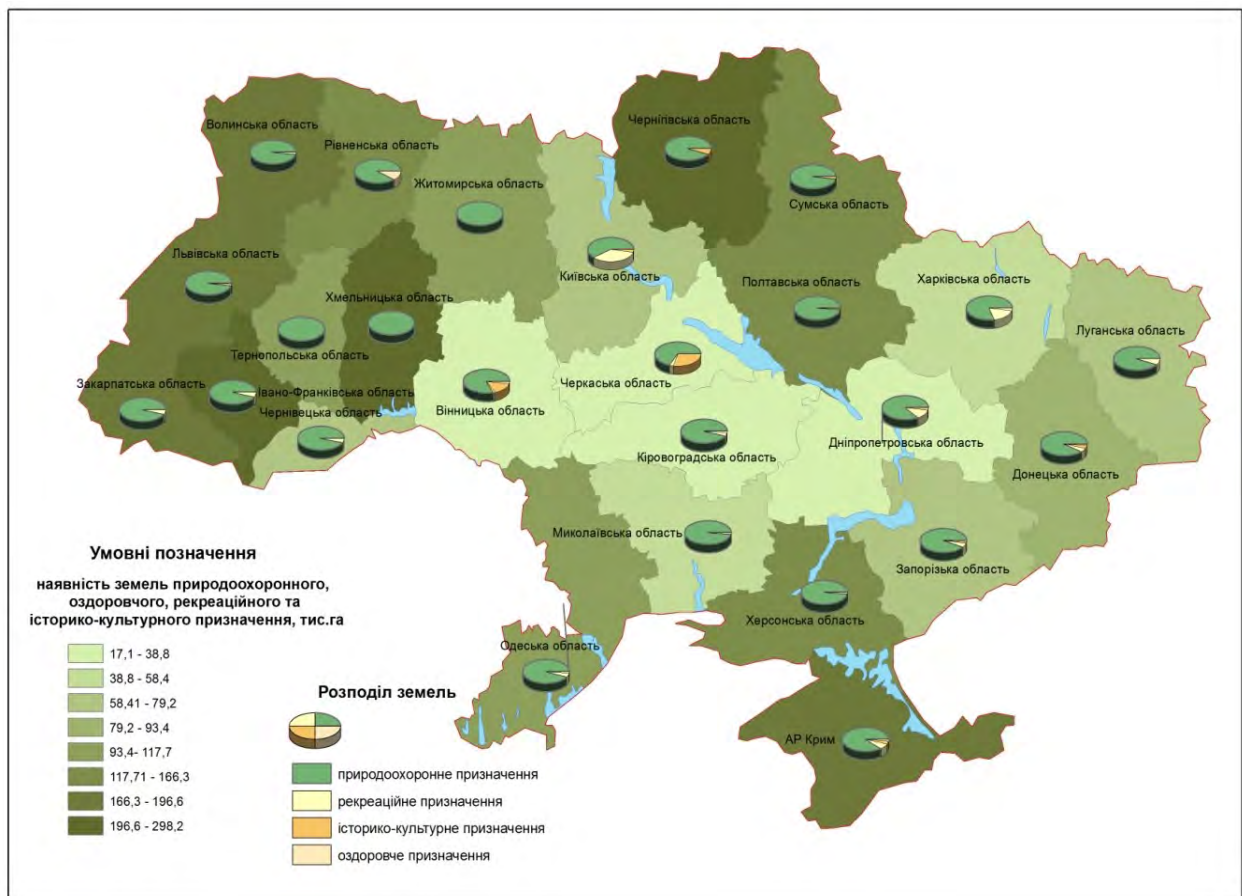


Рис.2. Наявність земель природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення (тис.га)

Отже, рекреаційне землекористування є традиційним типом природокористування, головними умовами його виникнення є наявність на земельній ділянці природних рекреаційних властивостей і придатність земельної ділянки для організації певного напрямку (або комплексу напрямків) рекреаційної діяльності. Значення рекреаційного землекористування полягає в задоволенні різних потреб людини, не пов'язаних з виробничою діяльністю, шляхом безпосереднього використання природних ресурсів.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Отже, наша країна посідає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості природними рекреаційними та історико-культурними ресурсами та використовує лише менше третини від наявного туристичного та рекреаційного потенціалу. Рекреаційні ресурси зосереджуються фактично на всіх категоріях земель за основним цільовим призначенням. Тому нагальним залишається питання щодо необхідності розробки землевпорядної документації з визначення

меж та встановлення режимів охорони і використання рекреаційних територій, їхніх охоронних зон; затвердження в установленому порядку відповідних меж та режимів, їх включення до державного земельного кадастру та містобудівної документації, а також розробки низки заходів для залучення інвестицій на створення рекреаційної інфраструктури та розкриття рекреаційного потенціалу території і, насамперед, включення всіх рекреаційних ресурсів відповідної території до земель рекреаційного призначення. Необхідним також передбачається виконання ряду заходів, що стосуються раціонального використання землі та наявних природних рекреаційних ресурсів; регулювання антропогенного навантаження на землю; проведення робіт з відновлення втрачених чи існуючих природних рекреаційних ресурсів; дотримання правового режиму використання землі; оптимального розміщення і безконфліктного функціонування рекреаційного землекористування з іншими видами землекористування.

Список використаної літератури:

1. Дані з сайту Всесвітньої туристичної організації: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.unwto.org>
2. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ. К.: НІСД, 2015. 92 с.
3. Земельний кодекс України від 25.10.2001 №2768-III [Електронний ресурс]: Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
4. Зінченко Т.Є., Таратула Р.Б., Ступень Р.М. Земельно-ресурсний потенціал рекреаційних територій: [монографія]. Луцьк: Надстиря, 2016. 216с.
5. Крюкова І.О. Стратегічні імперативи розвитку зеленого туризму в Південному регіоні України. Економічний форум. 2015. № 1. С. 69-75.

6. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища у 2015 році. Міністерство екології та природних ресурсів України. Київ, 2017. 308 с.

7. Статистичний збірник «Довкілля України за 2016 рік». [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. Третяк А.М., Гребеник Г.В. Підтипи рекреаційного землекористування за характером використання природних рекреаційних ресурсів. Збалансоване природокористування. 2014. № 4. С. 96–100.

9. Третяк А.М., Гребеник Г.В. Сутність та поняття економіки рекреаційного землекористування у сфері природокористування в умовах нових земельних відносин. Землеустрій, кадастр та моніторинг земель. №1-2. 2014. С. 92-101

*Shushul'kov S. D., Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Peter Vasylenko (Kharkiv, Ukraine)
Socio-economic aspects of the development of recreational land use.*

The article identifies the nature of recreational resources, explores the basic principles of use and assessment of tourism and recreational potential of the country. An assessment of the prerequisites for the development of the economy due to tourism based on the Competitiveness Index. The essence of recreational land use is determined, the distribution by subtypes of use is estimated. It is proved that the recreational potential focuses on the lands of practically all categories for the main purpose. The land fund is divided into categories and the zoning of recreational land use.

Key words: recreational resources, tourist and recreational potential, recreational land use, land categories.

Дата надходження до редакції: 29.08.2019 р.

ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ І ЙОГО ТИПОЛОГІЯ

Вітковський Юрій Петрович

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (м. Харків, Україна)

ORCID: 0000-0001-5806-8671

vice-rector@khntusg.info

У статті обґрунтовано важливість дослідження науково-практичних аспектів потенціалу економічного зростання суб'єктів бізнесу, визначено його вплив на стан національної економіки та добробут країни. Встановлено, що сутність потенціалу визначається через якісні, кількісні показники та через площину процесів та тенденцій розвитку ефективності функціонування окремих суб'єктів, надано визначення потенціалу економічного зростання. Охарактеризовано основні чинники, які впливають на рівень потенціалу та групи показників, за якими оцінюється потенціал економічного розвитку підприємств. Доведено, що економічний розвиток суб'єктів бізнесу повинен формуватись на основі концепції та сучасної моделі розвитку підприємства.

Ключові слова: потенціал економічного зростання, суб'єкт господарювання, національна економіка, чинники, сільське господарство, екстенсивний тип розвитку, інтенсивний тип розвитку.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.14>

Постановка проблеми. Потенціал економічного зростання суб'єктів бізнесу є центральною проблемою в економіці, яка постає перед багатьма країнами. За динамікою розвитку потенціалу економічного зростання можна судити про стан розвитку національної економіки, про становище життєвого рівня суспільства, про можливості вирішення проблем обмеженості ресурсів. Він є основним показником розвинення і добробуту будь-яких країн. Навіть, є однією з головних макроекономічних цілей держави, досягнення яких зумовлює необхідність випереджального зростання національних доходів порівняно із збільшенням чисельності населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та методичних аспектів формування та оцінки економічного потенціалу підприємств досліджували такі науковці, як: Березін О.В. [1], Данько Ю.І. [9], Квасній Л. Г. [2], Лалин Е.В. [3], Маслак О.І. [4], Пантелєєв М.С. [5], Отенко І.П. [6], Федонін О.С. [7], Шулік В.А. [8] та інші. Враховуючи значний науковий доробок, залишається невирішеним певне коло питань, які потребують додаткового дослідження.

Метою статті є аналіз теоретичних аспектів та типології потенціалу економічного зростання суб'єктів аграрного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Дослідження та узагальнення існуючих теоретичних здобутків щодо основних категорій, пов'язаних з проведенням дослідження, дозволяє розкрити сутність розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу. Як ключові дефініції в дослідженні виокремлені: «потенціал», «економічний потенціал», «інновації», «інвестиції» та «інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства». Розуміння сутності потенціалу дозволяє ідентифікувати його не лише через якісні та кількісні показники існуючого стану об'єкта, а в площині процесів та тенденцій розвитку ефективності функціонування окремих суб'єктів та економічної системи загалом, через призму наявних та потенційних можливостей, які зможуть проявити себе в певних обмежених умовах функціонування суб'єктів ринкових відносин. При чому до основної особливості формування потенціалу підприємств, насамперед, віднесено їх ресурсне забезпечення, яке є подальшим базисом формування напрямів розвитку їх виробничо-комерційної

діяльності.

Під потенціалом економічного зростання можна розуміти зростання обсягу пропозиції товарів (робіт, послуг), що створені за певний обраний фінансовий період. Потенціал економічного зростання можна визначати багатьма чинниками, найвагомішими з яких є можна вважати фактори впливу попиту та пропозиції.

Чинники пропозиції зумовлюватимуть фізичну спроможність потенціалу до зростання. Визначають наступні:

- 1) кількісні та якісні характеристики природних ресурсів;
- 2) кількісні та якісні характеристики трудових ресурсів;
- 3) обсяги капіталів;
- 4) технологічний розвиток та потенціал.

Перелічені чинники потенціалу пропозиції, що можна вважати базою потенціалу для економічного зростання, визначатимуть можливості фізичного збільшення обсягів товарів. Лише наявність значних кількісних або покращених за якісними характеристиками ресурсів, враховуючи їх техніко-технологічний потенціал, даватиме змогу суб'єктам виготовляти більші обсяги товарів.

Потенціал економічного зростання залежатиме також від чинника попиту. Тобто середовище макроекономічного розвитку матиме забезпечувати відповідний рівень сукупних видатків. За такого рівня повністю використовуватимуться наявні ресурси. Неприятливі умови макросередовища (високі податкові чи відсоткові ставки, низький рівень завантаження виробничих можливостей та потужностей тощо) сповільнюватиме потенціал економічного зростання. В першу чергу через те, що він не забезпечуватиме повнішого використання обмежених за кількістю наявних ресурсів.

Чинники попиту й пропозиції, що впливають на потенціал економічного зростання, між собою взаємопов'язані. Так, неповнота використання потенціалу в розрізі трудових ресурсів сповільнюватиме темпи нагромадження та споживання капіталів. Те, навіть, навпаки, знижений темп запровадження інновацій та нововведень з одночасним інвестиційним забезпеченням зможе спричинити негативні наслідки, особливо в частині збільшення рівня безробіття.

До факторів розподілу, які також є складовими потенціалу економічного зростання, можна віднести окремо розподіл природних ресурсів, а також трудових і фінансових. Воно повинно бути організовано за таких відповідних умов, при яких більшою мірою сприятиме потенціалу економічного зростання (приросту обсягів товарів, поліпшенню їх якісних характеристик та вдосконалення виробництва).

Існує низка інших чинників, які впливатимуть на потенціал економічного зростання. Однак вони складно піддаватимуться кількісним характеристикам. Це, в першу чергу, соціокультурні та інституційні фактори. Зокрема, значний вплив з позитивним результатом на потенціал економічного зростання суб'єктів бізнесу справлятиме сприятливі соціальна, політична і культурна атмосфери, що склалися в заданих умовах. При цьому суспільний вплив розглядатиме матеріальний результат комерційного успіху, як головної бажаної соціальної мети.

Суб'єкти торгівлі, фермерства, підприємництва, винахідництва - це потенційно вигідні види діяльності, а особи, щов цьому зайняті, користуються повагою. Важливими соціокультурними чинниками потенціалу економічного зростання є позитивні ставлення до інновацій. У розвинених країнах світу потенціал економічного зростання оцінюють як великі блага для людей. Нарешті, за умов тривалого періода потенціал економічного зростання залежатиме від політичної структури та організації суспільства. Країна, політична система якої спирається на принципи демократії, характеризується впорядкованими відносинами по праву власності, процедурам укладання й виконання договорів, здійснюється, зазвичай, значно скоріше, ніж в країні з недемократичною, неправовою структурою.

Збільшення обсягів національного виробництва можливе через досягнення окремих результатів. По-перше, це можливо за рахунок зростання кількості чинників, а також через збільшення ефективності їхнього використання. Тому слід розрізняти наступні типи потенціалу економічного зростання, зокрема, екстенсивний тип та інтенсивний.

Екстенсивний тип розвитку потенціалу економічного зростання являє собою нарощення обсягів виробництва продукції на основі зростання кількості чинників відносно технологій.

Інакше кажучи, обсяг продукції зростатиме через збільшення площі сільськогосподарських угідь та таких ресурсів. При цьому продуктивність залишатиметься незмінною.

Інтенсивний тип розвитку потенціалу економічного зростання слід розуміти через збільшення обсягів виробництва продукції на основі зростання ефективності використання обмежених ресурсів. Тобто через збільшення продуктивності та росту кваліфікації робітників, поліпшення використання реальних капіталів, використання новітніх машин, технологій і механізмів, ефективнішою організації діяльності суб'єктів господарювання тощо. За цього типу розвитку потенціалу економічного зростання продуктивність підвищується.

Одночасно необхідним є звернути увагу на фактори, які стримують потенціал економічного зростання. До них належать так як:

- обмеження зі сторони сукупного попиту (тобто недостатність рівня сукупних затрат призводитиме до того, що

дійсний темп збільшення відставатиме від потенційно можливого);

- соціальна та політична атмосфера в діяльності суб'єктів бізнесу, рівень ресурсних та екологічних обмежень, державне регулювання приватного бізнесу (зокрема, можливості законодавчої діяльності щодо регулювання діяльності тощо).

До чинників, які негативним чином впливатимуть на процес розвитку потенціалу економічного зростання, належать, в першу чергу, невідповідності в площині господарської діяльності, недобросовісність при ставленні до виробництва, несприятливість природно-кліматичних умов (в першу чергу, для умов сільськогосподарського виробництва). Тобто всі ті чинники, що стримують зростання продуктивності та розвитку потенціалу економічного зростання загалом.

Потенціал економічного розвитку є багатофакторними процесами, які відображають зміну усіх сфер господарського життя країни та умов господарюючих суб'єктів. Потенціал економічного розвитку можна також продуктивно досліджувати лише в довгостроковому періоді.

Основними показниками розвитку потенціалу економічного зростання країни слід вважати ВВП в розрахунку на душу населення. За таким показником держави поділяють на розвинені іпті, що розвиваються. Наприкінці XX ст. до розвинених країн відносили з середнім ВВП на душу населення більш ніж 12 тис. дол. / рік. В окремих країнах (Кувейт, Саудівська Аравія) такий показник ВВП дорівнював показникам розвинених країн. Однак за іншими схожими в розрахунках показниками такі країни не можна відносити до розвинених.

Показники результативності функціонування найбільшою мірою характеризуватимуть рівень розвитку потенціалу економічного зростання. Це спричинено тим, що вони відбивають ефективність використання головних факторів виробництва. Серед вагової групи таких показників є найважливішими наступні:

- продуктивність, яка характеризується ефективністю використання факторів „праці". Цей показник у розрізі національної економіки розраховують відношенням валового внутрішнього продукту до кількості зайнятого населення. Часто його називають виробництвом на одного працівника;

- капіталовіддача (відношення валового внутрішнього продукту до основних виробничих фондів).

- капіталомісткість (обчислюють як співвідношення грошової вартості основних виробничих фондів до обсягу валового внутрішнього продукту чи національного доходу);

- матеріаломісткість виробництва (співвідношення затрат матеріальних ресурсів до виробленої продукції).

Економічний розвиток підприємств та потенціал економічного зростання являє собою процес, що забезпечує перехід від одного становища до іншого з урахуванням мінливих процесів. Особливостями кожного окремого економічного становища господарюючих суб'єктів забезпечуватиметься неможливістю повного повторення кількісних та якісних характеристик, а також сил впливу чинників, які його визначатимуть.

Базовою основою розвитку потенціалу економічного зростання суб'єктів бізнесу вважають різноманітні зміни, як за внутрішнім, так і за зовнішнім характерами, що є результатами взаємодій економічних об'єктів та їх різних характерних властивостей. Соціальні та економічні зміни у

суб'єктів бізнесу матимуть об'єктивність характеру, тому слід вважати, що розвиток системи на різних рівнях (а також в розрізі підприємства) може бути цілеспрямованою або не спрямованою (спонтанною).

Розвиток потенціалів економічного зростання можна розглядати як процеси збільшення можливості та бажань задовольняти власні запити та потреби інших. Тому розвиток потенціалів економічного зростання економічної та виробничої систем являє собою процеси переходу систем у нові якісні стани через нагромадження кількісних потенціалів, змін й ускладнень структури і складу. Наслідком останнього має стати збільшення її здатностей чинити опір впливам чинників зовнішнього середовища та збільшення результативності функціонування.

Необхідно звертати увагу на той факт, що потенціал економічного розвитку не слід ототожнювати з процесом економічного зростання. Зростання означає збільшення в розмірах або в кількості, а розвиток – збільшення здатностей та компетенцій. Для росту характерними є кількісні характеристики, одночасно для розвитку вже характеристики атрибутивні. Одночасно, економічний розвиток містить в собі окремі елементи зростання. Між функціоналом економічного зростання та розвитком існує також тісний зв'язок. Тобто вони підсилюють дії один одного, між ними виникатиме зв'язок споріднений ефекту синергії. Для економічного зростання характерно не є обов'язкове зростання цінностей підприємств, однак розвиток без такого не можливий.

В економічній науковій літературі значну увагу приділяють визначенню сутності категорії «економічний розвиток» та категорії «потенціал економічного зростання». Оскільки проблеми забезпечення розвитку й зростання завжди були визначальними в діяльності суб'єктів бізнесу, окремих галузей та національної економіки загалом.

Розвиток економічної системи можна визначати як процеси закономірних змін, перехід суб'єкту господарювання з одного становища в інше, більш досконале. А також зміна застарілого якісного становища до нового, складнішого й вищим за рівнем. Виходячи з останнього, розвиток являє собою складне за змістом поняття. Економічний розвиток одночасно має всвоєму розумінні спрямований рух об'єктів, зміни їх якісних станів, а також передумови постійного зростання.

Особливостями досліджених економічних категорій можна визначити свідомі культивування ідей потенціалу економічного зростання й економічного розвитку в суспільстві. Це проявляється через відділення сучасного і майбутнього, встановлюючи при цьому пріоритети за майбутнім. Одночасно сутність економічного розвитку відобразить стратегії, а сутність зростання полягатиме у тактиці досягнення цілі на майбутню тривалу перспективу.

Наразі, в умовах постійної конкретизації потенціалу економічного розвитку, гостро постають питання екологічних та соціальних проблем і пов'язаних з цим загроз існування живої природи. Тому актуальними є проблеми постійного формування та регулярного забезпечення можливостей сталого розвитку. Він, за визначеннями спеціалізованої Комісії ООН, забезпечуватиме потреби нинішніх поколінь. Пр цьому, водночас не позбавлятиме майбутніх поколінь можливостями задоволення власних життєво необхідних потреб.

Серед визначених ключових категорій первинними є потенціал економічного зростання, яке є джерелом розвитку

та їх обов'язковою передумовою. Це закономірністю привело до розроблення довгострокових стратегій економічного розвитку України на базі логічного ланцюга «стабілізація – ріст – розвиток».

Потенціал економічного розвитку суб'єктів бізнесу наразі пов'язаний із зростанням наукоємних виробництв в основі базових галузей. Так, надзвичайну увагу приділяється стійким потенціалам економічного зростання, при чому особливо потенціалу зростання добробуту господарюючих суб'єктів. Тому, потенціал економічного зростання має стати похідною для того напряму розвитку, який враховуватиме соціалізацію економічної системи загалом.

Характеристика об'єктивних та суб'єктивних аспектів процесу економічного розвитку та потенціалу економічного зростання доводить, що її становище є проміжною стадією у становленні якісної нової розвинутої моделі. Потенціал економічного розвитку підприємств впливатиме на їх потенціал, в першу чергу, саме на ресурсний потенціал. Процеси змін потенціалу підприємств відбуваються безперервним шляхом, з різними швидкостями, які залежать від рівнів самих потенціалів. Обсяги наявних обмежених ресурсів мають великого значення для потенціалу економічного зростання підприємств. Однак, їх наявність не зумовлює потенціал розвитку. Недостатність обмежених ресурсів не зможе їх зупинити. Тому що, чим більший розвиток досягають підприємства, тим вони менше від них залежатимуть і здатні краще розпоряджатись окремими ресурсами. Тим самим, результативніше зможуть формувати свій власний ресурсний потенціал. В умовах зміни у зовнішньому середовищі одною з першочергових завдань має стати формування і оцінювання оперативних та перспективних потенціальних можливостей підприємств, тобто їх потенціалу. Це зумовлено необхідністю забезпечення результативності функціонування і зростання конкурентоспроможності підприємств на окремих цільових ринках.

Потенціал економічного розвитку підприємств оцінюються на основі використань систем показників, які слід поділити на окремі групи. До показників однієї групи відносять рівень результативності досягнення цілі для розвитку підприємств (зростання бізнес-процесів; задоволення запитів та очікувань потенційних споживачів; роцвинення внутрішніх підприємницьких можливостей; задоволення запитів та потреб власників бізнесу).

Показники іншої групи призначено для оцінки потенціалів підприємств, зокрема, наступних:

- обсяги виробництва продукції;
- фінансові показники;
- показники забезпеченості основними фондами та ефективність їх використання;
- показники результативності використання матеріальних ресурсів;
- показники ефективності використання трудових ресурсів та використання персоналу;
- показники результативності операційної діяльності;
- показники ефективності використання нематеріальних активів та інші).

Отже, доведено, що економічний розвиток слід розуміти як процес характерних якісних і кількісних змін комерційної діяльності суб'єктів бізнесу, що даватиме змогу підприємствам збільшувати ефективність виробничо-комерційної діяльності через результативне використання

всіх наявних ресурсів.

Економічний розвиток суб'єктів бізнесу має формуватись на основі концепції та сучасної моделі розвитку підприємства. Базовими з них є теорії спрямованого розвитку підприємства, циклічного розвитку та концепції життєвих циклів підприємства та його продукції.

Теорія спрямованого розвитку підприємства являє собою розвиток підприємства, який слід трактувати як послідовності переходу від одного становища (внутрішньої чи зовнішньої рівноваги), до іншої, яка є аналогічним станом, сформованим поточними обставинами і чинниками. Траєкторії розвитку потенціалу окремих підприємств можуть бути різного виду. Однак, в цілому вони залежатимуть від їх здатностей пристосовуватися до зміни середовища господарюючого суб'єкта та розв'язування внутрішніх суперечностей. В основу оцінки та аналізу розвитку потенціалу підприємств покладені виробничі функції і бюджетні обмеження.

При цьому основними критеріями дослідження є технічна результативність виробничих систем. Тобто здатність з відповідними якісними характеристиками перетворювати обрані фактори виробництва в окремі економічні блага. Перехід з однієї стадії технічної результативності до іншої потребуватиме додаткових затрат ресурсів і часу. Загальний розвиток потенціалу підприємств обмежено досягнутими рівнями розвитку та інновацій в науці і техніці.

Загалом, кожні окремі суб'єкти бізнесу проводять конкурентну боротьбу на обраних об'єктових ринках. Тому для глибокого їх дослідження необхідним є сегментування конкурентного середовища, яке проводять залежно від типу конкуренції, що склався. Процеси розподілу на окремі сегменти ринку мають врахувати той факт, що цільові ринки не є ізольованим сегментом. Вони повністю взаємопов'язані і

заміна існуючих конкурентних середовищ одного з них окремих чином впливатиме на конкурентні середовища іншого.

Типове представлення складових конкурентних середовищ в умовах проведення виробничо-комерційної діяльності українських сільськогосподарських підприємств, які є основними суб'єктами аграрного бізнесу, наразі, слід охарактеризувати наступним чином.

У кожному із представлених сегментів конкурентних середовищ суб'єктів агробізнесу головною запорукою існування їх гармонізації та постійного конкурентоспроможного розвитку має стати економічна свобода окремих суб'єктів господарювання. Це має відбутись в обраних сферах діяльності. Одночасно, слід включати у визначені механізми можливості вільного вибору видів діяльності та обирання стратегій підприємств. При цьому вибір постачальників матеріально-технічних та інших необхідних ресурсів має відбуватись за різними умовами конкурентної боротьби. Вибір окремих каналів розподілу товарів має спиратись на формування відповідної системи гнучкого ціноутворення.

Висновок. Процеси формування ефективного конкурентного середовища суб'єктів в умовах аграрного бізнесу значно залежатимуть від організаційно-правових форм господарюючих суб'єктів. Передумовами формування та результативного функціонування конкурентного середовища мають стати відсутність дискримінації та рівноправність всіх суб'єктів аграрного бізнесу та окремих сегментів аграрного ринку. Вільність вибору суб'єктами агробізнесу власних організаційно-правових форм своєї виробничо-комерційної діяльності є першочерговими передумовами формування конкурентних середовищ, які спонукатимуть сільськогосподарських товаровиробників до збільшення ефективності виробничої діяльності.

Список використаної літератури:

1. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку / О. В. Березін. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.
2. Квасній Л. Г. Антикризове управління економічним потенціалом / Л. Г. Квасній // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 248–250.
3. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монографія / Е. В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 309 с.
4. Маслак О.І. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська, О.О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 9(135). – С. 36–46.
5. Пантелєєв М.С. Формування механізму стратегічного управління потенціалом підприємства / М.С. Пантелєєв, Н. М. Шматько // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 41. – С. 209–215.
6. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия: научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.
7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. пос. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
8. Шулік В. А. Сутність інноваційного потенціалу великих промислових підприємств / В. А. Шулік, А. Н. Давидов. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 9, Т. 1. – С. 66 – 85.
9. Данько, Ю. І. (2016). Теоретико-методологічне обґрунтування підходів до моделювання рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Інноваційна економіка*, (5-6), 76-80.

Yurii P. Vitkovskiy, PhD in Economics, Associate Professor, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture (Kharkiv, Ukraine)

The economic growth potential of agricultural business entities and its typology.

Research of the economic growth potential of business entities is an important area of scientific and practical research. It is established that it is one of the characteristics of the country welfare and determines the development level of the national economy. Key definitions related to the potential of economic entities are identified. It is established that the potential essence is determined by

qualitative, quantitative indicators and by the plane of the processes and the tendency of efficiency development of individual subjects functioning. The definition of the economic growth potential is given. The main factors that influence the potential level are characterized. The decisive role of innovation, the political structure and the organization of the society in shaping the potential of business entities' growth is emphasized. It has been established that the expansion of national production is possible due to the reduction of the factors number or the efficiency of their use. The differences between extensive and intensive types of development potential of economic growth are characterized. The factors that constrain the potential for economic growth are given (restriction on aggregate demand, social and political atmosphere in the activity of business entities, the level of resource and environmental constraints, state regulation of private business) and have a negative impact on it (unfairness in relation to production, adverse climatic conditions, etc.). The main indicators of developing the potential for country economic growth are given. The differences between the economic development potential and the economic growth process are emphasized. The essence of the economic system development is characterized. The scientific orientation of the economic development potential of the subjects is established. The groups of indicators are characterized by which the economic development potential of enterprises is estimated. It has been proved that the economic development of business entities should be based on the concept and modern model of the enterprise. The theory of the directed business development is characterized. It has been determined that the economic freedom of individual economic entities contributes to their existence, harmonization and a consistent competitive development.

Key words: potential for economic growth, economic entity, national economy, factors, agriculture, extensive type of development, intensive type of development.

Дата надходження до редакції: 29.08.2019 р.

МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ганжуренко Ірина Валеріївна

кандидат економічних наук

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса, Україна)

ORCID: 0000-0003-4151-123X

Email: ganzhurenko@nas.gov.ua

У статті окреслено основні проблеми, які виникають у роботі спеціалістів з маркетингу у діяльності аграрних підприємств, пов'язані із внутрішнім середовищем, стратегічним управлінням та підготовкою спеціалістів з маркетингу у діяльності аграрного підприємства. Обґрунтовано необхідність удосконалення маркетингу в діяльності аграрних підприємств, охарактеризовано структуру організації маркетингової діяльності аграрного підприємства. Наведено та охарактеризовано сучасні форми використання маркетингу та запропоновано сфери їх використання, відзначено роль відділу маркетингу у діяльності аграрного підприємства, охарактеризовано основні завдання спеціалістів та структуру відділу маркетингу.

Ключові слова: маркетинг, стратегічне управління, аграрне підприємство, збут, логістична діяльність.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.15>

Постановка проблеми. Формування ринкового механізму в агропромисловому виробництві вимагає створення відповідних організаційних структур, які сприяли б становленню та розвитку галузевого ринку. Особливого значення з них набувають маркетингові організаційні структури [5]. На теперішній час не повністю вирішеними залишаються питання щодо методичних підходів до організації маркетингу на окремих підприємствах з врахуванням особливостей їх функціонування у ринковому середовищі на районному й обласному рівнях. Крім того, існують певні проблеми у роботі українських маркетологів, усунення яких призведе до покращення організації маркетингової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аспектів маркетингово-логістичної діяльності в системі менеджменту аграрних підприємств досліджували такі науковці, як: Багорка М. О., Баришевська І. В., Безугла Л. С., Єранкін О. О., Красноруцький О. О., Курбацька Л. М., Левків Г. Я., Лозинська Т. М., Ляшенко В. І., Остапенко Р. М., Щербина Т. В., Федірко Т. В. та інші. Враховуючи значний науковий доробок, залишається невирішеним певне коло теоретико-прикладних аспектів.

Метою статті є визначення основних проблем та шляхів їх вирішення у роботі спеціалістів з маркетингу у діяльності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Аналіз поглядів вітчизняних науковців та практиків у сфері маркетингу свідчить про наявність трьох груп проблем спеціалістів галузі маркетингу.

Перша група проблем пов'язана з внутрішнім середовищем підприємств. Мається на увазі, що обов'язки, функції, відповідальність маркетологів у структурі підприємства не відповідають сутності маркетингу. Вони виконують невластиві своїй ролі завдання (логістику, закупівлю, підтримку продажу продукції на операційному рівні). Частіше функції маркетологів у підприємствах є вирваними із контексту. Наприклад, ціноутворення є привілеєм фінансистів, а думка маркетологів не враховується. Крім того, маркетинг для вітчизняних управлінців все ще не став ні системою управління, ані ідеологією і філософією ведення бізнесу. Функції маркетингу звузилися до реклами. Маркетологи, практично, не задіяні у розробці нового товару,

оцінці перспективних напрямків розвитку підприємства.

Проблеми другої групи пов'язані зі стратегічним управлінням. У переважній більшості керівників вищого рівня відсутнє стратегічне бачення ролі маркетингових служб у майбутньому успіхові підприємства. Це підтверджено результатами опитування керівників та спеціалістів аграрних підприємств Харківської області. Стратегічні функції маркетингу дуже часто концентрують у своїх руках топ-менеджери, а в результаті, завантаженість загальноуправлінськими проблемами не дозволяє керівнику підприємства приділяти достатньо уваги маркетинговим завданням, що зумовлює потім сумнів у дієвості маркетингових інструментів. Крім того, портфельний аналіз все ще сприймається не як загальноновизнана практика, як засіб розробки стратегій, а як теорія, яку неможливо застосувати у нинішніх умовах господарювання, особливо у діяльності аграрних підприємств.

Третю групу проблем, які стоять сьогодні перед українськими маркетологами, утворює проблема освіти (навчання) в галузі маркетингу. Вона стоїть особливо гостро не тому, що маркетинг в Україні відсутній як такий, чи не має його власної школи. Дійсна причина прихована у самій природі маркетингу. Це – динамічна сфера знань, тому навчання маркетингу повинно бути постійним, щоб самі знання та володіння тими чи іншими інструментами та технологіями розвивались з тією ж динамікою. Для теперішніх спеціалістів з маркетингу постає необхідність академічної освіти для того, щоб доповнити свої практичні наробки теоретичним розумінням ключових механізмів. Це можна досягти, отримавши другу вищу освіту, обравши бізнес-школу, окремі семінари, практикуми, тренінги. Головне у даній проблемі – знайти таку форму навчання, яка б перетворила конкретного маркетолога у реальну силу, здатну на практиці реалізувати ідеї інтегрованого маркетингу. Крім того, гарною альтернативою може стати "навчання" у ході взаємодії з консультантами. Ще одним важливим аспектом у виборі форми та програми навчання є те, що кожна функція маркетингу вимагає окремої і ретельної підготовки від тих, на кому лежить відповідальність за її виконання. Маркетологи-універсали виправдовують себе лише у малому бізнесі. Маркетологи-аналітики, маркетологи-спеціалісти по рекламі та зв'язках з громадськістю,

спеціалісти по міжнародному маркетингу мають свою роль і спроби поєднати чи замінити ці функції рідко бувають ефективними. Проте, все-таки існує галузь самореалізації маркетологів-універсалів – це позиція керівника служби маркетингу у середніх та великих підприємствах. Необхідно розуміти, які завдання перед ким ставити, як налагодити відкриті, вигідні зв'язки з іншими службами для надання маркетинговим зусиллям системного характеру. Без універсального розуміння складно контролювати ефективність роботи системи маркетингу.

На сьогодні серед вітчизняних та зарубіжних науковців суттєво підвищився інтерес до питання організації та економічної доцільності функціонування маркетингу в аграрній сфері економіки. Узагальнюючи їх погляди, зазначимо, що система агромаркетингу дрібних, середніх та великих за своїми розмірами аграрних підприємств повинна розв'язувати наступні завдання:

- розвивати у менеджерів, керівників підприємств стратегічне мислення та бачення перспектив розвитку ринків та галузей аграрної сфери;

- здійснювати пошук нових сфер діяльності, інноваційних концепцій розвитку;

- оптимізувати ризики при виході на нові ринки.

При організаційному проектуванні та функціонуванні системи маркетингу основними принципами є такі:

- безумовна реалізація стратегій, цілей і завдань аграрних підприємств;

- забезпечення цілісності організаційної структури, можливості її самоорганізації, гнучкості та адаптивності;

- досягнення оптимальних економічних, організаційних і функціонально-маркетингових параметрів системи, раціональний внутрішньогосподарський розподіл маркетингових функцій і організація їх ефективного виконання;

- забезпечення надійності системи, що гарантує достовірність, достатність, доступність інформації та безперервність її збирання, передачі, аналізу, зберігання, точність і своєчасність маркетингових дій;

- здатність оперативно приймати оптимальну кількість ефективних маркетингових рішень і забезпечувати їх своєчасну реалізацію;

- економічність системи.

У теперішніх умовах господарювання система маркетингу аграрних підприємств потребує суттєвого поліпшення [6]. По-перше, це можливо завдяки посиленню ринкової орієнтації вищого керівництва та персоналу середньої ланки управління зазначених суб'єктів господарювання, тобто орієнтації виробляти та продавати таку продукцію, яка необхідна споживачам за якісними параметрами, особливо це стосується продуктів переробки продукції рослинництва. По-друге, зазначена проблема може бути вирішена через удосконалення підсистеми функціонального забезпечення маркетингової діяльності, тобто шляхом підвищення рівня проінформованості про кон'юнктуру ринку продукції рослинництва та продуктів його переробки, розробки плану маркетингу, маркетингової інформаційної системи, впровадження посади чи відділу маркетингу, налагодження узгодженості його роботи з іншими підрозділами підприємства, використання спеціалізованих комп'ютерних програм з маркетингу та професійних друкованих видань. Крім того, в якості критеріїв контролю

маркетингової діяльності, у першу чергу, застосовувати досягнення цілей підприємства.

Організація маркетингової діяльності у підприємствах включає: створення структури управління маркетингом; підбір спеціалістів; визначення їх прав, обов'язків та відповідальності; встановлення взаємовідносин маркетингової служби з іншими підрозділами даного підприємства [4]. Структура управління маркетингом аграрних підприємств може будуватись за однією з чотирьох ознак: функціональною, товарною, ринковою та змішаною (функціонально-товарною, товарно-ринковою).

Ступінь та повнота використання функцій маркетингу на зазначених вище підприємствах залежить від їх розміру та спеціалізації, обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, у тому числі продукції рослинництва, а також продуктів її переробки, територіального розташування, фінансових можливостей та інших індивідуальних факторів.

Впровадження та подальше удосконалення діяльності відділу маркетингу у аграрних підприємствах України ґрунтується на сучасних формах використання маркетингу [1]. На теперішній час існує три форми застосування даного виду діяльності.

Перша з них полягає в епізодичному використанні частини інструментів маркетингу керівниками підприємств або спеціалістами (реклама товарів, пошук покупців продукції, зв'язки з громадськістю, дослідження цін на аналогічні види продукції, що виробляється у межах регіону та України). Її доцільно використовувати на малих підприємствах, які вже достатньо довго знаходяться на ринку та ведуть стабільну фінансову діяльність. Керівництву підприємств, яке використовує дану форму маркетингу, рекомендується користуватись послугами консультаційних служб з питань маркетингу.

Другою формою застосування маркетингу є періодичне його використання структурними підрозділами підприємства. Цю форму рекомендується використовувати на середніх та великих самостійних підприємствах, які не входять до складу інших компаній і які не ставлять за стратегічну мету динамічний розвиток свого підприємства. На таких підприємствах персонал існуючих структурних підрозділів практично кожен день використовує частину інструментів маркетингу, але в цілому ця діяльність для підприємства носить спонтанний або періодичний характер. У даній формі можливі два варіанти подальшого розвитку маркетингу. Якщо після проведення дослідження об'єктивної необхідності застосування даного виду діяльності буде з'ясовано, що маркетинг не має і не може мати суттєвого впливу на економічну діяльність підприємства, то необхідно у кожному структурному підрозділі закріпити за окремими особами обов'язки збору та обліку маркетингової інформації за специфікою виконуваних ними робіт. Цю інформацію вони регулярно надають керівництву, яке приймає рішення про розвиток підприємства. У випадку, якщо буде визначено позитивний вплив маркетингу на економічну діяльність досліджуваного підприємства, необхідно розглянути питання про створення окремої структурної одиниці, яка буде займатися маркетингом і вносити пропозиції по розвитку всього підприємства.

Третя форма застосування маркетингу – це його використання як складової системи управління підприємством (на рівні концепції управління або стратегії розвитку

підприємства) з постійним застосуванням максимального набору інструментів маркетингу. Така форма економічно доцільна, якщо спостерігається пряма залежність результатів економічної діяльності підприємства від впливу зовнішнього середовища і якщо керівництво підприємства ставить за стратегічну мету динамічний розвиток свого бізнесу. Тут можливі два підходи до застосування маркетингу. Перший – коли завдання маркетингу пояснені та зрозумілі всім робітникам підприємства, але цілеспрямовано ним займається відділ маркетингу. Другий варіант – коли маркетингом займаються всі робітники підприємства у межах своїх посадових обов'язків. При використанні такого підходу застосування маркетингу необхідно періодично проводити тренінги персоналу, а керівники підприємства повинні бути спеціалістами у сфері маркетингу і постійно підвищувати свою кваліфікацію, використовуючи досвід консалтингових та маркетингових агентств, спілкуючись з лояльними покупцями та партнерами, отримуючи інформацію з періодичних видань.

Отже, відповідно до зазначених вище форм застосування маркетингу формування системи агромаркетингу в аграрних підприємствах можна забезпечити двома способами:

- у великих і середніх за розмірами суб'єктах господарювання – безпосередньо створенням власної служби маркетингу;

- у малих агроформуваннях – шляхом використання консультаційних послуг дорадчих служб або зовнішніх незалежних консультаційних фірм у формі надання консультацій.

Впровадження відділу маркетингу на аграрних підприємствах повинно відбуватись з врахуванням галузевих особливостей їх функціонування, тобто спеціалізації. Тому розгляд даного питання здійснимо окремо для підприємств різної спеціалізації [3].

Цілями спеціаліста з маркетингу на підприємстві будуть:

- забезпечення продажу продукції, прибутку на всіх сегментах ринку, на яких працює дане підприємство, за рахунок досягнення переваг над конкурентами;

- задоволення потреб споживачів;

- оптимізація затрат на виробництво і просування продукції на ринок, за рахунок більш повного обліку можливостей підприємства і прогнозування динаміки попиту.

Обов'язки даного спеціаліста будуть полягати у наступному: розроблювати плани маркетингових досліджень, кошториси витрат на маркетинг, організувати та здійснювати збір даних по конкретному плану, користуючись спостереженням, анкетуванням, експериментуванням, комп'ютерним моделюванням; розроблювати варіанти стратегії маркетингу, надавати їх на затвердження і здійснювати конкретні тактичні кроки щодо втілення їх у життя; на основі плану маркетингу проводити попереднє дослідження реальних та потенційних споживачів продукції, що виробляється у підприємстві; користуючись зібраною та обробленою маркетинговою інформацією, визначати межі цільового ринку, проводити його сегментування, виявляти потреби та можливості кожного сегмента цільового ринку продукції підприємства; шукати покупців для продажу продукції, що виробляється у підприємстві; укладати угоди на продаж продукції, підтримувати тісні, взаємовигідні ділові стосунки з існуючими покупцями продукції; вести за встановленою

формою облік витрат на маркетинг (на підготовку та проведення досліджень ринку продукції, що виробляється, рекламні кампанії, заходи по стимулюванню збуту та зв'язкам з громадськістю); приймати тактичні рішення по кошторису витрат при виборі засобів реклами, розроблювати графіки публікацій та трансляцій рекламних об'яв; розроблювати рекламно-інформаційні об'яви, включаючи текстовий матеріал, підготовку макета та художнє оформлення; укладати угоди на виготовлення та встановлення рекламного спорудження та на виготовлення художньо-рекламної продукції; розміщувати замовлення на виготовлення тиражів друкованої продукції, включаючи внутрішню документацію та рекламну продукцію; надавати директору на затвердження всі рекламні, інформаційні матеріали та форми внутрішніх документів до їх видання та масового друку; вивчати, узагальнювати та систематизувати ефекти від різних видів засобів просування продукції на ринок; дотримуватись конфіденційності у роботі; брати участь у просуванні на ринок нових видів продукції та визначати можливості по виходу на перспективні ринки; брати участь у роботі ярмарків та виставок аграрного напрямку організувати та контролювати інформаційно-статистичну роботу, пов'язану з накопиченням та обробкою маркетингової інформації; вивчати потенційних конкурентів та використовувати накопичену інформацію у поточній роботі відповідно до завдань підприємства; підтримувати постійні ділові контакти з джерелами маркетингової інформації, використовуючи їх у поточній роботі та у планах на перспективні маркетингові заходи, розроблювати договори зі сторонніми організаціями про інформаційне обслуговування; сприяти обміну маркетинговою інформацією між підрозділами, консультувати співробітників та забезпечувати їх інформацією, необхідною у роботі; надавати директору підприємства звіти про виконання планів робіт.

Крім того, спеціаліст з маркетингу має право: отримувати від керівників відділів та виробничих підрозділів інформацію про виконання розпорядчих та інструктивних документів по питанням маркетингу; приймати рішення про проведення нових робіт та припинення робіт, що втратили актуальність; вносити пропозиції по удосконаленню роботи, пов'язаної з передбаченими у його посадовій інструкції обов'язками.

Даний спеціаліст несе відповідальність за:

- за виконання планів робіт;

- за своєчасне надання звітів директору підприємства та достовірність даних по маркетингу та рекламі, що містяться в них;

- за дотримання трудової дисципліни та конфіденційності у роботі;

- за раціональне використання грошових коштів, виділених по кошторису на маркетингові дослідження, рекламу, заходи по стимулюванню збуту, участь у виставках, ярмарках, інші заходи по просуванню продукції підприємства на ринок;

- за виконання наказів, розпоряджень та завдань директора підприємства.

Доцільно також, щоб зі спеціалістом по маркетингу погоджувались фінансові і кадрові питання, а також проекти звітних документів, які стосуються ринкової діяльності підприємства.

Головними критеріями оцінки ефективності роботи

маркетолога в підприємстві відповідно до запропонованої методики варто вважати:

- якість, своєчасність і глибину проведених робіт з аналізу кон'юнктури ринку і, як наслідок, точність розроблених прогнозів реалізації продукції на коротко-, середньо- і довгострокові періоди, прогноз повинен бути з точністю до 95%;

- якість і своєчасність виконання робіт у сфері розробки пропозицій по плануванню й удосконаленню стратегії і комунікативної політики, включаючи формування іміджу підприємства і паблік рілейшнз відповідно до затверджених планів робіт.

Організаційна структура служби маркетингу на підприємствах харчової промисловості, як і на аграрних підприємствах, також може будуватися за однією із чотирьох ознак: за функціями, за товарами, ринками (категоріями споживачів) та регіонами.

Маркетинговий відділ забезпечує відповідальність діяльності підприємства до запитів зовнішнього середовища, виконання функцій замовника для виробництва та формує асортиментну і цінову політику підприємства. Завдання даного відділу – додержуватися курсу на споживача, постійно аналізувати його потреби, також слідкувати за діяльністю конкурентів, виявляти їх слабкі та сильні сторони, виходячи з цього визначати напрямки вдосконалення своєї діяльності.

Керівник відділу маркетингу та збуту повинен забезпечити розробку головної стратегії маркетингу, контроль ефективності роботи підприємства на ринку, координацію роботи всіх спеціалістів між собою та з іншими підрозділами. Якісні показники функціонування системи маркетингу включають наступні питання діяльності підприємства: стійкість частки ринку, сталість реалізованої продукції, структури і складу торговельної мережі, ритмічність товарних та сировинних потоків. Контроль зазначених параметрів виступає основним інструментом підтримки конкурентоспроможності підприємства і удосконалення роботи маркетингового відділу. Зміна одного з цих показників у той чи інший бік говорить про відповідне порушення балансу між зовнішнім середовищем підприємства та його потенціалом.

Виступаючи в якості замовника для виробничих підрозділів підприємства, відділ маркетингу та збуту повинен мати чітку регламентацію принципів взаємодії з ними. Саме маркетингова функція повинна бути визначальною у таких питаннях, як асортимент, якість, ціна, упаковка, транспортна тара, графіки поставок, рівень запасів продукції. Координація роботи підрозділів повинна здійснюватись не лише на рівні директора, головного інженера та технолога, але й на рівні маркетологів, з одного боку, та технологів, з іншого боку.

Спеціалісти з маркетингу знаходяться і на початку, і в кінці виробничого ланцюга. Вони повинні встановити та довести до кожного інженера-технолога то, яким споживач хоче бачити продукцію, яку ціну від готовий сплатити, де й коли йому необхідно купити продукцію. Таким чином, у сфері виявлення цілей і завдань діяльності підприємства акцент

повинен робитися на ринкові аспекти, всі ресурси підприємства повинні пов'язуватися з вимогами ринку.

З управлінської точки зору всі обов'язки, функції та відповідальність персоналу відділу маркетингу та збуту повинні бути зафіксовані у посадових інструкціях.

Сучасні умови торгівлі вимагають від персоналу маркетингового підрозділу даного підприємства високих теоретичних знань, технічної підготовки, уміння працювати з комп'ютерними базами даних, якісного знання нюансів практики підприємства, високої психологічної підготовки. Крім цього необхідні такі риси, як дипломатичність, комунікабельність, переконливість, уміння мислити аналітично.

Питання про оцінку ефективності функціонування відділу маркетингу вирішується на кожному підприємстві самостійно у зв'язку з відсутністю єдиної системи [2]. Головним критерієм оцінки роботи відділу вважається фактичне надходження коштів на рахунок підприємства в конкретний період. Однак ця оцінка не повною мірою відбиває цілі і завдання, що встануть перед відділом маркетингу і збуту.

Для оцінки роботи спеціалістів даного відділу ми пропонуємо використати такі критерії: якість, своєчасність та глибина проведеної роботи по аналізу кон'юнктури ринку, точність розроблених прогнозів обсягів реалізації продукції, освоєння нових видів продукції, реклами, виставкової діяльності і формування іміджу підприємства, зв'язків з громадськістю відповідно до затвердженого плану робіт.

Хоча багато керівників не підтримують прямого матеріального стимулювання співробітників підрозділів згідно з обсягами продаж, ми вважаємо, що в даній ситуації такий підхід виступає одним з самих дієвих інструментів підвищення обсягів продажу. Це можна підкріпити наступними аргументами: пряма зацікавленість сама по собі гарантує увагу до кожного замовника, крім цього забезпечує прихід молодих кадрів.

Висновок. Аналітичні та монографічні дослідження довели, що значна частка підприємств суттєво обмежує функціонал стратегічного планування за рахунок нехтування відповідним навантаженням керівників, спеціалістів та підрозділів при формуванні переліку їх функціональних обов'язків. При цьому значно знижується результативність навіть обґрунтованих стратегічних планів маркетингово-логістичної діяльності. Незначна кількість підприємств аграрної сфери, здебільшого об'єднання холдингового типу, вдається до використання міжфункціональної координації, яка здатна забезпечити участь у процесі стратегічного управління маркетингово-логістичної діяльності значної кількості підрозділів, що обумовлює засади успішної реалізації обраної стратегії на внутрішньовиробничому рівні. Отже, організація маркетингу забезпечить раціональне управління виробничо-збутовою діяльністю аграрних підприємств, розвиток ринкових відносин і, насамперед, орієнтацію ринку продукції рослинництва на попит споживачів, що є однією з головних умов ефективного розвитку вітчизняного агропромислового виробництва.

Список використаної літератури:

1. Багорка М. О., Безугла Л. С. Напрями впровадження системи управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2012. Вип. 16. Ч. 1. С. 45–48.
2. Барішевська І. В. Теоретичні аспекти формування маркетингової стратегії розвитку аграрних підприємств / І. В. Барішевська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2014. — Вип. 4. — С. 47–54.

3. Земляков І. С. Маркетинг фермерського господарства / І. С. Земляков // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3890>.
4. Калінчик М. В. Маркетингові організації виробників сільськогосподарської продукції в Україні / М. В. Калінчик // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – Вип. 149. – С. 11-16. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdusg_2014_149_4.
5. Курбацька Л. М. Маркетинговий механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] / Л. М. Курбацька // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3388>
6. Левків Г. Я. Маркетинг як необхідність удосконалення управління агропідприємствами у конкурентному середовищі / Г. Я. Левків // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – №1(3). – С. 139-148. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_3_21.
7. Данько Ю. І., Жмайлов В. М., Блюмська-Данько К. В. Конкурентні засади розвитку інноваційної маркетингової діяльності в аграрній сфері // Актуальные проблемы инновационной экономики. – 2017. – №. 2. – С. 48-55.

*Hanzhurenko Iryna, PhD in Economics, Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research (Odesa, Ukraine)
The marketing and logistic activity in the management system of agrarian enterprises.*

Three groups of factors have been identified which cause difficulties in the work of marketing specialists based on the research of scientific and practical literature. The first group is related to the internal environment of the enterprise. It is found that the responsibilities of marketers in the enterprise do not fit the marketing structure. There is a narrowing of the marketing role to advertising. It is determined that marketing professionals often perform the functions of other responsible persons (set prices, etc.). A low level or complete lack of involvement of marketers in the development of new enterprise goods has been identified. The second group illustrates the problems associated with strategic management. Confirmation of this is the results of an specialists' expert survey of agricultural enterprises in the Khapktiv region. The load on top executives of general managerial problems leads to a diminished level of attention to marketing issues. There is an understanding lack of the essence and usefulness of portfolio analysis in the development of applied recommendations for improving the marketing system. The third group of problems characterizes the educational component - shortcomings and difficulties in the process of training marketing specialists in the agricultural enterprise activities. The need for academic education for marketers is substantiated. The situations are outlined in which it is expedient to use the skills of generalist marketers, marketers-analysts, marketers-specialists in different directions of marketing activity. The key tasks and principles of the agricultural marketing system are highlighted. The necessity to improve marketing in the activity of agricultural enterprises is substantiated. The organization structure of marketing activity of agrarian enterprise is characterized. Modern forms of marketing application are presented and characterized and their fields of use are suggested. The marketing department role in the agricultural enterprise activity is noted, the main tasks of specialists and the marketing department structure are characterized. Understanding the importance of the role and nature of marketing in the agricultural enterprise activities is the key to its successful functioning. The implementation of an effective marketing system is possible if the problems related to the internal environment, strategic management and training of marketing specialists of the enterprise are eliminated.

Key words: marketing, strategic management, agrarian enterprise, sales, logistics.

Дата надходження до редакції: 29.07.2019 р.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Матвеев Павло Миколайович

кандидат економічних наук
директор ТОВ «ЗЕМІНФОРМ»
Email: MPM@i.ua

Окреслено спосіб визначення чинників впливу на потенціал та розвиток суб'єктів господарювання, охарактеризовано сутність та склад ресурсного, інноваційного, фінансового, соціального та маркетингового потенціалу підприємства, виокремлено чотири основні ознаки класифікації чинників та наведено їх складові. Охарактеризовано сутність та запропоновано власну класифікацію критичних факторів успіху, розглянуто концепцію механізму формування і розвитку виробничого потенціалу, узагальнено етапи процесу формування потенціалу підприємства. Наведено очікувані результати впровадження концепції розвитку аграрного підприємства, окреслено сутність принципів, на яких базується концепція розвитку.

Ключові слова: потенціал, аграрне підприємство, критичні фактори успіху, класифікація факторів, відтворення ресурсного потенціалу.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.16>

Постановка проблеми. Потенціал підприємства характеризується обсягом, структурою, якістю і технічним рівнем використання трудових, виробничих, фінансових та матеріальних ресурсів. Обмеженість та збалансованість, сила і форми прояву та можливості кожної з складової, кожного елементу потенціалу залежить від сфери діяльності підприємства, його можливостей та стратегій розвитку, розміру підприємства. Обмеженість кожного елементу потенціалу зумовлена впливом та необхідністю розвитку іншого елементу, визначає невідповідність можливостей інтересам виробничої системи, що вирішується шляхом покращення використання ресурсів. В умовах перерозподілу сили та форм прояву елементів потенціалу окремі види ресурсів постають потенційними факторами виробництва або розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ресурсного потенціалу в системі менеджменту аграрних підприємств досліджували такі науковці, як: Ареф'єва О. В. [1], Мягих І. М. [2], Коваль О.М. [3], Краснокутська Н. С. [4], Кужель В. В. [5], Лозовський О. М. [6], Підлісецький Г.М. [7], Піняга Н. О. [8]. Враховуючи значний науковий доробок, методологічні підходи до відтворення ресурсного потенціалу аграрного підприємства потребують додаткового дослідження

Метою статті є визначення методологічних підходів до відтворення ресурсного потенціалу аграрного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Для визначення сутності та форм прояву соціально-економічного розвитку аграрних підприємств доцільно визначити сукупність факторів, що відображають їх специфіку. Вплив чинників варто визначати не тільки з урахуванням галузевих особливостей, а також з урахуванням їх форм прояву та напрямів такого впливу. З метою фокусування уваги розвитку потенціалу підприємств саме на актуальних сучасних та стратегічно важливих напрямках доцільним є розгляд актуальних елементів потенціалу та характеристика чинників їх розвитку.

Виявлення структури потенціалу підприємства, його діагностика, аналіз конкурентних переваг і слабких сторін діяльності підприємства складають основу стратегічного аналізу потенціалу підприємства. Його проведення вимагає докладного вивчення особливостей кожного елемента формування потенціалу.

Ресурсний потенціал аграрного підприємства є сукупністю можливостей, заснованих на технологічному і ресурсному забезпеченні, спрямованих на створення підґрунтя стійкого та поступового розвитку всіх підсистем підприємства для реалізації основних цілей його діяльності. Ресурсний потенціал має наступні складові: предмет праці, праця, відносини власності, машини, устаткування, виробничі будівлі, споруди, частина засобів виробництва. Оцінка ресурсного потенціалу за складовими дозволяє визначити стан його внутрішніх підсистем, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку. Оцінка має бути системною та комплексною. Також оцінка має визначити потенційні можливості та перспективи розвитку підприємства. Показниками, які виражають представлені характеристики, є обсяг продукції або послуг, виробнича потужність, ступінь використання основних фондів, термін окупності витрат, вартість загальних витрат на виробництво, забезпечення активності підприємства на ринку.

При цьому інноваційним потенціалом підприємства є сукупність можливостей підприємства в сфері генерації, освоєння та імплементації нових та перспективних інтелектуальних проектів підприємства. Основні завдання формування інноваційного потенціалу підприємства: розробка інноваційних проектів, моделей і заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності і лідерства; упровадження нових досягнень в даній галузі; розробка прогресивних норм і нормативів, що забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції; вдосконалення концепції продукції, що випускається, відповідно до вимог ринку.

Результативність інноваційного потенціалу ілюструється низкою різних показників. Форми прояву наявності інноваційного потенціалу також різні. До форм прояву можна віднести лояльність споживачів, кількість споживачів, кількість інноваційного устаткування та частота випуску нових та інноваційних продуктів. Можливо віднести і встановлення норм на підприємстві та швидкість їх досягнення.

Фінансовий потенціал можна визначити як сукупність наявних та потенційних можливостей самостійного одержання стійких фінансових находжень від ведення господарської та фінансової діяльності. Він є комплексним поняттям, характеризує не тільки внутрішні можливості, а й зовнішні загрози та елементи внутрішньої стійкості протидії ним. Реальні і потенційні фінансові можливості підприємства є системою

показників, що характеризують Фінансовий потенціал. Такими є загальні витрати на виробництво, об'єм проведеної продукції і послуг, структура активів підприємства, інвестиційний потенціал, рентабельність продукції, норма прибутку капіталу, структура оборотних коштів і період їх обігу, структура витрат, і платоспроможність, інтенсивність інвестицій.

Чинники, що впливають на фінансовий потенціал підприємства, – це, перш за все, стійкість темпів зростання власних засобів підприємства, якість управління поточними активами, забезпечення запасів і витрат власними засобами, забезпечення допустимої залежності підприємства від кредиторів, обіг акцій, виплачувані дивіденди.

Достатньою забезпеченістю власними оборотними коштами, стійкою платіжною готовністю, наявністю стійкої фінансової бази, ефективним їх використовуванням з господарською доцільністю, чіткою організацією розрахунків характеризується фінансовий потенціал підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства можна вважати ефективним, якщо він покриває власними засобами не менше 50 % фінансових ресурсів, необхідних для здійснення конкурентоспроможної діяльності підприємстві. Ефективно використовує фінансові ресурси і є конкурентоспроможним.

Економічний потенціал в ринкових умовах, в умовах дефіциту фінансових коштів на ринку капіталів та зростання вартості їх залучення ззовні, є головним, адже власні джерела ресурсів розвитку отримують найважливіше значення. У цих умовах власний капітал підприємства стає головною характеристикою потенціалу його розвитку. Виходячи з того, що власний капітал підприємства, як і будь які інші різновиду капіталу є категорією вартісною, питання його оцінки та управління набувають все більшої актуальності.

Соціальний потенціал містить людські ресурси, що має підприємства, атмосферу й клімат організації. На увагу заслуговує відношення з постачальниками, споживачами, суспільством. Соціальний капітал додає вартості підприємству, сприяє розвитку відносин з споживачами, створює нематеріальні переваги, які зміцнюють потенціал підприємства і є запорукою його розвитку.

На особливу увагу заслуговує розвиток маркетингового потенціалу підприємства, направлений на гнучке і постійне реагування на зміни умов збуту за допомогою вживання ситуативного підходу в ухваленні рішень, реалізації проактивної організаційної стратегії, що забезпечує управління і контроль за ринковими процесами. В рамках підприємства маркетинговий потенціал придбаває нове значення і зміст. Однією з центральних задач маркетингового забезпечення потенціалу підприємства є дослідження конкурентів. Оцінка діяльності основних конкурентів визначається за допомогою виявлення ключових чинників успіху в конкуренції. При оцінці конкурентів доцільне визначення їх сильних і слабких сторін на основі використовування наступних критеріїв: ступеня ринкового обхвату, задоволеності споживачів, досягнутих результатів, поточних можливостей.

Вивчення зовнішнього ринку підприємства дає можливість своєчасної реакції на загрози для підприємства і здібність, що з'явилися на ринку, до розробки заходів, які в змозі не тільки врахувати і запобігти цим загрозам, але і витягнути з ситуації нові вигідні можливості.

Піддаються контролю з боку керівництва, знаходяться усередині підприємства, вимагають вивчення та містять

зміни (сильні і слабкі сторони) – внутрішнє середовище підприємства. Відповідно до цільової спрямованості воно об'єднує всі функціональні підсистеми згідно окремих видів діяльності підприємства. Ця група змінних формує внутрішній потенціал підприємства.

З метою визначення найбільш актуальних складових потенціалу аграрних підприємств варто встановити чинники впливу на зовнішнє і внутрішнє середовище підприємств галузі, які мають найбільш значущий прояв.

Під чинниками розуміються ті рушійні сили і інструменти впливу, які формують потенціал підприємств. Чинники є достатньо складним об'єктом вивчення. Вони враховуються при розробці стратегії використання і нарощування ресурсного потенціалу. Різноманіття чинників зумовило необхідність їх дослідження і класифікації. Проте дослідженням встановлено, що є декілька класифікацій чинників впливу на діяльність підприємств. Відрізняються вони напрямками та формами прояву впливів, галузевою специфікою.

В класифікації чинників виділено чотири основні ознаки: джерела освіти; відношення до підприємств, природа чинника, об'єкт впливу.

До об'єктивно існуючих відносяться чинники, діючі незалежно від функціонування аналізованого підприємства і органів його управління: економічні закони суспільства і природні процеси; дії, що робляться урядом і державними органами; стан національного регіонального і світового ринку; природний стан об'єкту.

Суб'єктивно існуючі – це чинники, які виникають в результаті дій, рішень керівників як вищих керівних по відношенню до підприємства, так і керівників самого підприємства. Серед них можна виділити чинники зовнішнього і внутрішнього характеру. Суб'єктивно існуючі чинники зовнішнього характеру – це економічна політика, нав'язувана державою; позиція і думка керівників міністерств або інших вищих керівних організацій; політична кон'юнктура на момент ухвалення рішення.

До суб'єктивно існуючих чинників внутрішнього характеру відносяться: індивідуальна позиція власника підприємства; індивідуальна позиція керівника підприємства вищого рівня; інформаційні, зокрема прагматичні, шуми на середньому і нижньому рівні; професійно-кваліфікаційна підготовка вищих керівників; професійно-кваліфікаційна підготовка керівників середньої ланки.

Чинники, класифіковані за ознакою «відношення до підприємств», можна розділити на зовнішні і внутрішні. Зовнішні чинники – це чинники зовнішнього середовища: державна економічна політика; стан внутрішнього і зовнішнього ринку; правова база підприємницької діяльності; стан фінансово-кредитної системи держави. Внутрішні – це чинники внутрішнього середовища підприємства, такі як стан технологічного устаткування підприємства; економічна ситуація на підприємстві; стан виробничих потужностей; рівень кадрової політики.

За ознакою «об'єкт впливу», чинники діляться на дві групи: чинники, що впливають на все підприємство, і чинники, що впливають на окремі елементи підприємства.

До чинників, що впливають на все підприємства, відносяться: кон'юнктура світового ринку, тобто світові ціни на нафту, газ і т. д.; кон'юнктура внутрішнього ринку; державне управління, а саме – зміни законодавства.

Чинники згруповані за елементами, що визначають ресурсний потенціал: за основними виробничими фондами, у

тому числі по активній і пасивній частині, по предмету праці, по чинниках, що впливають на працю, чинникам власності, ринковим чинникам, правовим, інноваційним, фінансовим, управлінським і організаційним.

Головним завданням у процесі аналізу чинників зовнішнього середовища є виявлення загроз і можливостей для діяльності потенціалу і його галузей промисловості. З цією метою важливо звернути увагу на політику керівництва потенціалу відносно галузей, на склад та інтенсивність конкуренції, характер постачальників і т.д.

В складному, динамічному і невизначеному світі кожне підприємство, щоб забезпечити собі гідне місце в майбутньому, прагне своєчасно і гнучко реагувати на зміни, що відбуваються, і адаптуватися до них. Інтеграція, що росте, в світі, глобалізація в економіці, посилення конкуренції на національних і міжнародних ринках, висока інтенсивність науково-технічного і технологічного процесу занурюють підприємства в середовище, яке вимагає від них все більш глибокого і масштабного оновлення основних сфер діяльності.

Серед великої кількості чинників невизначеності необхідно виділити для аграрного підприємства найбільш значимі. Вибір цих чинників для підприємства залежить від загальної стратегії, галузі, виду діяльності, розміру, етапу життєвого циклу, географічного положення. Даний вибір повинен ґрунтуватися на економіко-математичних методах. Найістотніші чинники на певний момент часу для кожного конкретного аграрного підприємства необхідно враховувати в процесі розробки, а згодом і зміни при необхідності, стратегії господарської діяльності.

Успіх роботи аграрного підприємства багато в чому визначається усвідомленням чинників, реалізація яких дозволяє сконцентрувати ресурси в тих сферах, де аграрне підприємство може досягти значної переваги над основними конкурентами і завоювати кращу позицію на цільовому ринку. Ці чинники називаються критичними факторами успіху (КФУ). Від їх практичного використання залежить як потенціал, так і конкурентоспроможність підприємства, так і успішність проведення проектів.

Проте, в області аграрної економіки немає однозначної відповіді на питання, які внутрішні чинники є визначаючими для успішності діяльності постачальників послуг, яким чином здійснити їх формування, контроль і оцінку. В зв'язку з цим представляється актуальним дослідження в області розробки КФУ для аграрних підприємств.

КФУ можна визначити як ті небагато ключових областей, досягнення задовільних результатів в яких забезпечує успіх в конкурентній боротьбі аграрним підприємствам. Їх відмітною особливістю є невелика кількість – тільки дійсно важливі, «критичні» для успіху напрями діяльності, на яких потрібно зосередити увагу керівництву. Проте наявність невизначеності значно ускладнює процес розробки стратегії розвитку потенціалу. Багато моделей ґрунтуються на тому, що чинники, що впливають на рішення, відомі точно, проте дійсність не відповідає таким уявленням. Не врахування невизначеності чинників впливу приводить до значних втрат економічного, соціального і іншого змісту. Тому стратегія розвитку потенціалу аграрного підприємства може існувати тільки як гнучка, рухома, постійно змінна відповідно до змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Увага повинна бути зосереджена на мистецтві імпровізації, умінні швидко реагувати

на нову ситуацію і знаходити незвичайну відповідь на дії конкурентів. Наведена частина класифікацій, в цілому демонструє сучасний підхід до визначення чинників впливу на потенціал підприємства. Тому доцільно розробити власну систему впливу чинників на аграрні підприємства, що більш адресно визначає саме групи чинників та показує напрями форм прояву чинників впливу.

Чинники можна поділити на критерії контрольованості підприємством. Вони поділяються на контрольовані ним і на такі, що не залежать від підприємства. До контрольованих віднесемо вибір постачальників матеріальних ресурсів і засобів виробництва, підвищення кваліфікації персоналу, створення громадської думки про підприємство і його продукцію. Не контрольованими є поведінка постачальників матеріалів, рівень інтенсивності конкуренції в області або регіоні, поведінка конкурентів.

Обов'язковими та ігнорованими є чинники зовнішнього середовища, що характеризуються за реакцією підприємства на зовнішній вплив. Обов'язковими є чинники, на які підприємство повинне здійснити реакцію. Такі чинники неможна ігнорувати для стабілізації діяльності. Реакція на такі чинники обумовлює життєздатність підприємства. Чинниками такої групи є: падіння попиту на продукцію підприємства; зміна вимог споживачів до якості продукції, її упаковки і доставки; зміни умов поставки і транспортування матеріалів тощо. До групи чинників, що можна ігнорувати відносяться такі, від яких не залежить існування підприємства.

Системне сполучення інформації, праці, предметів праці, ресурсів, устаткування, фінансів і інновацій створює певний результат, а саме досягнення певного рівня розвитку потенціалу. Визначена сукупність являє собою сполучення утворюючих його елементів. Вони визначають потенціал, обумовлюють його можливості, перспективи й обмеження підприємства у виробництві того або іншого виду продукції. Певні кінцеві та чіткі показники й індикатори кожної складової мають складати підґрунтя оцінки виробничого потенціалу. Їх комплексне використання дозволить найбільш повно визначити стан і перспективи потенціалу аграрних підприємств. У якості таких об'єктів детально і по елементах можна виділити наступні: оцінка потенціалу основних фондів і потенціалу предметів праці, оцінка інноваційного, інформаційного, фінансового і кадрового потенціалу.

Кожний із зазначених елементів може бути охарактеризований різною кількістю показників, як загальних, так і часткових. Результативність роботи виробничого потенціалу можна визначити за різними параметрами кількісно і якісно. За обсягом послуг або виробленої продукції, за грошовими потоками або вартісними показниками, результативністю праці можна визначити кількісні показники виробничого потенціалу. Якісні показники не мають кількісної системи виміру, отже відображають нематеріальні об'єкти: імідж, репутацію, конкурентні переваги. До оцінки виробничого потенціалу доцільно застосовувати системний підхід, який комплексно забезпечить облік кількісних та якісних аспектів у діяльності підприємства, його потенційних можливостей.

Об'ємні характеристики визначають повноту використання ресурсів, які використовуються у діяльність підприємства, в усіх напрямках: виробничі фонди, оборотні кошти, матеріали, фінансові ресурси, інтелектуальні ресурси та ін. Якісні характеристики оцінюються позиціями підприємства на ринку і характеризують повноту використання можливостей

підприємства.

Системний підхід передбачає оцінку з урахуванням діагностики потенціалу за низкою вимог. До таких основних відносяться: оцінка планових та фактичних показників, даних за всіма сферами виробничої діяльності, характеристика процесів та виробничих елементів, які визначають ресурсний потенціал.

Інформаційні ресурси впливають на потенціал через параметри їх достатності і швидкості використання, технологічних можливостей обробки. До основних властивостей інформації, що роблять її специфічною можна віднести: відсутність втрати. Тобто вона є, і її об'єктивно не відняти. Її особливість, можливість тиражування, поширення і використання багатогранна та супроводжується сукупними технічними можливостями. Інформація має значну роль і функцію у відношенні інших елементів виробничого потенціалу, інколи вона виконує допоміжну інформаційну функцію. Інформація є зв'язком підсистем підприємства та грає роль посередника. Сприяє підвищенню продуктивності праці, ефективності використання предметів праці, регулює функціонування процесу виробництва; координує витрату енергетичних ресурсів, вирішує можливість ефективного управління й прийняття рішень.

Фінанси як елемент, який утворює виробничий потенціал, впливає через: достатність фінансів, як для фінансування поточних витрат, так і для фінансування інвестиційних програм в області науково-технічних розробок і створення нової виробничо-технологічної бази підприємства або ж розширення фінансування чинників, що підвищують його комерційні можливості по реалізації своєї продукції, і т.п. Крім того, фінансові ресурси визначаються ефективністю фінансового менеджменту, тобто ефективністю управління використанням наявних фінансових ресурсів у частині оборотності оборотних коштів, норми прибутку по використанню оборотних коштів і інвестиційних ресурсів, ефективності управління короткостроковими і довгостроковими фінансовими активами підприємства [33].

Концепція механізму формування і розвитку виробничого потенціалу визначає правила побудови потенціалу, внутрішньої інфраструктури підприємства, основні архітектурні рішення і стандарти, модель управління інфраструктурою і вимоги до процесів управління. Концепцією визначаються і принципи переходу з існуючого стану підприємства в цільовий. При розробці концепції проводиться аналіз поточного стану забезпечення потенціалу підприємства АПВ, що включає оцінку існуючої інфраструктури, рівня інформаційної безпеки, організаційного забезпечення. Після проведення аналізу оцінюються різні варіанти розвитку, визначається напрям розвитку і структури потенціалу, розробляється цільова архітектура, вимоги до інфраструктурних сервісів. На підставі одержаних даних визначається рівень відповідності поточного стану потенціалу підприємства, його структурних елементів цільовому і формується етапи досягнення необхідного рівня, проводиться вибір програмних рішень. Підготовка і впровадження вибраних рішень проводиться на проектній основі. Під проектом розуміється комплекс дій, направлений на отримання очікуваного результату і обмежений в часі. Розроблене рішення дозволяє організувати проектне управління згідно міжнародними стандартами і методологіями з контролем термінів, ресурсів, ризиків. Об'єм і терміни реалізації проектів фахівців підприємства визначає за наслідками оцінки

поточного стану і забезпечення підприємства, детального аналізу результатів і визначення напрямку розвитку.

Програма реалізації проектів індивідуальна і починається з виконання комплексу робіт з підготовки до впровадження і детального планування робіт за окремими задачами автоматизації бізнес-функцій в рамках стратегії концептуального розвитку потенціалу підприємства.

Стратегії, направлені на концептуальний розвиток потенціалу підприємства, будуються на основі:

- чітко сформульованих стратегічних цілях і задачах на кожному рівні виконання;
- плані стратегічних заходів, направлених на досягнення стратегічних цілей і задач;
- єдиній функціонально-організаційній схемі відповідальності відповідних структур;
- системи показників моніторингу виконання стратегії, що містять як ведучі показники (оцінку виконання стратегічних заходів), так і підсумкових показників (результатів досягнення стратегічних цілей);
- системи автоматизації моніторингу виконання стратегії.

В результаті формування концепції розвитку потенціалу підприємства одержує: загальне розуміння пріоритетів розвитку підприємства; підвищення рівня мотивації і співпраці між керівниками підрозділів; довгострокову стратегію розвитку бізнесу; детальний план перетворень; і головне: швидке стабільне зростання бізнесу. Моделювання і регламентація бізнес-процесів дозволяє оптимізувати систему управління підприємства, зробити її прозорою для керівництва і здатної гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Концепція розвитку дозволяє оптимізувати бізнес-процеси підприємства, що робить можливим: поліпшення взаємодії між підрозділами підприємства; чіткий розподіл відповідальності і розмежування повноважень посадовців; визначення порядку і форми звітності співробітників перед вищим керівництвом; поліпшення системи показників, що характеризують результативність і ефективність діяльності підприємств в цілому і виконання окремих процесів. Концепція розвитку ґрунтується на низці принципів, які є основними керівними ідеями, що відображають вимоги об'єктивних закономірностей побудови концепції механізму розвитку потенціалу підприємства. Через свою дуальну природу принципи, з одного боку, відображають правила функціонування і розвитку підприємства, а з іншою – особливості системи.

У зв'язку з цим, враховуючи характер принципів, в роботі запропоновані наступні принципи механізму розвитку фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства [10].

Унікальність, особливість та неоднозначність має принцип специфічності розвитку, що проявляється в нестандартних рішеннях та поведінки, специфічності рішень з функціонування та розвитку потенціалу підприємства.

Засновуючись на дослідженні минулих рішень, поведінки, ситуації формується сучасна поведінка, що враховує причинно-наслідковий зв'язок минулої і перспективної поведінки системи, характеризує розвиток, з поведінкою її у минулому і формує принцип залежності розвитку.

Принцип адаптивної дозволяє проводити активне або пасивне пристосування елементів потенціалу до зовнішніх і внутрішніх умов існування підприємства, які постійно змінюються під впливом циклічних коливань економіки.

Принцип динамічності указує на те, що стійке функціонування і розвиток підприємства повинне не тільки зберігатися при дії динамічних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища в умовах циклічних процесів економіки, але і характеризуватися ступенем безперервності.

Принцип циклічності відображає природу розвитку системи: спадкоємність і строго певну послідовність стадій і фаз циклічного розвитку економіки.

Принцип стабілізації обумовлює забезпечення стабільності таких режимів всіх процесів і таких станів підприємства, які приводять до найефективнішого (в значенні прийнятого критерію ефективності) використання потенціалу.

Розвиток потенціалу підприємства як процес формує розвиток потенціалу підприємства як результат. Важливою умовою є ресурсна достатність для проведення сукупності змін. Значна частина змін вимагає сукупності різних видів ресурсів. Відсутність або недостатність хоча б одного з них робить неможливим або різко зменшує результативність змін. Зміни в контексті розвитку і ресурси фінансово-інвестиційного потенціалу знаходяться протягом тривалого періоду в зворотній залежності: зміни в діяльності суб'єктів реального сектора економіки сприяють формуванню ресурсів, які є основою для реалізації подальших змін. Але у будь-який момент часу у суб'єкта економіки має бути достатня кількість ресурсів для здійснення поточних змін, інакше процес розвитку

може і не привести до поточних результатів.

Висновок. Розвиток потенціалу підприємства припускає позитивну зміну сутнісних характеристик потенціалу шляхом оптимізації його активно-пасивної структури в умовах фаз циклічного розвитку економіки для досягнення стійкого функціонування і розвитку підприємства. Досягнення стійкого функціонування і розвитку підприємства в умовах циклічних процесів економіки є метою механізму розвитку потенціалу підприємства. Стійкість підприємства визначається відносно його функціонування та можливих перспектив розвитку. Отже вона розглядається як можливість системи зберігати запланований розвиток незважаючи на зміни внутрішніх та зовнішніх чинників впливу та їх форм прояву. Ігнорування перешкод та можливість їх подолання поряд з збереженням внутрішніх характеристик є важливою властивістю протидії перешкодам. Певна сукупність перешкод і передумов розвитку потенціалу підприємств дозволила визначити найбільш актуальні проблемні сфери, актуалізувати і сфокусувати увагу на основних проблемах потенціалу підприємств. Визначене проблемне коло питань дозволило виділити основні напрями вирішення проблеми формування і розвитку потенціалу підприємств, формування системи його інструментарію, обґрунтувати необхідність створення концепції підтримки і розвитку потенціалу підприємств.

Список використаної літератури:

1. Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №7(85). – С. 71–76.
2. Мягих І. М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І. М. Мягих // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №1(91). – С. 136–142.
3. Коваль О.М. Оптимізація ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс] / О.М. Коваль. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 352 с.
5. Кужель В. В. Потенціал підприємств аграрної сфери: сутність, структура, тенденції нарощення / В. В. Кужель // АгроСвіт. – 2013. – № 13. – С. 47-50.
6. Лозовський О. М. Взаємозв'язок факторів і показників відтворення ресурсів аграрного сектора / О. М. Лозовський, М. А. Горшков. // Економіка: реалії часу. – 2016. – №1. – С. 107-113.
7. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектора / Г.М.Підлісецький, М.І. Толкач // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 65-66.
8. Піняга Н. О. Вивчення потреби ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств системним підходом / Н. О. Піняга // Агросвіт. – 2013. – № 9. – С. 62-64.

Matvieiev Pavlo, PhD in Economics, Director of «Zeminform» LLC (Kyiv, Ukraine)

The methodological approaches to reproduce resource potential of an agrarian enterprise.

The way of determining the factors influencing the potential and development of business entities is outlined. The analysis basis of the enterprise potential is determined. The essence and composition of the resource, innovative, financial, social and marketing potential of the enterprise are characterized. The criterion of effective financial potential is determined. The definitions of the factors influencing the enterprise potential are given. There are four main features of the factors classification and their components.

It is proved that the main task in the process of environmental factors analysis is to identify threats and opportunities for the enterprise. The reasons which cause the enterprises to deepen and scale the major areas of activity are identified. The basic features are substantiated on which the choice of the main factors influencing the potential of the enterprise depends. The essence of the critical success factors is described. The own classification of critical factors of success of agrarian enterprise is offered. It is suggested to use such factors analysis as a basis for determining indicators in the methodology of resource potential diagnostics. The basic elements are highlighted that characterize the potential of the agricultural enterprise. It is suggested to use quantitative and qualitative indicators in an evaluation. The expediency of using the systematic approach is substantiated in the evaluation process. The importance of information resources influence on the enterprise potential is noted. It defines finance as the main element that forms the enterprise potential. The mechanism concept of formation and development of production potential is characterized. The process stages of enterprise potential formation are generalized. It is established that the preparation and implementation of the selected solutions is carried out on a project basis. The basis of strategies is determined aimed at conceptual development of the enterprise potential. The expected

results of the concept implementation of the agricultural enterprise development are characterized. The essence of the principles is outlined on which the development concept is based. It is established that the mechanism purpose of the enterprise potential development is to achieve stable functioning and enterprise development in the conditions of cyclical processes of economy.

Key words: potential, agricultural enterprise, critical success factors, classification of factors, reproduction of resource potential.

Дата надходження до редакції: 29.08.2019 р.

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ БЕЗПЕКИ В СТРУКТУРІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сьомич Микола Іванович

кандидат наук з державного управління, доцент
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)

ORCID: 0000-0001-7049-9992

Email: iriska7@ukr.net

Узагальнено ключові риси поняття безпека. Ґрунтуючись на дослідженнях з безпекології, встановлено, що найбільш перспективною тріадою є така: «небезпека – загроза – безпека», а безпека має обов'язково відноситися до якогось об'єкта, функції або властивості якого піддаються впливу небезпек. Запропоновано множину «державна – регіон – підприємство» розширити додавши поняття людина, що обумовлює зміст поняття «економічна безпека підприємства». Проаналізовано поняття «ризик», «загроза», «небезпека», «безпека», «виклик». Розглянуто зміст підходів в економічній безпекології: ресурсного (ресурсно-функціонального), гармонізаційний, утилітарний або захисний, стійкісний. Надано авторське розуміння економічної безпеки підприємства. Окреслено предметну сферу дослідження організаційно-правової безпеки та її відокремлення від економічної, яка полягає в детермінації сфер, в рамках яких відбуваються процеси, які характеризують досліджуване явище; в описі та класифікації загроз, які порушують протікання зазначених процесів у відповідних сферах; визначення наслідків, які можуть спричинити визначені загрози для протікання процесів в ході діяльності підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, організаційно-правова безпека, безпекологія, загроза, небезпека, ризик, інтереси, цінності, потреби, нанорівень.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.17>

Постановка проблеми. Підвищення рівня складності зовнішнього середовища разом із збільшенням його варіативності, що проявляється у виникненні нових чинників впливу на діяльність підприємств, вимагає від суб'єктів господарювання посилення уваги до характеру перебігу подій та динаміки оточення, так як підприємство знаходиться в безпосередній залежності від дії цих чинників. Це обумовлено відкритістю підприємства як системи: із зовнішнього середовища підприємство отримує ресурси - природні, людські, інформаційні, нематеріальні, в зовнішнє середовище на виході підприємство реалізує продукцію, продукує відходи свого функціонування, генерує нові знання, створює власний інформаційний простір. Крім того підприємство знаходиться під постійним впливом механізмів, інститутів та інституцій різної природи, обсягів повноважень, характеру впливу, які приписують підприємству шляхи та способи здійснення господарської діяльності. Обсяг та якість ресурсів на вході залежить від численних параметрів зовнішнього середовища: типу соціально-економічної системи, рідкості ресурсів, права власності на ресурси, характеру доступу до інформації, форми та ступеня державного втручання в національну економіку тощо. Зміст, характер та обсяг виходу підприємства першочергово залежить від вимог споживачів (в ринковій економіці), які формують попит у відповідному обсязі на продукцію означеного рівня якості. Створення та функціонування підприємства в рамках виробничого ланцюга має економічну природу. З іншого боку, будь-яка взаємодія підприємства як суб'єкта господарювання із зовнішнім середовищем на вході або виході підпадає під регулювання з боку інституцій та вплив інститутів у вигляді формальних норм. Від успішності протікання даної взаємодії залежить результативність діяльності підприємства. Поряд з економічною природою даних процесів внутрішнє перетворення на підприємстві в межах «чорного ящика» залежить від рівня організації діяльності, а всі взаємодії як всередині, так і зовні підприємства регулюються нормами

права. Будь-яка із цих сфер взаємовідносин разом із зовнішнім середовищем в цілому може виступати джерелом загроз, що обумовлює потребу у виокремленні організаційної та правової компоненти в загальній економічній безпеці як базовому понятті. Отже, виходячи з характеру функціонування підприємства у зовнішньому середовищі за умов існування або можливості виникнення загроз та небезпек логіка детермінації поняття «організаційно-правова безпека» передбачає аналіз етимології «безпеки», розгляд основ та еволюції становлення безпекології в Україні, дослідження змісту економічної безпеки та підходів до її розуміння, виокремлення організаційно-правових процесів які підпадають під загрози та небезпеки, і як результат - визначення змісту та наповнення організаційно-правової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основу дослідження покладено праці у галузі безпекології та управління економічною безпекою, де вагомими науковими результатами отримано такими вченими як: Г. Атамановою, Д. Буркальцевою, Т. Васильцівим, В. Вахлаковою, В. Гейцем, С. Ілляшенко, О. Ляшенко, М. Караїм, М. Кизимом, А. Козаченко, Я. Маликом, О. Маслаком, О. Марченко, І. Мойсеєнко, Є. Овчаренком, О. Россошанською, С. Шкарлетом, Л. Шемаєвою, Л. Шульженко.

Мета статті. Мета дослідження полягає у визначенні ролі та місця організаційно-правової безпеки в структурі економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Обґрунтування змісту організаційно-правової безпеки вимагає ґрунтовного дослідження феномену «безпеки», який виступає складним багатограним поняттям, властивим різним об'єктам та досліджуваним рядом гуманітарних, точних та природничих наук.

На основі проведеного узагальнення сутності та змісту поняття «безпеки» варто надати проміжні висновки.

По-перше, більшість дослідників вважають безпекою окремий стан відповідного суб'єкта, який характеризується

множиною параметрів: відчуття впевненості, наявності захисту важливих інтересів, потреб або свобод, наявності динамічної рівноваги, збереження якісного визначення та вільного функціонування.

По-друге, серед численних визначень більшість в той або іншій формі включають поняття «загрози» або «небезпеки», що відображає стійку залежність між цими поняттями та досліджуваним. В цілому, більшість науковців сходяться до розуміння потреби детермінації безпеки через загрози та небезпеку.

По-третє, вимагає деякого уточнення «реальність» - емпірична можливість існування - окремих визначень. Ряд дослідників наголошують на «стані відсутності загрози», що в реальній дійсності є недосяжним, адже, як було розглянуто вище, підприємство як і будь-який інший суб'єкт (об'єкт) не знаходиться або функціонує у вакуумі – на нього впливає безліч чинників або факторів, які за окремих умов можуть набувати форми загроз або небезпек. Це вимагає уточнення поняття «безпека» з урахуванням постійної наявності загроз.

По-четверте, предметна сфера дослідження безпеки фактично стосується різноманітних інтересів, цінностей і потреб, властивих окремому об'єкту. Це дозволяє розрізнити філософське, соціологічне, правове, політологічне, математичне, психологічне та економічне бачення безпеки. До вищезазначених необхідно додати кібернетичне, яке стосується характеру управління досліджуваним феноменом.

Узагальнюючи отримані результати визначимо: під поняттям «безпека» варто розуміти стан об'єкта, що характеризується сукупністю параметрів і здатністю ефективно протистояти загрозам, які характеризуються окремим рівнем вірогідності настання та ступенем впливу на об'єкт, спроможних порушити функціонування об'єкта, загальмувати або призупинити його розвиток, унеможливити досягнення його цілей, із відповідним рівнем суб'єктивності сприйняття з позиції управління.

Сучасні дослідження в галузі безпеки оформилися в ряд наукових течій, серед яких варто виокремити [1] безпекологію, безпекознавство, сек'юритологію (аналіз потреб та цінностей людини, що нею визначається, загрози існування, розвитку та нормальному життю людини та функціонуванню громадських організацій), севітологію (комплексна наука про безпечне функціонування людини, суспільства, держави та людства), екосесетейт (сукупність знань про умови безпечного функціонування соціально-економічних систем і способи їхнього забезпечення), екосесент (сукупність знань про економічну безпеку суб'єктів господарської діяльності), екосесед (сукупність знань про економічну безпеку закладів вищої освіти), екосерг (сукупність знань про економічну безпеку регіону).

В роботах Г. А. Атаманова, Є. І. Овчаренка, О. В. Росошанської, В. В. Вахлакової [1-4] надано узагальнення ключових положень безпекології, найбільш принциповим із яких в рамках дослідження варто визнати такі. Визнання об'єктами безпеки інтереси окремих суб'єктів, а не самих суб'єктів є дискусійним поняттям. Об'єкти на відміну від безпеки є об'єктивними існуючими частинами оточуючого світу, на якій має бути направлено дослідження, безпека виступає окремим станом як абстракція. Натомість загрози та небезпека є об'єктивною реальністю, вплив якої на об'єкт дослідження обумовлює виникнення феномену «безпека». Це доводить необхідність розгляду безпеки як реакції на небезпеку для окремого суб'єкта

у відповідній площині дослідження. Це підтверджує визначення А. Уолферса [5], що безпека має суб'єктивну та об'єктивну компоненти: об'єктивна стосується реакції на загрози та небезпеки, а суб'єктивна – сприйняття безпеки суб'єктом дослідження. Отже, варто погодитися із дослідником [3], що найбільш перспективною тріадою в безпекології є така: «небезпека – загроза – безпека», а безпека має обов'язково відноситися до якогось об'єкта, функції або властивості якого піддаються впливу небезпек. Вірним є твердження, що оцінювання безпеки за допомогою різнопланових множин показників є гносеологічного невірним, так як фактично дослідник намагається виміряти суб'єктивне сприйняття ним відповідного стану підприємства. З іншого боку, класичним є твердження, що управляти можна лише тим, що можна розрахувати – це обумовлює об'єктивну потребу здійснення оцінювання, але його вектор має бути направлений на інші конкретні об'єкти оцінки: загрози, вірогідність їх виникнення, масштаб впливу на об'єкт дослідження, характер протікання процесів, які можуть виступати джерелом загроз та небезпек. Незважаючи на суб'єктивність природи безпеки існує реальна необхідність в розробці науково обґрунтованих методів управління нею для забезпечення досягнення поставлених цілей, що і проковує масштабний розвиток теорій управління безпекою в різних галузях знань.

Предметна область дослідження охоплює питання причинно-наслідкових зв'язків економічної безпеки різних рівнів, закономірностей функціонування систем економічної безпеки, оцінювання рівнів та станів економічної безпеки суб'єктів, виявлення причин та чинників, які на неї впливають, розробки заходів забезпечення бажаного рівня. На нанорівні дослідження безпека розглядається як базова потреба відповідно піраміді А. Маслоу на рівень вище базових фізіологічних потреб. Незважаючи на нетотожність окремого індивідуума та суб'єкта господарювання саме відповідно цій ієрархії прослідковується критична важливість забезпечення належного рівня безпеки.

Узагальнюючи чисельні дослідження в галузі безпекології визначимо, що безпека є виключно відповідним станом об'єкта, якого характеризує, а її сприйняття є суб'єктивним процесом. Крім того здатність досягати стану безпеки та можливість наукового обґрунтування даного процесу є дискусійним, що обумовлює необхідність розгляду досліджуваної категорії з епістемологічної точки зору лише через протиставлення небезпеці, яка детермінується множинами «загроз». На основі аналізу ряду понять «ризик», «загроза», «небезпека», «безпека», «виклик» встановлено, що принциповою різницею між «ризиком» та «загрозою» є виключно негативний характер загрози, натомість «ризик» може розглядатися з позитивної точки зору як можливість; стан небезпеки є похідним від наявності загрози досліджуваному суб'єктом, а стан безпеки вважається бажаним, на досягнення якого мають бути спрямовані управлінські дії; розгляд дефініції «виклик» недоцільним, через його тотожність поняттю «загроза». Ключовий причинно-наслідковий зв'язок між дефініціями варто представити таким чином: «загроза» – «небезпека» – «безпека», який виступає основою розробки управлінського інструментарію.

В рамках хронології економічної безпекології мікрорівня, яка виокремлює феноменологічний, дивергентний та конвергентно-седиментативний етапи, виник ряд напрямів розуміння економічної безпеки, кожного з яких або їх сукупно-

сті дотримується більшість дослідників. Серед їх досить великої кількості в основу методології дослідження було покладено основи найбільш розвинутих та науково обґрунтованих. Утилітарний або захисний підхід розглядає стан захищеності суб'єкта, його потенціалу та інтересів від небажаних внутрішніх та зовнішніх загроз. В рамках ресурсного (ресурсно-функціонального) підходу розглядається їх використання для запобігання загрозам. Гармонізаційний підхід передбачає узгодження інтересів підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища. Стійкісний підхід передбачає впровадження програми заходів для отримання фінансової стійкості в умовах наявності загроз. В цілому всю множину визначень та підходів можна об'єднати в такі групи розуміння безпеки як: стану захищеності як статистичного бачення, відсутності загроз і небезпек як апофатичного, системи заходів для створення безпечних умов як діяльнісного, дотримання параметрів як пасивного. Ключовим недоліком існуючих теорій та підходів щодо забезпечення безпеки підприємства є неврахування вирішальної ролі людини, як об'єкта дослідження нанорівня, так як онтологічна природа безпеки пов'язана із поняттями: потреби, інтереси та цінності, які властиві як підприємству, так і людині. Відповідно множину «держава – регіон – підприємство» варто розширити додавши поняття людина, що обумовлює зміст поняття «економічна безпека підприємства». Таким чином, «економічна безпека підприємства» як детермінований стан, з ґносеологічної точки зору, розкривається через включення в його структуру на мікрорівні людини як суб'єкта нанорівня, де наріжним каменем виступає триада «потреби – інтереси – цінності» підприємства та людини, задоволення, реалізація та збереження яких на достатньому рівні виступає цільовим орієнтиром.

Отже, на основі проведеного дослідження запропонуємо власне розуміння змісту поняття «економічна безпека підприємства». По-перше, воно передбачає стійкість до загроз як існуючих, так і можливих – тобто створення властивості підприємства як системи підтримувати власне нормальне функціонування за умови несприятливого впливу загроз як специфічний «запас міцності», формування та розвиток якого вимагає виокремлення ресурсів. По-друге, недостатність уваги з боку дослідників до найнижчого рівня аналізу економічної безпеки – нанорівня – який опосередковує інтереси, потреби та цінності окремих людей, значно звужує горизонт отримання наукових результатів. Це вимагає зміни фокусу в аналізі підприємства до більш глибокого визначення ролі кадрів та всіх інших персоналій, зацікавлених в роботі підприємства. Це обумовлює розширення об'єктного складу до такого вигляду: «держава – регіон – підприємство – людина», де об'єднуючими всі ці рівні виступають «потреби», «інтереси» та «цінності» (в економічному розрізі цих категорій), захист яких від загроз є основною функцією економічної безпеки всіх цих рівнів. Поєднання захисту інтересів, цінностей та потреб із забезпеченням нормального функціонування підприємства в умовах впливу загроз представляє суб'єктно-об'єктний характер економічної безпеки, метою якої є створення стану стійкості, як відображення наявності зазначеної властивості. Детермінація стійкості – сукупність параметрів із відповідними значеннями, незмінність яких забезпечує стабільність підприємства. Розширення меж гармонізаційного підходу передбачає включення до аналізу захисту інтересів, потреб та цінностей суб'єктів як зовнішнього, так і внутрішнього середо-

вища. Найвищим рівнем реалізації функції безпеки є забезпечення розвитку підприємства.

Організаційна діяльність відіграє важливу роль в забезпеченні функціонування підприємства на бажаному рівні: управління, невід'ємною складовою якого є реалізація функції організації, має забезпечувати доведення підприємства до реалізації поставлених цілей, а організація як феномен в рамках теорії систем для підприємства відіграє вирішальну роль збереження його цілісності як єдиного учасника товарно-грошових відносин. Керівництво підприємства зацікавлене у стабільній безперервній діяльності, без виникнення внутрішніх ризиків та загроз поточному функціонуванню.

Відповідно безпека організаційної діяльності підприємства передбачає такий стан налагодження процесів сфери організації діяльності працівників, делегування повноважень, ефективності організаційної структури та ієрархії влади за підтримки належного рівня вмотивованості, за яким існування реальних або потенційних керованих загроз здійсненню основної та всіх інших видів діяльності не спричиняє невідворотного впливу та не зупиняє діяльність.

Окреслення предметної сфери дослідження організаційно-правової безпеки та відокремлення її від економічної полягає в детермінації сфер, в рамках яких відбуваються процеси, які характеризують досліджуване явище; в описі та класифікації загроз, які порушують протікання зазначених процесів у відповідних сферах; визначення наслідків, які можуть спричинити визначені загрози для протікання процесів в ході діяльності підприємства. Виходячи із окресленою предметної сфери розробляються та обґрунтовуються заходи та механізми забезпечення бажаного рівня безпеки з позиції суб'єкта управління.

В історії людства одним із найбільш вагомих є право власності на землю, майно, засоби виробництва та будь-які інші цінності. За декілька тисячоліть ці права відчутно трансформувалися. Зараз декларативно недоторканим вважається право приватної власності, яке опосередковано виступає головною передумовою привласнення результатів комерційної діяльності, в основі якої знаходиться виробництво, в яке залучено майно власника. Якщо умовно розділити процеси створення доданої вартості та питання присвоєння результатів, «водорозділ» економічної безпеки та організаційно-правової стає очевидним, але на практиці це неможливо. Будь-яке виробництво в будь-якій цивілізованій країні має вичерпний перелік організаційно-правових форм господарювання, в рамках яких може здійснюватися підприємницька діяльність. Тобто виробництво таким чином «уміщується» в законодавчо-дозволену та регламентовану форму, яка, перш за все, відображає характер розподілу прибутку в залежності від типу власності, захищає права власника на отримання прибутку або його долі, захищає майно власника так переписує взаємодію із всіма сторонами, як зовнішніми контрагентами так і внутрішніми працівниками. У сфері організаційно-правової безпеки акцент зміщується з безпосередньо виробництва, та питань пов'язаних з ним, до взаємодій щодо забезпечення нормального протікання процесу виробництва. В даному випадку, об'єктом, який потребує захисту, є конкретний суб'єкт із відповідною організаційно-правовою формою господарювання, діяльність якого конкретно та однозначно детермінованим законодавством. Очевидно, що економічна та організаційна безпеки є нероздільними, адже обидві стосуються суб'єкта господарювання, але перша

- з позиції переважно виробництва, а друга - здійснення підприємницької діяльності в цілому.

Для подальшої детермінації різниці між цими категоріями варто розглянути типи загроз та наслідки їх впливу. В роботі [6] надано емний перелік внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці. Серед зовнішніх визначимо: крадіжки, шпигунство, недобросовісну конкуренцію, протизаконні фінансові операції. Вплив цих загроз стосується фінансів підприємства, порушення нормального функціонування яких може призвести до значних втрат через несвоєчасність проведення необхідних розрахунків. Наслідки можуть мати як глобальний, так і локальний характер. Для суб'єктів аграрного бізнесу додатковими виступають загрози, пов'язані із природним середовищем. Це стосується несприятливих погодних умов, нанесення шкоди рослинним насадженням з боку шкідників, диких тварин, забруднення джерел води тощо. З боку постачальників це стосується неякісного насіннєвого матеріалу або не своєчасності його поставки, неуплектованості, неякісних мінеральних добрив тощо. Все це призводить до порушення виробничого процесу, негативно впливає на результати, що обумовлює погіршення підсумкових фінансових результатів. Загрози з боку природного середовища властиві саме сфері економічної безпеки, а загрози взаємодії із постачальниками відносяться до сфери організаційно-правової безпеки, так як торкаються форм регулювання цих правовідносин. Актуальними для суб'єктів аграр-

ного бізнесу є макроекономічні загрози, які торкаються коливання цін на готову продукцію, на паливно-мастильні матеріали, на послуги транспортування та логістики, впливають на собівартість продукції або ціну реалізації, обумовлюючи відповідний рівень прибутку. Ці загрози торкається економічної безпеки. З іншого боку, при укладанні контрактів відносно реалізації готової продукції суб'єкти аграрного бізнесу можуть стикатися із недобросовісним поведінням зовнішніх контрагентів – ці загрози відносяться вже до організаційно-правової безпеки, але одночасно торкається і економічної. Принциповою різницею відносно розділення цих двох понять є обов'язковість присутності у сфері організаційно-правової безпеки суб'єкта взаємодії, відносини з яким можуть виступати джерелом потенційних загроз, що дозволяє розглядати як ключову в методології управління організаційно-правовою безпекою теорію зацікавлених сторін.

Висновки. На основі здійсненого узагальнення наявних підходів до розуміння поняття «безпека», «економічна безпека» та їх організаційно-правових аспектів запропоновано розуміння організаційно-правової безпеки суб'єктів аграрного бізнесу як відповідного стану, в якому підприємство здатне функціонувати як самостійний суб'єкт господарювання, зберігати свою юридичну та майнову цілісність, здійснювати діяльність, яка відрізняється від основної (фінансову та інвестиційну), входить до об'єднань та здійснювати внутрішнє управління.

Список використаної літератури:

1. Вахлакова В. В. Економічна безпекологія: становлення науки. *Problems of Economy*, 2017, 1. с. 290–296.
2. Атаманов Г. А. Основные виды безопасности антропоных систем и их иерархия. *Проблемы безопасности*. 2010. № 2 (10). URL: <http://www.naukaxxi.ru/materials/257>
3. Овчаренко Є. І. Сучасна економічна безпекологія: основні онтологічні протиріччя та напрями їх вирішення. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. С. 8-14.
4. Россошанська О. В. Сутність економічної безпеки суб'єктів господарювання як сфери економічної науки. *Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. Луганськ: вид-во СХУ ім. В.Даля*, 2011. № 2 (38). С. 161-166.
5. Wolfers A. A. *Discord and Collaboration. Essay of International Politics*. Foreword by Reinhold Niebuhr. Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1962. 24 p.
6. Іванків О. Діагностика загрози економічній безпеці підприємства й напрями їх нівелювання в умовах євроінтеграційних процесів. *Economic journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University*. 2016. Т. 1. №. 5. С. 40-45.

Somych M. I., PhD in Public Administration, Associate Professor, Poltava State Agrarian Academy (Poltava, Ukraine)

The role and place of organizational and legal security in the enterprise economic security structure.

The article is devoted to determining the role and place of organizational and legal security in the structure of an enterprise economic security. The peculiarities of the enterprise functioning in the external environment under the influence of numerous threats and dangers are investigated. The key features of the security concept are summarized: it acts as a separate state for entities characterized by many parameters; security is closely linked to concepts such as «threat» and «danger»; the enterprise operates under conditions of constant presence of threats; the subject area of security research is the variety of interests, values and needs peculiar to the individual subject. Based on security studies, it has been established that the most promising triad is: «danger – threat – security», and security must necessarily relate to any object whose function or properties are exposed to the danger. It is proposed to expand the set of «state – region – enterprise» by adding the concept of a person, which determines the meaning of the concept «economic security of the enterprise». Based on the analysis of a number of concepts of «risk», «threat», «danger», «security», «challenge» it is established that the fundamental difference between «risk» and «threat» is exclusively negative nature of the threat, instead «risk» can be considered with a positive point of view as an opportunity; the state of danger is derived from the threat being investigated by the subject, and the state of security is considered desirable, to which management actions should be directed; consideration of the definition of «challenge» is impractical, because of its identity to the concept of «threat». The content of approaches in economic security is considered: resource (resource-functional), harmonization, utilitarian or protective, sustainable. The author's understanding of the enterprise economic security is provided. The subject area of the study of organizational and legal security and its separation from the economic is outlined, which is the determination of the spheres within which the processes that characterize the phenomenon under study are outlined; in the description and classification of threats that disrupt the processes in these areas;

identification of the consequences that can cause certain threats to the processes in the course of the enterprise activity.

Key words: economic security, organizational and legal security, security, threat, danger, risk, interests, values, needs, nanoscale.

Дата надходження до редакції: 20.07.2019 р.

ІННОВАЦІЙНА ОРІЄНТАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

Орел Анна Миколаївна

кандидат економічних наук, старший викладач, докторант

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (м. Харків, Україна)

ORCID: 0000-0003-0823-3346

Email: vova7003@gmail.com

Руденко Сергій Валентинович

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (м. Харків, Україна)

ORCID: 0000-0002-2874-1957

Email: svr13@yandex.ru

Представлено зміст інвестиційної діяльності відповідно нормативним документам. Розглянуто вплив чинників зовнішнього середовища в контексті створення інвестиційного клімату. Визначені специфічні риси ризикованості кредитування аграрного сектора. Доведена неспроможність мілких виробників реалізовувати інноваційні інвестиційні проекти через недостатність акумулювання фінансових ресурсів для розвитку. Визначено стан фінансового ринку в Україні як незадовільний, що значно обмежує використання фінансових інструментів – деривативів. Однією із проблем виступає нерозвиненість товарних бірж, що не дозволяє ефективно реалізовувати продукцію сільського господарства. Представлено основні детермінанти інвестиційної діяльності в сільському господарстві, які включають специфічні чинники впливу на інвестиційний клімат, об'єкти, цілі, заходи або особливості, пріоритетні напрями. Розглянуто напрями державної підтримки інноваційного розвитку інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств у формі пільгового кредитування, звільнення від оподаткування частини прибутку, яка їде на розвиток, організаційних заходів забезпечення взаємодії аграріїв, науковців і освітян для активізації інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інновації, суб'єкти аграрного бізнесу, державне регулювання, фінансовий ринок, пільгове кредитування, податкові пільги.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.18>

Постановка проблеми. Сучасний агробізнес виступає потужним форвардом вітчизняної національної економіки через значну питому вагу продукції цієї галузі в експорті продукції. Зміщення акцентів відбулося через зміну структури зовнішньої торгівлі внаслідок значного скорочення обсягу продажу за кордон традиційних для вітчизняної економіки продуктів металургійної промисловості. Крім того ситуація ускладнюється низькою конкурентоспроможністю інших видів продукції. Не можна не зазначити, що основою порівняно високої популярності продукції аграрного сектора на зовнішньому ринку є потужний природно-ресурсний потенціал, але його неефективне й часом безвідповідальне використання призводить до виснаження земель, що становить серйозну загрозу стратегічному розвитку всього агропромислового сектора. Крім цього існують ряд інших проблем, властивих сільському господарству, до яких варто віднести переважно низький рівень якості експортованої продукції; порушений баланс рослинництва й тваринництва, який останнім часом стабільно поглиблюється, що проявляється у скороченні чисельності ВРХ, в тому числі корів, свиней, поголів'я кіз, овець; недостатність внесення мінеральних добрив і фактичну відсутність внесення органічних тощо. Особливу проблему становить зруйнована соціальна інфраструктура на селі, яка виступає причиною поступового збезлюднення сіл, що в майбутньому стане значною перешкодою для забезпечення аграрного виробництва людськими ресурсами. Крім цих поточних проблем існує ряд загроз зовнішнього середовища, які можуть значно змінити попит на вітчизняну продукцію аграрного сектора, що призведе до необхідності перегляду поточних стратегій діяльності. Крім загроз зовнішнє середовище включає

множину потенційних можливостей, використання яких дозволить значно диференціювати ринки збуту продукції, освоїти випуск нової продукції, впровадити сучасні технології з енергоефективності тощо. Реалізація будь-яких намірів вимагає інвестицій, впровадження яких вимагає комплексного механізму управління, а їх нестача виступає принципово важливою перешкодою для подальшого розвитку сільськогосподарських підприємств. Серед всіх напрямів інвестиційної діяльності саме інноваційна має найбільші перспективи так як дозволяє отримати найкращі та найвищі результати. З іншої сторони саме ці інвестиції є найбільш ризикованими поряд з традиційними видами. Таким чином, розробка належного методологічного й методичного забезпечення успішного здійснення інноваційних інвестицій дозволить суб'єктам аграрного бізнесу досягти значущих успіхів у бізнес-діяльності в поточній і майбутній перспективі, що і обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань інвестиційної діяльності суб'єктів аграрного бізнесу займалися такі дослідники як: В. Алексійчук, В. Амбросов, Ф. Важинський, С. Володін, А. Гайдуцький, М. Дем'яненко, М. Зубець, О. Левандівський, І. Лукінов, М. Кісіль, Ю. Кучеренко, Т. Майорова, О. Мельник, Ю. Орловська, В. Опарін, Л. Рибіна, П. Саблук, Н. Сіренко, Л. Смолій, П. Стецюк, Г. Харченко, М. Чумаченко, О. Ульянченко. Питання інноваційного в аграрному секторі розвитку розглядалися в працях таких науковців: Є. Бузовський, А. Смоленюк, Н. Сіренко, І. Санду, В. Скрипниченко, В. Покотилова, П. Музика, П. Лайко, Л. Крючко тощо. Незважаючи на існуючі наукові нароби залишаються недостатньо дослідженими механізми підвищення кон-

курентоспроможності підприємств аграрного сектора за рахунок ефективної інвестиційної діяльності, що і обумовило мету дослідження.

Мета статті. Мета дослідження полягає в подальшому розвитку шляхів інноваційної орієнтації інвестиційної діяльності суб'єктів аграрного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство входить до ланки інших галузей агропромислового комплексу разом з переробною промисловістю, сільськогосподарським машинобудуванням, виробниками захисту рослин та добрив, підприємствами, які займаються зберіганням і транспортуванням готової продукції разом з об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури. Але саме аграрні підприємства виступають джерелом сировини для інших підприємств комплексу й значне поліпшення якості продукції дозволяє збільшити додану вартість та покращити конкурентне становище інших.

Вітчизняний ринок має значний резерв для зростання. Через відчутне недоспоживання ключових груп продуктів на вітчизняному ринку існує невикористана можливість до збільшення обсягів виробництва. Найбільше недоспоживання відповідно до вимог гігієни харчування МОЗ спостерігається за групами таких продуктів: картопля – 50,6%, фрукти, ягоди й виноград – 54,7, молоко та молочні продукти – 44,1%, горюдинні та баштанні культури – 41,1%. За іншими групами показники менші, але також досить відчутні: цукор і кондитерські вироби – 30,5%, риба та рибопродукти – 28%, яйця – 25,2%, м'ясо та м'ясопродукти – 29,2%. Найбільше недоспоживання спостерігається за тими групами товарів, які виробляються домашніми господарствами. Відповідно ним потрібні інновації, але саме ці суб'єкти не мають достатньо коштів навіть для звичайного збільшення обсягів виробництва, що підтверджується загальною динамікою, не кажучи про вартісні впровадження. Отже, в даному випадку важливе втручання держави для сприяння, надання фінансування та реалізації посередницької діяльності між науково-дослідними установами, які генерують інновації і безпосередніми підприємствами, які їх впроваджують. Також це підтверджується обсягом імпорту продуктів харчування: за січень-листопад 2019 року від'ємне сальдо було за такими групами товарів: 12,2 млн дол. США за групою товарів «Живі тварини», 527,8 млн дол. США – «Риба і ракоподібні», 6,7 млн дол. США – «Інші продукти тваринного походження», 10,9 млн дол. США – «Овочі», 322,3 млн дол. США – «Їстівні плоди та горіхи».

Під інвестиційною діяльністю розуміють «сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій, яка провадиться на основі: інвестування, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності; державного інвестування, що здійснюється органами державної влади за рахунок коштів державного бюджету, позичкових коштів, а також державними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів; місцевого інвестування, що здійснюється органами місцевого самоврядування за рахунок коштів місцевих бюджетів, позичкових коштів, а також комунальними підприємствами та установами за рахунок власних і позичкових коштів; державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів; іноземного інвестування, що здійснюється іноземними державами, юридичними

особами та громадянами іноземних держав; спільного інвестування, що здійснюється юридичними особами та громадянами України, юридичними особами та громадянами іноземних держав» (стаття 2) [1]. Це дозволяє розглядати різні джерела для фінансування інвестиційної діяльності, що має забезпечувати належну диверсифікацію. На жаль, для сільськогосподарських підприємств основним джерелом інвестицій виступають власні кошти, які формуються з амортизаційних відрахувань, нерозподіленого прибутку, страхових відшкодувань, надлишки коштів.

Через посилення впливу чинників зовнішнього середовища сприятливість інвестиційного клімату становиться все більш і більш вирішальним параметром. Саме відсутність його належного рівня в Україні призвела до недостатності фінансування інвестиційної діяльності із зовнішніх джерел, представлених всіма іншими ресурсами крім власних. Автори [2, с. 57] виділяють такі причини непривабливості та ризикованості кредитування аграрного сектора економіки: 1) сезонні особливості та сильна залежність від природно-кліматичних умов; 2) проблеми з оплатною продукцією – кредиторська заборгованість; 3) невідповідність потреб суб'єктів агробізнесу в кредитних ресурсах і можливостях банківських установ; 4) недостатність ліквідного забезпечення кредитів; 5) нестійкий фінансовий стан суб'єктів аграрного ринку.

Крім цих чинників варто додати ще ряд важливих особливостей функціонування суб'єктів аграрного бізнесу, які є вирішальними в розумінні характерних рис інвестиційної діяльності.

З економічної точки зору інвестування передбачає вкладення ресурсів в різних формах в систему функціонування підприємства для отримання економічної вигоди від додаткового результату, який формується внаслідок підвищення продуктивності праці, зростання якості продукції, створення та виведення на ринок нових видів продукції, освоєння нових технологій і видів техніки тощо. Суб'єкт інвестування реалізує цю діяльність для забезпечення зростання й розвитку – розширеного відтворення. З одного боку має місце зростання капіталізації суб'єкта господарювання, з іншого – формуються передумови для збільшення прибутковості й рентабельності діяльності. Відповідно вкладення коштів має бути обґрунтованим з точки зору вірогідності отримання запланованих додаткових доходів, які знаходяться в зоні ризику, адже в майбутньому невідомо, чи вдасться запустити в реалізацію розроблені інвестиційні проекти із бажаним рівнем віддачі. З цієї метою здійснюються оцінювання вартості грошей участі, що дозволяє враховувати можливі інфляційні процеси й альтернативні шляхи використання коштів.

За формами інвестиції бувають [3]: вкладення коштів у засоби виробництва, що становить сутність реальних інвестицій; фінансові інвестиції у формі кредитних ресурсів банків, цінних паперів, заощаджень населення, коштів зарубіжних інвесторів для відтворення капіталу; інтелектуальні інвестиції, до яких відносять авторські права, ноу-хау, ліцензії, довід і кваліфікації працівників, організаційні знання підприємства.

Відповідно, великим інтеграційним агроформуванням реалізовувати інвестування значно легше через вищий рівень спроможності акумулювати кошти для подальшого вкладення в розширення й відновлення виробництва. Це пов'язано з такими перевагами [4]: ефект крупного виробництва, який поєднує переробку, безпосередньо вирощування,

агросервіс і торгівлю; нижчий рівень конкуренції для членів інтеграційних об'єднань; можливість концентрації капіталу; підвищення стійкості комерційної діяльності; забезпечення безпеки активів шляхом зосередження найбільш ліквідних резервів у спеціально створених структурах; побудова господарської ієрархії на основі жорсткої регламентації управлінських відносин.

Відносно цих причин необхідно надати окремі уточнення. Однозначною перепорою виступає сезонність виробництва, яка в розвинутих країнах вирішується шляхом страхування і активної підтримки з боку держави. Нестійкість фінансового стану аграрних підприємств є питанням дискусійним, так як чисельні виробники працюють рентабельно, тобто статистично значущої різниці щодо нижчого рівня фінансової стабільності в порівнянні з іншими галузями наразі не спостерігається. Питання невідповідності ставок за банківськими кредитами характеризує скоріше загальна ситуація із фінансовим сектором в країні. Не всі галузі народного господарства можуть дозволити собі кредитування за такими високими відсотковими ставками, адже в більшості розвинених країн для пріоритетних галузей існує пільгове кредитування.

Особливу увагу варто звернути на ліквідність забезпечення кредитів. Для аграрного сектору це питання пов'язано із особливостями структури основного капіталу. У промисловості розповсюджено в забезпечення кредитів використовувати основні фонди. Так як вітчизняне сільське господарство на теперішній час зорієнтовано переважно на рослинництво, відповідно ключовим фондом виступає земля, питання власності на яку в Україні досі залишається відкритим. Незважаючи на ряд прийнятих нормативних документів, аграрії не в змозі повноцінно використовувати її як власність, що значно обмежує можливість її використання в якості застави.

Тривалий виробничий цикл, особливо у тваринництві, не сприяє реалізації інвестицій в цю сферу діяльності. Наразі серед виробників м'яса найбільш популярним є птахівництво через найкоротший період окупності у порівнянні з усіма іншими тваринами. Це ж підтверджується стабільним скороченням чисельності великої рогатої худоби, в тому числі корів, де зараз серед виробників найбільше представлені домогосподарства населення, так як виробництво молока є для них фактично єдиним можливим засобом існування. Також дрібні виробники через недостатність масштабу виробництва неспроможні реалізувати інноваційні інвестиційні проекти, адже виникають складнощі навіть з придбанням традиційно сільськогосподарської техніки, що поряд із традиційною державною підтримкою вимагає реалізації організаційних заходів об'єднання дрібних виробників у кластери на основі кооперації.

Нерозвиненість фінансового ринку призводить до недовикористання фінансових інвестицій. Враховуючи наявність розриву між вкладенням коштів у виробничий процес в рослинництві та отриманням виручки від реалізації для суб'єктів аграрного бізнесу деривативи виступають ефективним інструментом, який дозволяє не тільки оптимізувати фінансування, але й залучати додаткові інвестиційні ресурси. Ще одним вузьким місцем являється товарні біржі. Як зазначають дослідники [5] наразі цей інструмент є нерозвинутим через відсутність сучасної матеріально-технічної бази, електронної системи торгівлі із низьким обсягом статутного капі-

талу, що не дозволяє виступати їм інвестиційно привабливими об'єктами. Саме тому переважна більшість операцій щодо закупівлі зерна здійснюється через спот. Саме така ситуація призвела до монополізації аграрного ринку з боку трейдерів і постачальників матеріально-технічних ресурсів і недоотримання вітчизняними товаровиробниками третини кілцевої ціни реалізації.

В цілому узагальнюючи ряд досліджень відносно інвестиційної діяльності суб'єктів аграрного бізнесу [2, 3, 4] зауважимо, що існують специфічні чинники впливу на інвестиційний клімат, до яких відносять залежність від природно-кліматичних умов, потребу у державній підтримці, необхідність розвитку соціальної сфери та інфраструктури. В якості об'єктів виступають підприємства всіх форм власності, включаючи господарства населення, а також соціальну сферу й інфраструктуру. В якості цілей інвестиційної діяльності виокремлюють відтворення родючості земель, нормальне функціонування біологічних організмів, забезпечення продовольчої безпеки держави, належний рівень життя сільських мешканців. Як заходи або особливості інвестиційної діяльності розглядаються такі: забезпечення безперервності виробництва, необхідність фінансового оздоровлення підприємств, необхідність технічного переоснащення, розвиток суміжних галузей. Пріоритетними напрямками інвестування пропонують розглядати збільшення обсягів виробництва й підвищення продуктивності, покращення родючості ґрунтів, поліпшення біологічного потенціалу рослин і тварин, фінансування соціальної сфери та інфраструктури, створення об'єднань підприємств.

З точки зору автора, до пріоритетних напрямів варто додати вирощування нішових культур на невеликих ділянках землі, розвиток органічного рослинництва, впровадження енергоефективних технологій шляхом використання відновлювальних ресурсів і результатів господарської діяльності в якості ресурсів для виробітку біопалива. Саме ці напрями варто вважати пріоритетними, так як вони відповідають критерію інноваційності.

Додатковим блоком варто виокремити державну підтримку інноваційного розвитку інвестиційної діяльності, яка має охоплювати організаційні й економічні заходи. До останніх варто віднести пільгове оподаткування, яке передбачає звільнення від податку на прибуток тієї його частини, яка використовується для реінвестування. Крім цього існують спеціальні режими оподаткування, що передбачає пільгові ставки відносно податку на прибуток для окремих видів діяльності. Пільгове банківське кредитування можливо лише за умови сплати державою різниці між ринковою вартістю капіталу й пільговою ставкою для суб'єктів аграрного бізнесу. Додатковим інструментом варто розглядати початок погашення подібних кредитів не з першого року використання, а через декілька. Підтримка короткострокового кредитування для забезпечення поточного обігу коштів всередині виробничого циклу. Важливим регулюючим податковим впливом з боку держави за останні роки виступає нульова ставка податку на додану вартість для експортованої продукції, але основним недоліком дії цієї пільги є отримання відшкодування не лише виробниками, але й посередниками – переважно крупними зернотрейдерами, які володіють логістичними потужностями й активами зберігання. Натомість безпосередньо виробники не можуть повноцінно користуватися цією пільгою, негативний вплив якої на формування бюджету є дуже значним. Як представлено у розрахунках роботи [6] бюджетне відшкодування

з ПДВ становить близько 27% за попередні три роки від загального обсягу цього податку, що знижує відповідно його ефективність на цю величину.

Інша група заходів представлена організаційними, що передбачає виконання державою ролі посередника між суб'єктами в ході реалізації інвестиційної діяльності, особливо інноваційного характеру. Вирішальна роль покладено на державу для об'єднання інтересів дрібних виробників з метою реалізації збуту готової продукції, впровадження новітніх методів забезпечення й контролю якості продукції, організації спільного використання технічних засобів на засадах кооперації і співпраці. Корисним є організація консультативно-інформаційних заходів для поширення успішного досвіду підприємств в різних сферах сільського господарства. В якості прикладу варто розглянути «Агропорт» – один з найбільших аграрних майданчиків у Східній Європі, націлений на зручний доступ виробників до новітніх агротехнологій, головною стратегією якого на майбутні 10 років визначено крім традиційної демонстрації агротехнологій у виставкових форматах створення інфраструктури за постійно діючими дослідницько-демонстраційними майданчиками, А також подальше розширення до створення бізнес-екосистем розвитку фермерства окремих регіонів разом із діджиталізацією [7]. Цей проект охоплює розробку інноваційних парків, підтримку локальних виробників, проведення форумів і утримання клубів відповідних інтересів. Роль держави у подібних проектах передбачає підтримку ініціатив з боку зацікавлених сторін, що дозволяє об'єднувати інтереси держави, підприємств, широкого кола громадськості для створення спільного простору взаємодії.

В контексті безпосередньої підтримки інноваційного напрямку інвестиційної діяльності роль держави сконцентрована у фінансуванні фундаментальних наукових досліджень, імплементація яких дозволяє отримувати чисельні прикладні результати в різних сферах сільського господарства. Пріоритет державного фінансування обумовлений відсутністю зацікавленості приватних інвесторів у фінансуванні кошторисних фундаментальних досліджень внаслідок низького відсотка ефективності отриманих від них результатів.

Як зазначають дослідники в ході інноваційної діяльності на різних етапах домінують окремі суб'єкти: на етапі розробки - мережа науково-дослідних інститутів і міністерств; на етапі апробації і перевірки – наукові установи й спеціальні державні організації; в ході відтворення інновацій – насінневі господарства, племінні заводи, машинобудівні підприємства, біологічні фабрики тощо; на етапі впровадження у виробництво – суб'єкти підприємницької діяльності [с. 6, 8]. Як бачимо, суб'єкти господарювання залучається цей процес переважно на заключних етапах, коли рівень комерціалізації результатів є достатньо високим. Саме таким шляхом реалізується роль держави у забезпечення взаємозв'язку між наукою та інноваційним підприємництвом в аграрному секторі. Нажаль, вітчизняні венчурні фонди, які в розвинутих країнах зорієнтовані на підтримку інноваційних проектів, в нашій державі не зацікавлені в цій діяльності – вони зосереджені на традиційних галузях будівництва, торгівлі енергоресурсами тощо. Перспективним є використання ідей, згенерованих в ході старт-апів, популярних та розповсюджених серед молоді, де важливу роль крім наукових установ відіграють освітні заклади, які дозволяють реалізовувати функцію збору й попереднього оцінювання інноваційних ідей. Старт-апи часто розглядають як висхідну фазу реалізації інвестиційних проектів інноваційного характеру. Основним недоліком старт-апів є відсутність стартового капіталу для створення прототипу та фундаментального дослідження ринку. Цей період розглядається як етап розвитку, де підтримка державою залишається вирішальною. На наступних етапах експансії і зростання вирішення питання залучення приватних інвестицій стає набагато простішим.

Висновки. Таким чином, для реалізації інноваційної орієнтації інвестиційної діяльності суб'єктів аграрного бізнесу обов'язковим виступає державна підтримка й регулювання, що включає організацію взаємодії між органами державної влади, зацікавленими ініціативними громадськими організаціями, фінансовими й банківськими установами, науково-дослідними й проектними установами, венчурними фондами, закладами вищої освіти та підприємцями щодо впровадження заходів і проектів відповідного характеру та спрямування.

Список использованной літератури:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність». Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47, ст. 646. № 1560-XII від 18.12.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/ed20171218>
2. Важинський Ф. А. Активізація інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Ф. А. Важинський, М. Ю. Палакуліч // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. - 2015. - Вип. 2(2). - С. 56-61.
3. Рибіна Л.О. Особливості інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки. – Економіка і суспільство. – 2017. – № 11. – С. 450-454.
4. Кучеренко Ю. А. Особливості інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Ю. А. Кучеренко // Інвестиції: практика та досвід. - 2018. - № 7. - С. 82-85.
5. Язлюк Б. О. Сучасний стан та проблеми розвитку біржового ринку зерна в Україні / Б. О. Язлюк, А. І. Гулей, Н. П. Резнік // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 4. – С. 8–13.
6. Степаненко С. В. Роль податку на додану вартість у формуванні доходів бюджету та його ефективність / С. В. Степаненко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – 2019. – Вип. 206 «Економічні науки». – С. 412-422.
7. Агропорт Україна. Аграрна Бізнес-Екосистема. URL: <https://agroport.ua/>
8. Сіренко Н.М. Інноваційне підприємництво як складова стратегії розвитку аграрного сектора економіки. / Н. М. Сіренко, О. І. Мельник // Миколаївський національний аграрний університет. – 2013. – URL: <https://www.sworld.com.ua/simpoz2/105.pdf>

Orel A. M., PhD in Economics, Senior Lecturer, doctoral student, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture (Kharkiv, Ukraine)

Rudenko S.V., Ph.D. (Economic Sciences), Associate Professor, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture (Kharkiv, Ukraine)

The innovative orientation of investment activities of agricultural business entities.

Increasing the competitiveness level is possible with active innovation activity, which should be the main focus of investment. The purpose of the research is to further develop the ways of innovative orientation of investment activity of agricultural business entities. The role of agriculture in the agro-industrial complex is considered. Consumption of main food products in Ukraine is analyzed. Possible ways to increase the capacity of the domestic food market have been identified. Imports of food by main groups are considered. The content of investment activity in accordance with regulatory documents is presented. The influence of environmental factors in the context of creating an investment climate is considered. Specific features of riskiness of agrarian sector lending are determined. The content of investment from the economic point of view is considered. The classification of investment forms is provided. The functioning advantages of large integration agro-formations are presented in the course of investment activity. The importance of addressing the issue of land ownership has been determined in the context of its consideration as a potential resource for securing loans. The inability of small producers to realize innovative investment projects has been determined due to the lack of financial resources accumulation for development, because the main source of investment in agricultural enterprises remains the own funds. The state of the financial market in Ukraine is defined as unsatisfactory, which does not allow to use financial instruments (derivatives) efficient. One of the problems is the underdevelopment of commodity exchanges, which makes it impossible to effectively sell agricultural products.

The main determinants of agricultural investment activity are presented, which include specific factors influencing the investment climate, objects, goals, measures or features, priority areas, including improving productivity, soil fertility, the biological potential of plants and animals, the financing of social sphere and infrastructure, creating business associations, growing niche crops, developing organic plant growing, implementing energy-efficient and resource-saving technologies. The state support directions of innovative development of investment activity for agricultural enterprises are considered that take forms: preferential crediting, exemption from taxation the profit part, which goes on development, organizational measures of ensuring interaction of agrarians, scientists and educators for the investment activity activation.

Key words: investment activity, innovations, agricultural business entities, state regulation, financial market, preferential crediting, tax privileges.

Дата надходження до редакції: 21.08.2019 р.

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ КУЛЬТУРОЮ ПІДПРИЄМСТВ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР В КОНТЕКСТІ МАКРОТРЕНДІВ БІЗНЕСУ

Гевко Володимир Леонідович
кандидат економічних наук, доцент
народний депутат України
ORCID: 0000-0003-2716-8113
hevkov475@gmail.com

В статті розкрито теоретико-прикладні аспекти організаційної культури підприємств мережеских структур в сучасних умовах макротрендів бізнесу. Сформовано модель формування організаційної культури підприємства мережеских структур, яка з практичної точки зору включає сім етапів. Досліджено, що формування організаційної культури необхідно ідентифікувати за циклом функціонування підприємств мережеских структур на основі фаз зародження організаційної культури; становлення; фаза розквіту; фаза занепаду. Обґрунтовано, що при формуванні організаційної культури керівництву підприємству мережеских структур необхідно зосередити увагу на: відборі та навчанні персоналу з необхідними навичками; делегуванні повноважень і розширенні сфери відповідальності; розвитку лідерства; створенні адекватної системи оцінки результатів роботи персоналу і системи винагород. На основі чого відзначено, що удосконалення існуючої організаційної культури необхідно застосовувати в контексті таких умов: організація перебуває у стані кризи; в організацію прийшов новий лідер; організація є достатньо молодою або невеликою за розмірами; організаційна культура є слабкою. Доведено, що організаційна культура підприємств мережеских структур є системою, яка включає підсистеми, пов'язані тісними зв'язками прямого і зворотного характеру.

Ключові слова: організаційної культура підприємств, підприємства мережеских структур, модель формування організаційної культури, цикл функціонування підприємств мережеских структур.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.19>

Постановка проблеми. В умовах сучасних викликів потрібні рішучі дії, значні зусилля, ретельна організаційна робота для приведення виробничих відносин в системі функціонування підприємств мережеских структур. Важливою складовою системи забезпечення конкурентоспроможності підприємств мережеских структур має бути оптимізація соціально-трудових відносин, формування й подальший прогресивний розвиток організаційної культури. Слід відзначити, що саме формування дієвої організаційної культури є інструментом забезпечення прогнозованого стратегічного розвитку мережеских підприємств та запорукою високої продуктивності праці працівників. Однією зі специфічних характеристик, що відрізняють підприємства мережеских структур є надзвичайна значущість людського фактору при досягненні цільового рівня економічної результативності з урахуванням організаційної компоненти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окреслена тематика виступає предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, теоретичні аспекти наукової проблематики щодо формування організаційної культури підприємств мережеских структур досліджують такі вітчизняні науковці як С. Гриценко, Г. Дмитренко, О. Вівчар, О. Єрмакова, Т. Заславська, Г. Колодко, В. Кириченко, Н. Кирич, Б. Козирь, Т. Максименко, С. Оборська, Ю. Пахомов, Р. Ривкіна, З. Шершньова, Е. Шарапова, К. Франкич та інш.

Метою статті є формування моделі управління організаційною культурою підприємств мережеских структур в сучасних умовах макротрендів бізнесу.

Основні результати дослідження. Проведені дослідження засвідчують, що складність і багатогранність проблеми управління організаційною культурою підприємства обумовлена специфічними рисами, різноманітним складом її елементів і проявів. Організаційна культура підприємств мережеских структур – це складне соціальне явище, що формується усередині мережескої структури під впливом певних

чинників. У силу своєї соціальної природи працівник сильно відчуває вплив культури підприємницької структури. Разом з тим й особистість впливає на формування й зміну самої культури даних підприємств. Слід відзначити, що як і будь-яке соціальне явище, культура підприємств мережеских структур не існує без людського співтовариства. З одного боку, організаційна культура підприємства мережеских структур регулює всі відносини працівників у даному колективі – організації, з іншого боку – є продуктом цих відносин. Сформувавши організаційну культуру на базі своїх уявлень, установок, ціннісних орієнтацій, працівники тим самим визначили технологію, спосіб діяльності й існування мережескої структури. Організаційна культура підприємства мережеских структур формує відношення до праці, впливає на ступінь задоволеності працею, на особливості організації праці. Варто також наголосити на формуванні та розвитку культури підприємства в умовах децентралізації влади та на розвиток культури місцевості [1; 2].

Саме в таких умовах функціонування організаційна культура підприємства мережеских структур утворює стійку, спрямовану на тривалий строк мотивацію персоналу, орієнтовану на досягнення стратегічних цілей мережескої структури, що становить частину стратегічного управління. Крім цього на основі організаційної культури підприємств мережеских структур можна спільно виробити бачення мережі. Культура підприємств мережеских структур сприяє об'єднанню працівників, направляє поведінку співробітників даної організації, формуючи основні пріоритети, в рамках яких ця поведінка припустима. Неможливо залишити поза увагою те, що керівники успішних працюючих підприємств мережеских структур прагнуть створити таку організаційну культуру підприємницької мережі, яку людські ресурси підприємства не тільки сприймали б, але й дотримувалися її. Для цього необхідно посту-

пово виховувати у працівників прагнення дотримуватися цінностей, норм і правил, прийнятих на підприємстві мережевих структур [3].

З практичної точки зору варто відзначити, що на підприємстві мережевих структур існує подвійного регулювання організаційної культури, що безумовно вимагає врахування взаємного впливу декларованих культурних цінностей, норм та установок і реальної поведінки працівників, які є носіями культури. З одного боку, культура підприємства мережевих структур формується під впливом його співробітників, з іншого, впливає на їх поведінку і взаємини [4, с. 48]. Звідси можна сказати, що існує принцип дуального регулювання, коли взаємозалежні дві субкультури: керівна ієрархія (соціальна сфера), де роль вищого регулятора відводиться установкам персоналу вони впливають на цінності, а ті, у свою чергу, – на розвиток культури підприємства мережевих структур. А також культурна ієрархія, що зосереджена в основних функціональних сферах підприємства мережевих структур і в якій керівництво мережевої структури є вищим регулятором. Таким чином, організаційна культура підприємства мережевих структур являє собою важливий елемент системи, що володіє особливими характеристиками, пов'язаними з тим, що в культурі можна виділити складову безпосередньо пов'язану із впливом працівника – соціальну та складову, регламентовану функціональними сферами підприємства мережевих структур.

Отже, в процесі свідомого формування культури відбувається повна ідентифікація працівника із організацією, в результаті чого він не тільки розуміє цілі підприємства мережевих структур і наслідує моделі поведінки, а й повністю поділяє цінності даних підприємств, позитивно сприймає створені на їх основі процедури і артефакти. Вважаємо, що організаційна культура є достатньо інерційним об'єктом управління, адже досягнення кінцевої мети – підвищення ефективності на основі приведення ціннісних установок індивіда у відповідність до системи цінностей компанії – передбачає не просто поверхневий вплив на діяльність працівника. Рационалізація процесу управління розвитком організаційної культури підприємств мережевих структур проходить певні етапи, що представлені на рис. 1. На основі даного рис. 1 встановлено, що етапи процесу формування організаційної культури підприємства мережевих структур полягають у чіткій організації роботи мережевих структур, а також із врахуванням чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Вплив чинників створює формування функцій організаційної культури, засоби підтримки, формування організаційної культури та підвищення кваліфікації управлінських кадрів. За допомогою постійного вдосконалення та контролю відбувається реалізація моделі управління організаційною культурою підприємств мережевих структур.

Неможливо залишити поза увагою те, що кожен із запропонованих етапів процесу управління розвитком організаційної культури підприємств мережевих структур передбачає реалізацію конкретних робіт з організаційної культури. Фор-

муючи організаційну культуру, керівництво повинне врахувати те, що організаційна культура насамперед сприяє ефективності управління персоналом. Саме тому, розглядаючи рационалізацію процесу управління розвитком організаційної культури підприємств мережевих структур, потрібно орієнтуватись на ті чинники, які допомагають персоналу працювати з максимальною віддачею та користю, а не використовувати жорсткі правила і норми поведінки та орієнтацію на результат [5, с. 129-130].

Слід зазначити, що формування організаційної культури варто ідентифікувати і циклом функціонування підприємств мережевих структур: 1) зародження організаційної культури – відбувається в процесі створення даних підприємств, у цій фазі організаційна культура характеризується слабкістю і одноманітністю проявів, у великій мірі залежить від ціннісних установок засновників; 2) фаза становлення – характеризується утворенням, урізноманітненням елементів організаційної культури, у цій фазі на якісно-кількісні характеристики організаційної культури справляють не тільки засновники, але й керівники підприємств мережевих структур; 3) фаза розквіту – у цій фазі організаційна культура характеризується максимальним проявом таких характеристик як сила, адаптивність, у другій та третій фазі розвитку процес формування організаційної культури потребує зваженого і цілеспрямованого втручання з боку керівництва; 4) фаза занепаду – настає, якщо підприємства мережевих структур знаходяться у фазі кризи; для активізації організаційної культури, посилення її позитивної ролі у системі менеджменту необхідно проводити організаційні зміни із залученням відповідних фахівців [6].

Складність дійсної ситуації в процесі формування організаційної культури підприємств мережевих структур полягає в тому, що на зміну її стану діє не один, а декілька факторів, які можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми. У зв'язку із цим управління процесом формування організаційної культури є надзвичайно складним завданням.

Одразу ж зауважимо, що при формуванні організаційної культури керівництву підприємству мережевих структур слід зосередити увагу на: 1) відборі потенційно лояльного персоналу; 2) навчанні персоналу необхідним навикам; 3) делегуванні повноважень і розширенні сфери відповідальності; 4) розвитку лідерства, як необхідної умови формуванні організаційної культури; 5) створенні адекватної системи оцінки результатів роботи персоналу і системи винагород.

Для підвищення ефективності процесу формування організаційної культури обов'язковою умовою є його узгодження із довгостроковими цілями та стратегією підприємств мережевих структур [7, с. 123]. Внесення змін в існуючу організаційну культуру полегшується, якщо виконуються такі умови: 1) організація перебуває у стані кризи; 2) в організацію прийшов новий лідер; 3) організація є достатньо молодою або невеликою за розмірами; 4) організаційна культура є слабкою [8].

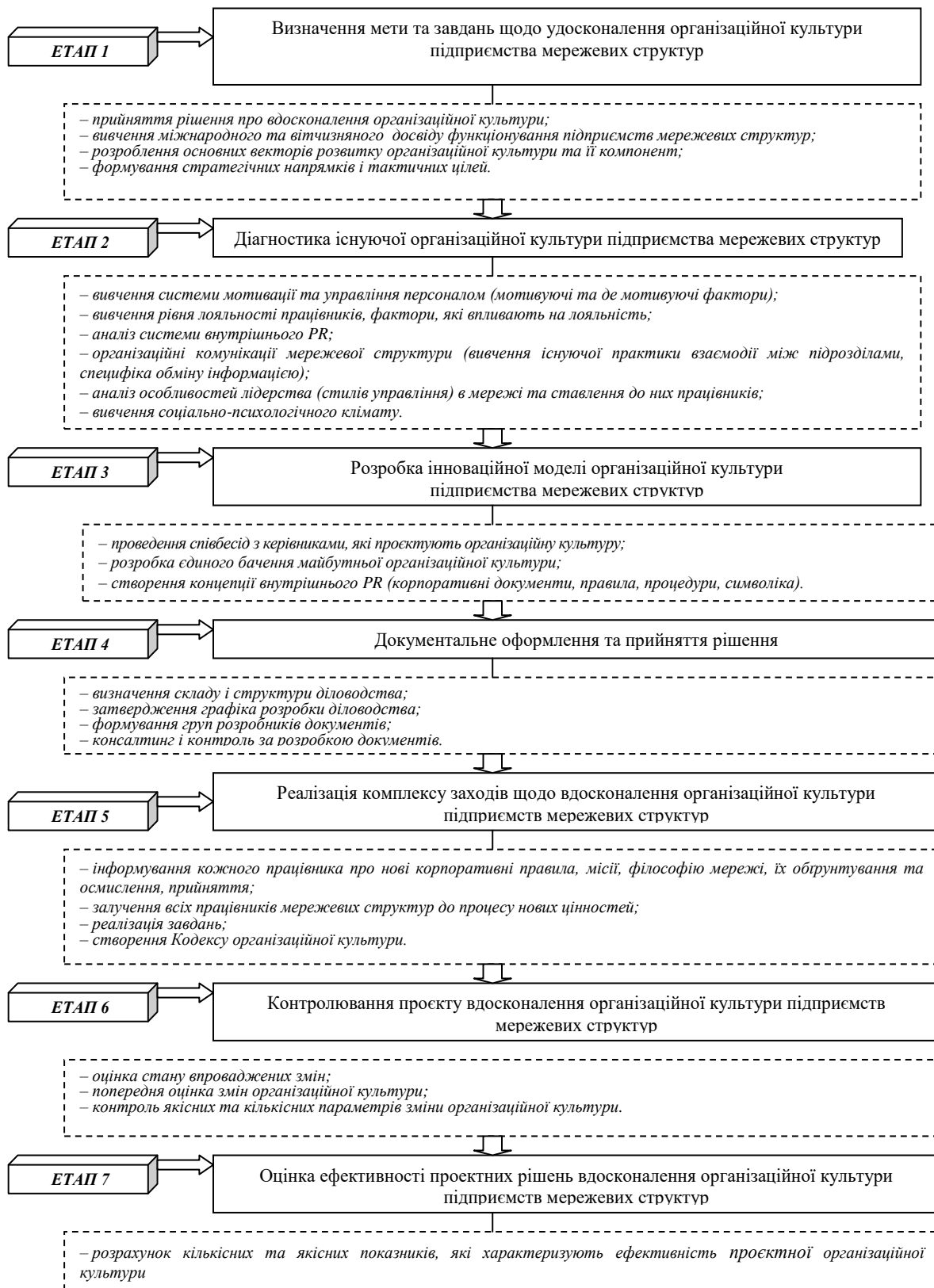


Рис. 1. Модель формування організаційної культури підприємства мережових структур

Власна розробка автора.

Висновки. На основі дослідженого, слід відзначити, що організаційна культура підприємств мережових структур становить сукупність формальних і неформальних взаємовідносин, матеріальних і нематеріальних цінностей, правил

та способів, дій і комунікацій між усіма учасниками діяльності підприємства, що формують ключові компетенції і забезпечують довгострокову конкурентоспроможність даних підприємств.

ницьких структур. Підприємства мережевих структур забезпечують сукупність дій, необхідних для досягнення поставлених цілей і погодженість зв'язків між усіма суб'єктами мере-

жевої взаємодії; реалізує диференційований підхід до роботи, відповідно до чого мережі виступають як механізм інтеграційної політики.

Список використаної літератури

1. Попадинець Н.М. Зарубіжний досвід децентралізації сфери культури та можливості його використання в Україні. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2017. Вип. 4(126). С. 83-87.
2. Попадинець Н. М. Напрями реформування сфери культури в умовах секторальної децентралізації. Регіональна економіка. 2017. №3 (84). С. 116-122.
3. Устинов Р. Г. Обґрунтування взаємозв'язку культури підприємства та його конкурентоспроможності. Науковий журнал Менеджер. Вісник Донецького державного університету управління. Серія «Економіка». 2018. №4(81). С. 85- 92.
4. Вівчар О.І., Ціх Г.М. Домінуючі тенденції та сучасні проблемні аспекти соціогуманітарного чинника економічної безпеки підприємницьких структур ОСББ. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «ОСББ: досвід, виклики, перспективи». ТНТУ імені Івана Пулюя. Тернопіль, 30 січня 2017 р. С. 47-48 .
5. Гайдай Ю. В. Формування організаційної культури підприємств торгівлі : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2014. 250 с.
6. Харчишина О. В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств промисловості : монографія. Житомир: Вид-во Житомирського державного університету ім. І Франка. 2011. 289 с.
7. Кириченко В. Прогнозування поведінки персоналу в період змін на підприємстві. Соціальна психологія. 2004. № 2 (4). С. 122–133.
8. Проблеми теорії і практики менеджменту : навчал.-метод. посібн. / Андрушків Б. М. та ін. Тернопіль: Вид. ТзОВ «Терно-Граф», 2009. 312 с.

References:

1. Popadinets, N.M. (2017). Zarubizhnyy dosvid detsentralizatsiyi sfery kul'tury ta mozhlyvosti yoho vykorystannya v Ukraini [Foreign experience of decentralization of culture and its use in Ukraine]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy – Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 4 (126), 83-87.
2. Popadinets, N.M. (2017). Napryamy reformuvannya sfery kul'tury v umovakh sektoralnoyi detsentralizatsiyi [Areas of reforming the sphere of culture in the context of sectoral decentralization]. *Rehionalna ekonomika – Regional economy*, 3 (84), 116-122.
3. Ustinov, R.G. (2018). Obhruntuvannya vzayemozvyazku kul'tury pidpryyemstva ta yoho konkurentospromozhnosti [Justification of interrelation of enterprise culture and its competitiveness]. *Naukovyy zhurnal Menedzher. Visnyk Donets'koho derzhavnoho universytetu upravlinnya. Seriya «Ekononika» – Scientific Journal Manager. Bulletin of Donetsk State University of Management. Economy series*, 4 (81), 85- 92.
4. Ovchar, O.I., Tsih G.M., (2017). *Dominuyuchi tendentsiyi ta suchasni problemni aspekty sotsiohumanitarnoho chynnyka ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemnytskykh struktur OSBB [Dominant tendencies and current problematic aspects of socio-humanitarian factor of economic security of condominium business structures]*. Ivan Pulyuy TNTU. Ternopil, January 30, 47-48.
5. Gaidai, Y.V. (2014). *Formuvannya orhanizatsiynoi kul'tury pidpryyemstv torhivli [Formation of organizational culture of trade enterprises]*. *diss. ... Cand. econom. Sciences: 08.00.04. Kyiv*.
6. Kharchyshina, O.V. (2011). *Formuvannya orhanizatsiynoi kul'tury v systemi menedzhmentu pidpryyemstv promyslovosti [Formation of organizational culture in the management system of industrial enterprises]*. Zhytomyr: View of Zhytomyr State University. And Franco.
7. Kirichenko, V. (2004). *Prohnozuvannya povedinky personalu v period zmin na pidpryyemstvi [Prediction of personnel behavior in the period of changes in the enterprise]*. *Sotsialna psyholohiya – Social Psychology*, 2 (4), 122–133.
8. Andrushkiv, B.M. (2009) *Problemy teorii i praktyky menedzhmentu : navchal.-metod. posibn [Problems of management theory and practice: educational method]*. Ternopil: View. Terno-Graf Ltd.

Gevko V. L. PhD in Economics, Associate Professor

Formation of the model of management of organizational culture of enterprises of network structures in the context of macrotrends of business

Modern scientific research points to the fact that without properly formed organizational culture of enterprises at network structures it is impossible to achieve a high level of economic efficiency. In this context, the formation of a model the organizational culture of enterprises of network structures and the isolation of structural elements is quite relevant. Theoretical and applied aspects of organizational culture of enterprises at network structures in modern transformational conditions are investigated. A model of forming the organizational culture of an enterprise at network structures has been formed, which from a practical point of view includes seven stages, taking into account the effectiveness of the implemented measures. It has been researched that the formation of organizational culture should be identified by the cycle of functioning of enterprises at network structures based on the phases of the emergence of organizational culture: becoming; flowering phase; phase of decline. It is substantiated that in the formation of organizational culture of management the enterprise at network structures should focus on: selection and training of personnel with the necessary skills; delegation of powers and expansion of responsibility; leadership development; creating an adequate system for evaluating the performance of staff and the remuneration system. On this basis, it is noted that the improvement of the existing organizational culture should be applied in the context of following conditions: the organization is in crisis; a new leader has joined the organization; the organization is young or small enough; organizational culture is weak. It is proved that the organizational culture of enterprises at network structures

is a system that includes subsystems connected by close links of the forward and reverse nature. Thus, the main provisions of the scientific article will allow domestic enterprises at network structures to apply the model of formation the organizational culture of enterprises at network structures based on the phased implementation and provision of conditions for their reproduction on a large scale.

Key words: organizational culture of enterprises, enterprises of network structures, model of formation of organizational culture, cycle of functioning of enterprises of network structures.

Дата надходження до редакції: 29.08.2019 р.

«ТОЧКИ ВІДНОВЛЕННЯ» СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ВІДКРИТОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Лагодієнко Наталія Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент

Миколаївський національний аграрний університет (м. Миколаїв, Україна)

ORCID: 0000-0002-8472-1395

besedina77@gmail.com

В статті досліджуються аспекти існування «точки відновлення» сталого розвитку аграрного виробництва та розкрито особливості її визначення. Досліджено головні прояви порушення умов сталого розвитку аграрного виробництва України в умовах зростання відкритості національної економіки, їх наслідки та запропоновано «точки відновлення». Запропонований підхід дозволив виявити «точку відновлення», яка може послужити початком розгортання державної програми забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва України в умовах зростання відкритості національної економіки – це «відновлення поголів'я великої рогатої худоби».

Ключові слова: сталий розвиток, точки відновлення, аграрне виробництво, сільський розвиток, інвестиційна стратегія, відкритість національної економіки.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.20>

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. З точки зору тактичного та стратегічного підходів, поточний стан національного аграрного виробництва задовольняє умову тактичної (короткострокову) економічної сталості при повному ігноруванні соціальної та екологічної. В стратегічній (довгостроковій) перспективі мають місце високі ризики економічної сталості аграрного виробництва через руйнування його соціальної та екологічної складової – гострий дефіцит кваліфікованих кадрів внаслідок знелюднення сільських територій, вітрова та водна ерозія ґрунтів, втрата їх родючості, замулення природних та штучних водойм, зневоднення та опустелення ареалів сільськогосподарського виробництва в Степовій агро-кліматичній зоні, втрата біологічного різноманіття через використання ГМО, формування стійких до засобів захисту рослин хвороб, бур'янів та комах внаслідок монокультуризму, збільшення залишків пестицидів у сільськогосподарській продукції внаслідок збільшення доз сильнодіючих отрутохімікатів тощо.

Наразі сформувався своєрідний аграрний цугцванг для української влади - оперативна системна та комплексна соціалізація й екологізація аграрного виробництва спричинить описаний вище спротив агрокомпаній та критичне погіршення міжнародного інвестиційного іміджу України, проте й залишення за нинішньою організацією агропродовольчого виробництва статусу кво, приведе в майбутньому до описаних катастрофічних наслідків, які в жодному разі не можна допускати. На нашу думку, виходом із даної ситуації є пошук так званих «точок відновлення» розвитку сталого аграрного виробництва в умовах відкритої національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Теоретико-методичні засади української аграрної реформи, перспективні напрями розвитку галузей сільськогосподарського виробництва та ефективного використання ресурсного потенціалу аграрної сфери економіки досліджували у своїй праці багато вітчизняних вчених. Насамперед – це роботи Саблука П. Т., Гайдуцького П. І., Лупенка Ю. О., Меселя-Веселяка В. Я., Федорова М. М., Дієсперова В. С., Рябоконе В.

П., Бородіної О. М., Шубравської О. В., Мудрака Р.П. та ін. Важливий вклад у розвиток теорії та методології сталого розвитку, її адаптації до потреб вітчизняного аграрного виробництва зробили такі вітчизняні вчені як Аверкин М. Ф., Андреева Н. М., Балджи М. Д., Веклич О. О., Хлобистова Є. В., Піцура Я. С., Бурик З. М., Хвесик М. А., Лопатинський Ю. М., Копитко В. І., Ужва А. М., Курман Т. В. та ін. Проте, не зважаючи на достатньо глибоку наукову розробку досліджуваної тематики, наразі залишається багато невирішених питань, які викликають гостру дискусію як в науковій, так і практичній площині, зокрема – це питання існування «точки відновлення» сталого розвитку аграрного виробництва та розкриття особливостей її визначення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних аспектів щодо визначення «точки відновлення» сталого розвитку аграрного виробництва та обґрунтування практичних особливостей її визначення в умовах зростання відкритості національної економіки. У межах досягнення мети виокремлено наступні завдання: дослідити головні прояви порушення умов сталого розвитку аграрного виробництва України в умовах зростання відкритості національної економіки, їх наслідки та запропонувати «точки відновлення».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сталий розвиток аграрного виробництва має місце за умови гармонійного поєднання усіх його складових – економічної, соціальної та екологічної. На наше переконання одночасне забезпечення їх реалізації в нинішньому стані українського суспільства та національної економіки є складним завданням.

«Точкою відновлення» ми називаємо конкретну кризову ситуацію або явище в певному секторі чи галузі економіки стосовно яких у суспільстві є консенсус щодо нагальної необхідності її виправлення. В нашому випадку – це явища або процеси у вітчизняному агропродовольчому виробництві. Суспільний консенсус досягається шляхом тривалого формування відповідного інформаційного контенту за допомогою соціальної реклами, журналістських розслідувань, документальних фільмів та науково-популярних програм, громадсь-

ких ЗМІ, інтелектуальної спільноти із числа науковців та авторитетних громадських діячів тощо. З часом, сформована та достатньо кількісно висловлена колективна думка громадянського суспільства стосовно чітко артикульованої проблеми переходить у нову якість – реакцію державної адміністрації. При виникненні потенційної конфліктної ситуації із ринковими агентами чи їх групами, в тому числі із числа закордонних, які не зацікавлені у оголошених змінах, надійними аргументами державної адміністрації є апелювання до: 1) думки демократичної більшості суспільства; 2) екологічного та безпечного законодавства ЄС, норми якого Україна зобов'язалася імплементувати в національне правове поле; 3) правил СОТ, які дозволяють національній державній адміністрації втручатися у формування та рух продовольчих потоків з метою захисту конкуренції і/або продовольчої безпеки.

Нами обґрунтовано головні прояви порушення умов сталого розвитку аграрного виробництва України в умовах зростання відкритості національної економіки, їх наслідки та «точки відновлення». Запропонований підхід дозволив виявити «точку відновлення», яка може послужити початком розгортання державної програми забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва України в умовах зростання відкритості національної економіки – це «відновлення поголів'я великої рогатої худоби». Вона задовольняє три критичні умови: 1) відновлення поголів'я великої рогатої худоби однаково позитивно впливатиме на усі виміри сталого розвитку аграрного виробництва; 2) в українському суспільстві на усіх рівнях визрів консенсус стосовно того, що ситуація із фальсифікованою та неякісною молочною продукцією потребує негайного вирішення. Насамперед за допомогою збільшення обсягів виробництва якісної молочної сировини [1, 2, 3, 4, 5]; 3) приведення українського законодавства, яке регулює безпечність та якість молочної продукції, до вимог СОТ і ЄС.

Однією із головних причин скорочення поголів'я великої рогатої худоби та зменшення випуску відповідної продукції, є високі витрати виробництва в обох скотарських галузях та низькі доходи населення. В результаті дорога молочна продукція не знаходить належного збуту на внутрішньому ринку. А після втрати російського ринку молочної продукції, який

не був компенсований ринком ЄС, стимули до відновлення поголів'я основного стада зникли.

Серед причин рекордного скорочення поголів'я корів та падіння обсягів виробництва молока в 2019р. (на 3,7% порівняно із 2018р.) експерти також називають - незрозумілу ситуацію із запровадженням ринку землі, неповні виплати компенсацій існуючих програм державної підтримки, а також чутки про суттєве їх скорочення у 2020р. Через це деякі підприємства або повністю закрили молочний напрямок бізнесу, або максимально скоротили поголів'я за рахунок низькопродуктивної худоби, для акумуляції коштів [6].

Підвищення внутрішнього попиту на молочну продукцію можна досягти, якщо нейтралізувати причини, які зумовили скорочення поголів'я корів - зменшити собівартість молочної сировини і/або підвищити рівень доходів населення. Якщо за нинішньої динаміки зростання економіки України друга умова досягається у достатньо віддаленій перспективі, то забезпечити скорочення витрат виробництва можна значно швидше.

Для виявлення характеру впливу факторів на рівень собівартості молока, використовуємо відповідну регіональну статистику України. Проведений кореляційно-регресійний аналіз дав наступні результати: 1) коефіцієнт кореляції – 0,642, отже, тіснота зв'язку – середня; 2) коефіцієнт детермінації – 0,412, отже, мінливість функції на 41,2% визначається мінливістю вибраних факторів; 3) критерій Фішера: $F_{\phi} = 3,329$, $F_{\kappa} = 2,895$; $F_{\phi} > F_{\kappa}$, отже, нульова гіпотеза про відсутність зв'язку між показниками відкидається – модель адекватна реальності; 4) критерій Стюдента: $t_{\phi} = 4,756$, $t_{\kappa} = 2,093$; $t_{\phi} > t_{\kappa}$, отже, нульова гіпотеза про незначущість коефіцієнта регресії відкидається – він є статистично значущим; 5) χ^2 -критерій Пірсона: $\chi^2_{\phi} = 8,041$, $\chi^2_{\kappa} = 12,592$; $\chi^2_{\phi} < \chi^2_{\kappa}$, отже, в масиві регресорів мультиколінеарність відсутня; 7) рівняння регресії: $Y = 3358,986 + 0,617x_1 + 1,9578x_2 - 1,523x_3 - 0,399x_4 + e$.

Для визначення вагової частки впливу кожного із факторів на мінливість результативної ознаки, проведено розкладання загальної варіації функції на фактори (табл. 1).

Таблиця 1

Розкладання загальної варіації собівартості молока на фактори*

Фактор	Парний коефіцієнт кореляції, r_{y,x_i}	β -коефіцієнт, β_{x_i}	Процент, % ($r_{y,x_i} \cdot \beta_{x_i} \cdot 100\%$)
Молочна продуктивність корів (x_1)	0,575809385	0,541427991	31,18
Посівна площа кормів (x_2)	0,254009102	0,074292887	1,89
Середньорічна кількість опадів (x_3)	-0,334589987	-0,266489605	8,92
Фонд споживання молока та молокопродуктів (x_4)	0,082793748	-0,093681321	-0,78

*розраховано автором за даними [8-10]

Економетричне моделювання дозволило зробити ряд важливих висновків про чинники собівартості молока:

1) більше третини мінливості собівартості молока залежить від молочної продуктивності корів. Це вказує на значні резерви зниження витрат виробництва. В 2018р. середній річний удій молока в сільськогосподарських підприємствах склав 5945 кг на одну корову. Для порівняння - в ТОВ «Кишенці» Маньківського району Черкаської області в 2017р. корова-рекордистка породи голштин забезпечила річний удій молока на рівні 14800 кг [7]. Інший приклад - молоко-товарна ферма Укрлендфармінг у с. Підлісівка Сумського району

Сумської області. На фермі утримується 200 корів чорно-рябої породи голштин американської селекції. Надій на одну корову в 2018р. у середньому становив 9,3 тис. кг молока, а корови-рекордсменки забезпечили по 14-15 тис. кг молока екстра-класу і жирності 3,7% [8];

2) частка посівних площ в структурі кормових угідь не чинить помітного впливу на мінливість функції – лише 1,89%. По ідеї – збільшення посівів кормових культур мало б демонструвати прямо-пропорційний зв'язок із собівартістю молока: збільшуються виробничі витрати у частині кормовиробництва – зростає собівартість продукції. Проте таких зв'язок майже відсутній. Це може свідчити про те, що значна кількість кормів

купується. Якщо це так, то відсутність прифермської кормової сівозміни підвищує ризики молочного бізнесу і робить його дуже чутливим до змін політики державної підтримки;

3) середньорічна кількість опадів майже на 9% впливає на собівартість продукції. Це дуже важливий висновок, який поряд із достатньою молочною продуктивністю, пояснює логіку територіальної спеціалізації сільськогосподарського виробництва. У регіонах із достатнім і надмірним рівнем зволоження (Північний Лісостеп, Полісся та Карпати) є можливість найменш затратного пасовищного утримання худоби тому що: 1) значна частина територій у даних зонах не придатні для вирощування традиційних високорентабельних польових культур через нерівний рельєф, велику кількість низинних ділянок (долин), що створює ідеальні умови для випасу; 2) через достатнє забезпечення вологою як посівні, так і дикоростучі кормові трави дають високі врожаї зеленої маси впродовж усього вегетаційного періоду;

4) зміна обсягів споживання молочних продуктів практично не впливає на собівартість молочної сировини. На

нашу думку причиною досліджуваного зв'язку є те, що значна частина національного фонду споживання молочних продуктів (майже 50%) формується за рахунок продукції особистих селянських господарств: 1) 25% в структурі джерел молочної сировини переробних підприємств – це продукція особистих селянських господарств, 2) понад 60% виробленого молока особисті селянські господарства продають у вигляді молочних продуктів (масло вершкове, кисломолочний сир, сметана, сире молоко) на організованих ринках; 3) у різні роки частка імпортової продукції у відповідному внутрішньому споживанні коливається від 2 до 3%. Тому, наразі, зв'язок між зміною в обсягах споживання населенням молочних продуктів та собівартістю молока в сільськогосподарських підприємств – низький через наявність внутрішньогалузевої конкуренції, яке перешкоджає ефекту масштабу.

Для деталізації регіональної специфіки досліджуваного зв'язку, ми провели аналітичне групування у якому в якості групувальної ознаки - собівартість молока (табл. 2).

Таблиця 2

Аналітичне групування областей України за рівнем собівартості молока в сільськогосподарських підприємствах у середньому за 2015-2018рр.*

Область	Собівартість молока, грн. за 1 т.	Молочна продуктивність, кг на 1 гол. за рік	Посівна площа кормів, тис. га	Середньорічна кількість опадів, мм	Фонд споживання молока та молокопродуктів, тис. т
Одеська	3713	3433	42	400	458
Луганська	4096	4443	23	450	330
Чернівецька	4493	4897	49	775	221
Закарпатська	4500	3620	43	1020	285
Львівська	4509	4345	90	800	575
Житомирська	4726	5044	170	585	276
Запорізька	4832	4274	49	448	315
Івано-Франківська	4990	4679	72	805	368
Середнє по групі	4482	4342	67	660	354
Сумська	5191	5041	73	533	221
Донецька	5216	5303	38	500	739
Чернігівська	5334	4995	107	605	237
Дніпропетровська	5405	4113	50	500	653
Рівненська	5559	4396	90	650	238
Волинська	5661	4294	79	595	225
Кіровоградська	5738	5308	45	485	197
Миколаївська	5848	4268	53	375	243
Вінницька	5958	5369	121	555	331
Хмельницька	5988	4462	102	570	292
Середнє по групі	5590	4755	76	537	337
Тернопільська	6352	4847	50	560	251
Черкаська	6360	5968	92	485	274
Полтавська	6376	6054	108	530	311
Київська	6590	6577	72	550	1004
Харківська	6729	5660	83	525	615
Херсонська	6954	4224	68	360	215
Середнє по групі	6560	5555	79	502	445

*розраховано автором за даними [8-10]

Як бачимо, наше припущення виявилось вірним: в першій групі із найнижчою собівартістю молока – найвище значення показника середньомісячних опадів, а в групі за найвищою собівартістю молока – найнижче значення даного показника.

Такі висновки – важливий аргумент при обґрунтуванні національної програми розвитку молочного скотарства. На наше переконання, яке підтверджується результатами проведеного дослідження, національна програма розвитку моло-

чного скотарства повинна бути спрямована на підтримку виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами та фермерськими господарствами за територіальною ознакою. В групу областей, на які має поширюватися така програма, повинні входити: області Карпатського економічного регіону: Львівська; Івано-Франківська; Закарпатська; Чернівецька; області Поліської агрокліматичної зони: Чернігівська; Житомирська; Сумська; Рівненська; Волинська.

На момент початку розрахунків, ми припускаємо, що

в областях поза Карпатським економічним регіоном та Поліською агрокліматичною зоною збережеться фактичне поголів'я ВРХ. Далі, при обґрунтуванні розподілу планового поголів'я ВРХ між областями виділених зон, необхідно виходити із їх ресурсних можливостей. Насамперед, земельних. Плановий приріст поголів'я ВРХ визначено нами, як різниця розрахованого поголів'я – 5751 тис. гол. та фактичного поголів'я худоби поза виділеними зонами – 787,6 тис. гол.: 5751 – 787,6 = 4963,4 (тис. гол.). Для того, щоб розподіл 4963,4 тис. голів ВРХ відповідав логіці територіального розміщення природно-економічних ресурсів, за базу порівняння ми взяли поголів'я відповідної худоби в 1990р. Далі ми визначили частки кожної області в структурі поголів'я ВРХ в 1990р. і використали їх для розподілу 4963,4 тис. гол. худоби – і як результат ресурсні можливості кожної області (1990р.) значно перевищують планову кількість поголів'я ВРХ (2025р.) для кожної з них.

Враховуючи існуючу систему підтримки - дотація за утримання корів надається на безповоротній основі двічі на рік суб'єктам господарювання, які є юридичними особами, за кожну наявну станом на 1 січня та на 1 липня поточного року ідентифіковану та зареєстровану в установленому порядку

корову в розмірі 750 гривень за одну голову. Тобто юридична особа за утримання однієї корови може отримати за рік 1500 гривень [11]. Дотація за молодняк надається на безповоротній основі фізичним особам за утримання ідентифікованого та зареєстрованого в установленому порядку молодняку великої рогатої худоби до 13-тимісячного віку, який народився в господарствах фізичних осіб у поточному році. Дотація за молодняк надається за кожні чотири місяці його утримання, зростаючи залежно від віку молодняку у розмірі: від 1 до 5 місяців - 300 гривень за голову; від 5 до 9 місяців - 700 гривень за голову; від 9 до 13 місяців - 1 500 гривень за голову. Загальний обсяг дотації за молодняк не може перевищувати 2500 гривень із розрахунку на одну голову молодняку за період 12 місяців [11]. Ключовою проблемою відновлення та розвитку українського скотарства залишається невиконання державою взятих на себе зобов'язань по бюджетним виплатам на утримання основної, ремонтної та худоби на відгодівлі [12, 13]. Реальна ж підтримка відродження та розвитку українського молочного скотарства коштуватиме державному бюджету не менше, ніж 10 млрд. грн. (табл. 3).

Таблиця 3

Вартість орієнтованих планових бюджетних дотацій на розвиток молочного скотарства в сільськогосподарських підприємствах та фермерських господарствах Карпатського економічного регіону та Поліської агрокліматичної зони, млн. грн.*

Область	Поголів'я ВРХ станом на початок 2025р., тис. гол.		Сума дотацій, млн. грн.		Всього, млн. грн.
	корови	худоба на вирощуванні та відгодівлі	на корови	на худобу на вирощуванні та відгодівлі	
Львівська	302,9	401,5	454,4	1003,8	1458,1
Івано-Франківська	160,9	213,3	241,4	533,3	774,6
Закарпатська	97,5	129,2	146,3	323,0	469,3
Чернівецька	124,0	164,4	186,0	411,0	597,0
Чернігівська	396,6	525,7	594,9	1314,3	1909,2
Житомирська	319,3	423,2	479,0	1058,0	1537,0
Сумська	257,0	340,6	385,5	851,5	1237,0
Рівненська	224,1	297,0	336,2	742,5	1078,7
Волинська	252,2	334,3	378,3	835,8	1214,1
Разом	2134,5	2829,2	3207,8	7073,0	10274,8

*власна розробка автора

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Конструктивна логіка «точок відновлення» полягає в тому, що вони розгортаються м'яко – не раптово і відразу усі, а поступово та з інформаційною підготовкою впродовж певного часового інтервалу. Це дозволить не розпорошувати, а сконцентрувати обмежені кадрові, організаційні та фінансові ресурси на формуванні колективної громадської думки і подоланні опору незацікавлених у змінах ринкових агентів чи їх груп. А також привчить усіх стейкхолдерів вітчизняного продовольчого ринку до послідовності української влади та її невідворотному курсі на формування екологічно безпечного та соціально справедливого агропродовольчого виробництва. Це зумовить кумулятивний управлінський ефект – успіхи на стадії перших «точок відновлення» послаблять потенційний опір незацікавлених у змінах ринкових агентів чи їх груп на наступних «точках відновлення».

В процесі дослідження отримано витрати, які дозволять досягти гармонізації трьох складових сталого розвитку аграрного виробництва в умовах зростання відкритості національної економіки:

- економічної. Завдяки диверсифікації ризиків аграрного виробництва через розвиток галузей виробництва, зорієнтованих на забезпечення внутрішнього ринку. А також забезпечення ресурсних умов відтворення родючості ґрунтів та отримання стабільних врожаїв – за рахунок значного збільшення виробництва та використання органічних добрив;
- соціальної. Завдяки підвищенню зайнятості на сільських територіях та забезпеченню продовольчої безпеки;
- екологічної. Завдяки збільшенню використання ґрунтозахисних технологій через зростання площ посівів кормових культур, пасовищ та сінокосів. Збереження та відтворення родючості ґрунтів внаслідок збільшення обсягів використання органічних добрив.

Список використаної літератури:

1. Мудрак Р.П., Цимбалюк Ю.А., Корман І.І. Маркетинговий аналіз національного ринку молока та молочної продукції. *Актуальні проблеми економіки*, 2016, №8(182), С. 69-84.
2. Головне управління Держпродспоживслужби в Вінницькій області. *Увага: виявлено фальсифікат молочної продукції!* [Електронний ресурс]. URL: <https://www.vingudpss.gov.ua/news/uvaga-viyavleno-falsifikat-molochnoyi-produkciyi>

3. Експерти: Близько 70% вершкового масла – фальсифікат [Електронний ресурс]. *Укрінформ*, 24.01.2019. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2626139-eksperti-blizko-70-verskovogo-masla-falsifikat.html>
4. Мудрак Р. П., Лагодієнко В. В. Агроінфляція та індекс споживчих цін на продо-вольчі товари: порівняльний аналіз «Україна – ЄС». *Економіка України*, 2018, № 1. С. 28-39.
5. Лагодієнко В.В. Концептуальна модель розвитку регіонального агропромислового виробництва. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 1259-1262.
6. Експерти пояснили, що призвело до рекордного падіння виробництва молока в Україні [Електронний ресурс]. *Укрінформ*, 22.01.2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2860664-eksperti-poasnili-so-prizvelo-do-rekordnogo-padinna-virobnictva-moloka-v-ukraini.html>
7. В Укрлендфармінг Бахматюка заявили про рекордні надії молока [Електронний ресурс]. *УНІАН*, 07.11.2018. URL: <https://www.unian.ua/economics/agro/10328778-ukrlendfarming-bahmatyuka-zayavili-pro-rekordni-nadoji-moloka.html>
8. Статистичний збірник «Сільське господарство України 2018». К.: Державна служба статистики України, 2019. 235 с.
9. Середні ціни продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами (1996-2018) [Електронний ресурс]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/scr_sp_u.html
10. Рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах (1990-2018) [Електронний ресурс]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/rrv_sgp_u.html
11. За утримання корів та молодняку ВРХ - державна підтримка. *Урядовий портал* [Електронний ресурс]. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/za-utrimannya-koriv-ta-molodnyaku-vrh-derzhavna-pidtrimka>
12. Бюджет України на 2020 рік для агросектору - чотири сюрпризи [Електронний ресурс]. *AgroPolit*. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/630-byudjet-ukrayini-na-2020-rik-dlya-agrosetkoru--chotiri-syurprizi>
13. Ужва А. М. Комплексна діагностика економічної складової сталого розвитку сільськогосподарських підприємств у конкурентному середовищі // *Економічний аналіз*. 2017. Том 27. № 3. С. 228–235 (індексується в науково-метричних базах: Index Copernicus, WorldCat, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index) (0,53 друк. арк.).
14. Михайлова Л. І., Турчина С. Г., Данько Ю. І. Міжнародний бізнес: навч. посіб // Суми: Вид-во Козацький вал ВАТ Сумська обласна друкарня. – 2009.

Lagodiienko N.V., PhD, Associate professor, Mykolaiv national agrarian university (Mykolaiv, Ukraine)

"Recovery points" of sustainable development of agricultural production in conditions of increasing openness of the national economy.

The article explores aspects of the existence of a "point of recovery" of sustainable development of agricultural production and reveals the features of its definition. The main manifestations of violations of the conditions of sustainable development of agrarian production of Ukraine in the conditions of increasing openness of the national economy, their consequences and the "points of recovery" are investigated. The proposed approach revealed the "recovery point" that could be the beginning of the launch of the state program for sustainable development of agrarian production of Ukraine.

The main manifestations of violations of the conditions of sustainable development of agrarian production of Ukraine under conditions of increasing openness of the national economy, their consequences and the "point of recovery" are substantiated. The proposed approach revealed the "recovery point" that could be the beginning of the launch of the state program for sustainable development of agrarian production of Ukraine in the conditions of increasing openness of the national economy - the "recovery of cattle". It satisfies three critical conditions: 1) the rebuilding of the cattle population will equally positively affect all dimensions of sustainable agricultural development; 2) consensus has emerged at all levels in Ukrainian society that the situation with counterfeit and substandard dairy products needs immediate resolution. First of all, by increasing the production of quality dairy raw materials; 3) bringing Ukrainian legislation governing the safety and quality of dairy products to WTO and EU requirements.

In the course of the research the expenses were obtained, which will allow to achieve harmonization of three components of sustainable development of agrarian production in conditions of increasing openness of the national economy:

- economic. Due to the diversification of the risks of agricultural production through the development of industries focused on ensuring the internal market. And also to provide resource conditions for reproduction of soil fertility and obtaining stable yields - due to a significant increase in production and use of organic fertilizers;

- social. Due to increased employment in rural areas and food security;

- environmental. Due to the increase in the use of soil protection technologies due to the growing area of crops of forage crops, pastures and hayfields. Preservation and restoration of soil fertility due to increased use of organic fertilizers.

Key words: sustainable development, recovery points, agricultural production, rural development, investment strategy, openness of the national economy.

Дата надходження до редакції: 30.08.2019 р.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОГРАМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ АГРОСФЕРИ РЕГІОНУ

Турленко Наталія Володимирівна

кандидат економічних наук, докторант

Одеська національна академія харчових технологій (м. Одеса, Україна)

ORCID: 0000-0001-6826-8546

volodymyr@wiktoriya.com

В статті досліджуються основні складові процесу моделювання програм інвестиційної підтримки розвитку агросфери регіону. Обґрунтовано етапи формування інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону. Викладено аспекти методичного забезпечення інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону. Запропоновано механізм розробки та реалізації інвестиційної стратегії у агросфері Одеської області та специфічні особливості інвестиційної стратегії агросфери.

Ключові слова: моделювання, агросфера регіону, розвиток, сільське господарство, інвестиційна стратегія, інвестування.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.21>

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні на соціально-економічний розвиток агросфери регіону здійснюють вплив численні несприятливі чинники зовнішнього оточуючого середовища. У такій ситуації важливою умовою й запорукою регіонального розвитку є формування й впровадження дієвих інструментів регуляторної політики держави. Однією з найбільш важливих функцій державного регулювання є розробка стратегії соціально-економічного розвитку регіону, яка є базисом підвищення конкурентних переваг території й господарства регіону, а також підвищення рівня і якості життя населення. Особливо це важливо для розвитку агросфери й сільських територій. Проте, необхідно відмітити той факт, що для реалізації будь-яких планів та стратегічних рішень необхідно мати інвестиційні можливості. Тому дослідження саме програм інвестиційної підтримки розвитку агросфери регіону вимагає окремого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Дослідження аспектів теорії та практики інвестицій, інвестиційної діяльності, що мають важливе значення для визначення пріоритетних напрямів в аграрному секторі та агробізнесі, досліджували як зарубіжні вчені Колеман Д., Фуллер Б., Херстейн Р., Джоргенсон Д., Крелле В., Лернер Д., Мегінсон, так і вітчизняні І. О. Бланк, В. П. Горьовий, С. О. Гуткевич, А. А. Задоя, О. В. Захарчук, М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська, М. М. Кропивко, В. В. Лагодієнко, І. І. Лукінов, Р. П. Мудрак, Г. М. Підлісецький, П. Т. Саблук, А. М. Ужва, П. І. Юхименко, та інші. Водночас, питання формування програм інвестиційної підтримки розвитку агросфери регіону потребують подальшого вивчення та обґрунтування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження підходів до моделювання програм інвестиційної підтримки розвитку агросфери регіону. У межах досягнення мети виокремлено наступні завдання: дослідити етапи формування інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону, розкрити аспекти методичного забезпечення інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону, запропонувати механізм розробки та реалізації інвестиційної стратегії у агросфері Одеської області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Успіх розробки й втілення у життя дієвих механізмів стратегічного планування регулювання агросфери регіону багато в чому визначається відносинами між владою, агробізнесом й сільським населенням в умовах різновекторності їх економічних інтересів. Забезпечення результативності стратегії соціально-економічного розвитку агросфери регіону вимагає застосування новітніх методів прогнозування, аналізу й оцінки факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, розробки прогнозних сценаріїв розвитку, формування й реалізації дієвих механізмів й інструментів державно-приватного партнерства, а також моніторингу й контролю реалізації стратегії [1, 2]. Потреба у ефективному поєднанні різних інструментів державного регулювання й застосування системного підходу до розробки стратегічних планів соціально-економічного розвитку агросфери й сільських територій регіону визначається необхідністю забезпечення сталого соціально-економічного росту аграрної економіки й соціальної сфери села.

Серед стратегій розвитку агросфери та сільських територій одним з важливіших елементів є інвестиційна стратегія (рис. 1). Перший етап передбачає, що здійснення вибору базової структурної та відповідної інвестиційної стратегії на основі результатів аналізу соціально-економічного стану й оцінки перспектив розвитку аграрної сфери регіону. Для здійснення типізації агросфери регіону та обрання для неї конкретної структурної та інвестиційної стратегії можна обрати різні класи й групи показників й чинників, які характеризують найбільш важливі складові розвитку агросфери й господарства регіону загалом. Другий етап розробки інвестиційної стратегії передбачає встановлення головних завдань, визначення змісту й принципів її формування. На цьому етапі необхідно:

- сформулювати концепцію розвитку агросфери регіону, яка має стати підґрунтям для визначення пріоритетних потенційних об'єктів інвестування, що дасть змогу реалізувати структурну стратегію аграрного виробництва й вирішити гострі питання сільського розвитку;

- визначити головні напрямки інвестиційної стратегії у агросфері регіону, для активізації надходження інвестиційних ресурсів у аграрну сферу економіки регіону, пошук джерел фінансування інвестиційних проектів.



Рис. 1. Етапи формування інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону

Методичне забезпечення інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону має включати такі структурні складові [3]:

- стратегія розвитку аграрної сфери регіону, яка розкриває комплекс пріоритетів соціально-економічного розвитку й перспективні структурні зрушення;

- ключові напрями стратегії інвестування у агросферу регіону, які зумовлюють успіху реалізацію структурних зрушень у агросфері. На цьому базисі формуються рішення щодо активізації інвестування у об'єкти агросфери в регіоні, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату, застосування інструментів залучення інвестицій, ефективної реалізації проєктів тощо.

Стан системи інвестиційного менеджменту в Одеській області та інших регіонах свідчить про існування ряду характерних проблем, зокрема відсутність чітко сформульованої та детально опрацьованої стратегії інвестування.

Механізм розробки та реалізації інвестиційної стратегії у агросфері Одеської області повинен базуватися на планомірному застосуванні методів регіонального аналізу й планування, а саме: здійснення економічного аналізу й аудиту інституційного середовища агросфери регіону; аналіз й оцінка економічного стану секторів агросфери регіону; SWOT-аналіз агросфери регіону; виявлення набору «критичних» чинників успіху, які повинні стати цільовими орієнтирами стратегії; встановлення головних цілей розвитку аграрної сфери регіону; формування й оцінка стратегічних можливостей розвитку агросфери регіону; обґрунтування вибору базового типу стратегії та її формулювання; формування набору програм, які реалізують визначені цілі розвитку агросфери регіону.

За допомогою такого аналізу здійснюється визначення ключових факторів успіху стратегічного розвитку агросфери, орієнтованих на відродження й розвиток господарства регіону в цілому.

Різні суб'єкти аграрного підприємництва мають різні стратегії й стратегічне бачення розвитку власної інвестиційної діяльності. Отже, при стратегічному плануванні розвитку

агросфери регіону та визначенні пріоритетних напрямків слід враховувати стратегії інвестування окремих суб'єктів господарювання, їх груп (кластерів).

Досвід діяльності аграрних підприємств свідчить, що формування стратегії інвестування на рівні суб'єктів господарювання стикається із певними суттєвими проблемами, зокрема: недостатністю власних джерел для фінансування інвестиційних проєктів; складністю пошуку джерел залучення позикового капіталу та висока вартість кредитних ресурсів; бар'єри адміністративно-інституційного характеру тощо.

Вирішення вказаних проблем вимагає від суб'єктів агробізнесу взаємного узгодження цілей та дій із регіональним рівнем стратегічного планування, на якому має розроблятися й реалізовуватися інвестиційна стратегія у агросфері.

Метою інвестиційної стратегії у аграрній сфері є підвищення конкурентних позицій регіонів і підвищення рівня якості життя сільського населення, із одночасним сприянням довгостроковому сталому соціально-економічному розвитку країни в цілому, забезпеченню її територіальної й господарської цілісності. Отже, інвестиційна стратегія має охоплювати усі сфери соціально-економічного розвитку агросфери та сільської місцевості [4].

Специфічними особливостями інвестиційної стратегії агросфери регіону є такі:

1. Ця стратегія є складовою частиною регіональної стратегії соціально-економічного розвитку.

2. Стратегією визначаються найбільш важливі структурні елементи загального механізму стратегічного вибору розвитку аграрної сфери, ключовими елементами якого виступають: місія, система стратегічних цілей та завдань розвитку, набір функціональних стратегій за секторами та видами діяльності, методи й механізми консолідації та розподілу ресурсів для реалізації стратегії.

3. Стратегія визначає систему взаємозв'язків між розвитком інвестиційної діяльності регіональної агросфери та іншими ключовими складовими елементами стратегічного вибору агробізнесу, що дає змогу найбільш ефективно розробляти й реалізувати стратегії суб'єктів агробізнесу.

Формування інвестиційної стратегії агросфери регіону має великого значення для забезпечення ефективного сталого розвитку села та агробізнесу. Ефективна інвестиційна стратегія агросфери регіону визначає склад й дію механізму реалізації загальних стратегічних цілей й цілей інвестування для забезпечення соціально-економічного регіону та його окремих секторів й територій. Інвестиційна стратегія дає змогу критично проаналізувати й оцінити інвестиційний потенціал агросфери регіону, забезпечити формування, розподіл, маневрування й оптимальне використання внутрішнього потенціалу інвестиційної діяльності. Виникає реальна можливість більш швидкої реалізації перспективних інвестиційних проєктів.

При формуванні інвестиційної стратегії регіональної агросфери необхідно брати до уваги всі можливі сценарії й варіанти розвитку неконтрольованих агробізнесом факторів зовнішнього оточуючого середовища й намагатися звести їх вплив на діяльність суб'єктів до мінімуму. Стратегія повинна характеризувати порівняльні переваги аграрного підприємства у здійсненні інвестиційної діяльності відносно конкурентів.

Стратегія інвестиційної діяльності агросфери регіону повинна забезпечувати взаємозв'язок перспективного (довгострокового), поточного й оперативного управління інвестиційною активністю у агросфері регіону.

У ході стратегічного планування необхідно визначити набір ключових критеріальних показників вибору найбільш важливих рішень у сфері інвестиційної діяльності.

Дієва інвестиційна стратегія агросфери регіону є однією з важливіших базисних умов реалізації стратегічних структурних змін, як у агросфері регіону, так і у системі інституційного регулювання.

Головними принципами, які забезпечують належну підготовку, обґрунтування, прийняття й реалізацію стратегічних інвестиційних рішень у агросфері є такі: аграрна сфера повинна розглядатися як відкрита, складна, самоорганізована соціально-економічна система; необхідно враховувати регіональні стратегії соціально-економічного розвитку та базові стратегії аграрних підприємств; слід визначити ключові сфери стратегічного розвитку інвестиційної діяльності аграрних підприємств; стратегія інвестиційної діяльності агросфери має бути гнучкою й адаптивною, надавати альтернативні варіанти стратегічного вибору; необхідне забезпечення постійного впровадження новітніх науково-технічних результатів й розробок у практику інвестиційної діяльності аграрних

підприємств; слід оцінювати й враховувати інвестиційні ризики у процесі розробки й реалізації стратегічних інвестиційних рішень; доцільне залучення професійних інвестиційних менеджерів й консультантів для підвищення ефективності реалізації проєктів розвитку агросфери регіону; необхідне формування структур організації й управління інвестиційною діяльністю, які відповідають завданням формування й реалізації інвестиційної стратегії агросфери регіону.

Процес формування інвестиційної стратегії агросфери регіону передбачає такі етапи: визначення терміну розробки інвестиційної стратегії; обґрунтування вибору стратегічних цілей інвестування; визначення джерел фінансування, напрямків й об'єктів вкладення інвестицій; розробку інвестиційних програм із чітко визначеними об'єктами, сумами та строками інвестування; здійснення оцінки якісних характеристик інвестиційної стратегії агросфери регіону; корегування стратегії у відповідь на зміни зовнішніх й внутрішніх факторів розвитку агросфери [5].

Насамперед, необхідно сформулювати місію інвестиційної стратегії регіональної агросфери та стратегічне бачення майбутнього її стану. Розвиток агросфери Одеської області вказує на те, що місію інвестиційної стратегії доцільно визначити як прискорення темпів розвитку й структурних трансформацій аграрної економіки регіону й підвищення рівня і якості життя мешканців сільських територій. Досягнення місії конкретизується у таких цілях інвестиційної стратегії агросфери регіону: підвищення конкурентоспроможності аграрного й переробного виробництва; підвищення рівня зайнятості та реальних доходів сільського населення.

Необхідно також зберегти структурну рівновагу між великим, середнім й малим агробізнесом.

Інвестиційна стратегія розвитку аграрної сфери Одеської області повинна враховувати такі позиції: зміцнення територіальної, господарської й соціальної єдності регіону; нарощування інноваційного потенціалу регіональної економіки, розвиток освіти й науки; нагромадження й ефективне використання потенціалу регіону.

Формування інвестиційної стратегії доцільно здійснювати за такими рівнями: генеральна (загальна) інвестиційна стратегія агросфери регіону, у якій визначено основні стратегічні цілі й заходи, які повинні бути конкретизовані й деталізовані на рівні районних, секторальних й кластерних стратегій (рис. 2).

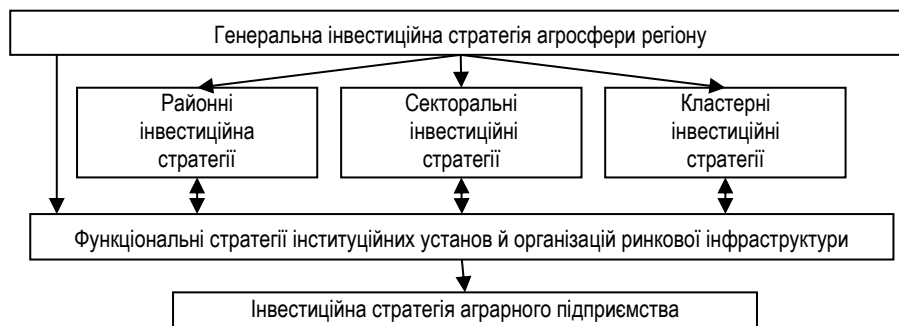


Рис. 2. Багаторівнева структура інвестиційної стратегії агросфери регіону

Також доцільно приділити увагу стратегіями забезпечення, тобто функціональним стратегіям інституційних

суб'єктів ринку. Всі стратегії, включені у ієрархію, повинні доповнювати одна одну й визначити для аграрних підприємств пріоритети їх власних стратегій.

Нижче наведені ключові завдання розвитку, заходи щодо їх досягнення, очікувані ефекти, передбачені інвестиційною стратегією агросфери Одеського регіону:

1. Маркетинг й просування агросфери регіону на ринку інвестицій, пошук потенційних інвесторів. Це завдання передбачає: постійне рекламування й просування аграрної економіки регіону; формування єдиної інформаційної системи для поширення економічної, фінансової, інвестиційної інформації серед цільових груп споживачів; розвиток існуючих й формування нових організаційних структур для підтримки інвестиційної активності й зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств регіону.

Для реалізації цього завдання необхідно забезпечити: організацію оптової торгівлі аграрною й продовольчою продукцією, як на рівні регіону, так і на міжрегіональному й міжнародному рівнях; формування консультаційних центрів й створення інформаційних ресурсів для постійного моніторингу, обробки й аналізу зовнішньої й внутрішньої інформації про стан аграрних ринків та розвиток агросфери регіону; створення міжрегіональної інформаційно-маркетингової системи й інформаційної системи інвестиційної діяльності.

Крім того, необхідна реалізація комплексної рекламної кампанії по просуванню агросфери регіону на ринки та інформаційна підтримка міжнародного співробітництва районів й аграрних підприємств Одеської області й сусідніх країн. Для реалізації цього завдання необхідне створення та актуалізація бази даних, які цікавлять потенційних інвесторів, а саме: про сільські території регіону, виробничі можливості аграрних підприємств, стан навколишнього середовища, територіальне планування тощо.

В результаті реалізації цього завдання очікується: підвищення обсягу капіталовкладень у аграрну сферу регіону; подолання бар'єрів у економічному співробітництві аграрних підприємств регіону із підприємствами інших регіонів й сусідніх держав; формування позитивного інвестиційного іміджу сільських територій регіону, залучення іноземних інвесторів; підвищення інвестиційної привабливості агросфери й господарства регіону в цілому; опанування сучасними маркетинговими технологіями для реалізації маркетингової стратегії регіону.

2. Формування інноваційної системи агросфери регіону. Завдання передбачає: створення регіонального центру підтримки інновацій й трансферу технологій, який повинен забезпечити зв'язок аграрних підприємств, освітніх й наукових установ, забезпечити комерціалізацію наукових розробок, надходження інформації про новітні досягнення аграрної науки і техніки, надання організаційної підтримки інноваційним процесам; активізацію міжрегіонального та міжнародного співробітництва у сфері інноваційного інвестування та впровадження нововведень.

Для реалізації цього завдання необхідно: інформаційне забезпечення інноваційної діяльності аграрних підприємств; поширення інформації про новинки техніки та агротехнологій; інноваційний консалтинг, сприяння одержанню патентів та комерціалізації наукових розробок; просування науково-технічних досягнень на ринок інновацій.

В результаті реалізації очікується: отримання синергійного ефекту від поєднання науково-технічного й виробничого потенціалу різних підприємств, установ й організацій; підвищення техніко-технологічного рівня аграрного виробництва; підвищення рівня конкурентоспроможності аграрних

підприємств Одеської області; підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості аграрних підприємств регіону; налагодження тісного зв'язку між наукою й практикою в регіоні й країні в цілому; зростанні надходжень фінансових ресурсів у сфери науки й освіти.

3. Удосконалення інституційної й фінансової інфраструктури агробізнесу, розвиток діяльності існуючих та створення нових установ.

Заходами, що конкретизують це завдання є такі: формування інституційної системи фінансової підтримки агробізнесу, зокрема страхування кредитів, підтримки інновацій, інвестиційного забезпечення; сприяння кооперативному руху на селі, створення кредитних та споживчих кооперативів; підтримка міжрегіонального та міжнародного, зокрема трансграничного, співробітництва у сфері аготрейдингу; створення інформаційно-консалтингових центрів для розвитку ринкової інфраструктури агросфери регіону; підтримка аграрного підприємства, сприяння регіональному й місцевому розвитку; розвиток місцевого економічного самоврядування; активізація торговельно-ярмаркової та виставкової діяльності.

В результаті реалізації очікується: підвищення обсягів надходження інвестицій у агросферу регіону; підвищення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств; зростання інвестиційної привабливості аграрних підприємств, сільських територій й господарства регіону в цілому; залучення стратегічних для агросфери регіону економічних, фінансових партнерів й інвесторів; нагромадження інвестиційно-фінансових ресурсів для забезпечення розвитку села та агросфери регіону; розширення господарських зв'язків з іншими регіонами країни та сусідніми державами.

4. Розвиток сільських територій. Змістом цього завдання є розвиток існуючих і створення у сільській місцевості нових бізнес-структур у виробничій й сервісній сферах, зокрема малих форм господарювання, створення нових робочих місць.

Для реалізації цього завдання необхідно: стимулювання підприємницької ініціативи й господарської активності на селі, зокрема у сфері переробки аграрної продукції й сировини місцевого походження; підвищення доступності об'єктів виробничої й ринкової інфраструктури; формування сприятливих умов для аграрних виробників шляхом надання преференцій та допомоги, надання пільг інвесторам, маркетинг регіональних інвестиційних проєктів, поширення інформації про потенціал аграрних виробників регіону.

В результаті реалізації завдання очікується: підвищення рівня зайнятості сільського населення; розвиток діяльності існуючих та створення нових аграрних підприємств; диверсифікація діяльності аграрних підприємств; розвиток малого підприємства на селі; зростання реальних доходів сільського населення.

5. Реструктуризація й інтеграція аграрних та переробних підприємств. Завдання передбачає: сприяння вертикальній та горизонтальній інтеграції аграрних й переробних підприємств; допомога у впровадженні у виробництво нових конкурентоспроможних видів продукції й послуг; впровадження ресурсоефективних технологій та екологічно чистих, високоякісних продуктів.

Для реалізації завдання необхідно: надання допомоги виробникам у впровадженні нових напрямків діяльності, які дозволяють підвищити їх економічну ефективність, підвищити якість та безпечність продукції; підтримка модернізації

та технічного оновлення аграрного виробництва; сприяння впровадженню новітніх способів виробництва агропродовольчої продукції; підтримка процесів диверсифікації діяльності аграрних підприємств, розвиток зеленого туризму та ін.; підтримка кластерних ініціатив.

Очікувані результати: підвищення якості агропродовольчої продукції; охорона навколишнього середовища; оптимізація структури аграрного виробництва; підвищення доходів підприємств і зниження витрат на виробництво й реалізацію продукції.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Важливою функцією державного регулювання є розробка стратегії соціально-економічного розвитку регіону, яка є базисом підвищення конкурентних переваг території й господарства регіону, а також підвищення рівня і якості життя населення. Особливо це важливо для розвитку агросфери й сільських територій. Проте, необхідно відмітити той факт, що для реалізації будь-яких планів та стратегічних рішень необхідно мати інвестиційні можливості. Тому дослідження саме програм інвестиційної під-

тримки розвитку агросфери регіону вимагає окремого дослідження.

Серед стратегій розвитку агросфери та сільських територій одним з важливіших елементів є інвестиційна стратегія. Перший етап передбачає, що здійснення вибору базової структурної та відповідної інвестиційної стратегії на основі результатів аналізу соціально-економічного стану й оцінки перспектив розвитку аграрної сфери регіону. Другий етап розробки інвестиційної стратегії передбачає встановлення головних завдань, визначення змісту й принципів її формування.

Методичне забезпечення інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону має включати такі структурні складові: стратегія розвитку аграрної сфери регіону та ключові напрямки стратегії інвестування у агросферу регіону, які зумовлюють успіху.

Інвестиційна стратегія розвитку аграрної сфери Одеської області повинна враховувати такі позиції: зміцнення територіальної, господарської й соціальної єдності регіону; нагромадження інноваційного потенціалу регіональної економіки, розвиток освіти й науки; нагромадження й ефективне використання потенціалу регіону.

Список використаної літератури.

1. Колібаба Р.О. Класифікація ризиків сільськогосподарського виробництва. Інструменти мінімізації ризиків. URL: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57203&cat_id=57141 (дата звернення 10.05.2019).
2. Соловйова Н.І., Шимченко Н.О. Особливості прогнозування оцінки інвестиційних ризиків в аграрному секторі. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. Випуск 3. 2013. С.101-104.
3. Недосекин А. О. Простейшая оценка риска инвестиционного проекта. *Современные аспекты экономики*. – 2002. – № 11.
4. Лагодієнко В.В. Реалізація інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності у харчовій галузі. *Бізнес-Навігатор: науково-виробничий журнал Міжнародного університету бізнесу і права*. Херсон. 2013. №2(31). С. 178-183.
5. Bondarenko S., Lagodienko V., Sedikova I., Kalamani O. Application of project analysis software in project management in the pre-investment phase. *International Journal of Mechanical Engineering and Technology*, Volume 9, Issue 13, December 2018, pp. 676–684

References.

1. Kolibaba R.O. Klyasyfikatsiya ryzykiv sil's'kohospodars'koho vyrobnytstva. Instrumenty minimizatsiyi ryzykiv [Risk classification of agricultural production. Risk minimization tools]. Available at: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57203&cat_id=57141 (accessed 10.05.2019).
2. Solovyov N.I., Shimchenko N.O. (2013) Osoblyvosti prohnnoznoyi otsinky investytsiynikh ryzykiv v ahrarnomu sektori [Features of forecasting of investment risks in the agrarian sector]. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*. Issue 3. pp.101-104.
3. Nedosekin A.O. (2002) Prosteyshaya otsenka ryzyka investitsionnogo proyektu. Sovremennyye aspekty ekonomiki [The simplest risk assessment of an investment project]. *Modern aspects of the economy*. No. 11.
4. Lagodienko V.V. (2013) Realization of investment support of innovative activity in the food industry [Realization of investment protection of innovative activities in a restaurant] *Business Navigator: a research journal of the International University of Business and Law*. Kherson, 2013. №2 (31). - pp. 178-183.
5. Bondarenko S., Lagodienko V., Sedikova I., Kalamani O. (2018) Application of project analysis software in project management in the pre-investment phase. *International Journal of Mechanical Engineering and Technology*, Vol. 9, Issue 13, pp. 676–684

Turlenko N.V., PhD, doctoral student, Odesa national academy of food technologies (Odesa, Ukraine)
Modeling investment support programs for the development of the region's agrosphere.

The article explores the main components of the process of modeling investment support programs for the development of the region's agrosphere. The stages of formation of the investment strategy of development of agrosphere of the region are substantiated. Aspects of methodological support of the investment strategy for the development of the region's agrosphere are outlined. The mechanism of development and implementation of the investment strategy in the agrosphere of Odessa region and the specific features of the investment strategy of the agrosphere are offered.

Studies have shown that an important function of state regulation is the development of a strategy for socio-economic development of the region, which is the basis for improving the competitive advantages of the territory and economy of the region, as well as improving the standard and quality of life of the population. This is especially important for the development of the agrosphere and rural areas. In order to implement any plans and strategic decisions, it is necessary to have investment opportunities, where the study

of investment support programs for the development of the agrosphere of the region requires a separate study. It has been established that investment strategy is one of the most important elements of the agrosphere and rural development strategies. The first stage assumes that the choice of a basic structural and appropriate investment strategy based on the results of the analysis of the socio-economic status and assessment of the prospects of development of the agricultural sector of the region. The second stage of the development of the investment strategy involves setting the main tasks, defining the content and principles of its formation.

It is substantiated that the investment strategy of development of agrarian sphere of Odessa region should take into account the following positions: strengthening of territorial, economic and social unity of the region; enhancing the innovation potential of the regional economy, developing education and science; accumulation and effective utilization of the region's potential. The process of formation of the investment strategy of the agrosphere of the region involves the following stages: determining the term of development of the investment strategy; substantiation of the choice of strategic investment goals; identification of sources of financing, directions and objects of investment; development of investment programs with clearly defined objects, amounts and terms of investment; assessment of the qualitative characteristics of the investment strategy of the agrosphere of the region; adjusting the strategy in response to changes in external and internal factors in the development of the agrosphere.

Key words: modeling, agrosphere of the region, development, agriculture, investment strategy, investment.

Дата надходження до редакції: 27.08.2019 р.

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ

Машканцева Світлана Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет «Одеська морська академія» (м. Одеса, Україна)

volodymyr@wiktoriya.com

У статті розглянуто стан діяльності підприємств транспортної галузі регіону за допомогою аналізу показників обсягу вантажів, вантажообігу, середньої відстані перевезень, довжини залізничних колій та автомобільних доріг загального користування за регіонами. Запропоновано заходи щодо забезпечення подальшого розвитку підприємств транспортної галузі на регіональному рівні. Обґрунтовано, що сучасний стан функціонування підприємств транспортної галузі характеризується як кризовий, що значно актуалізує питання економічної діагностики діяльності підприємств у регіонах України. Це зумовлює необхідність змістовного аналізу стану розвитку підприємств транспортної галузі, виявлення зон ризику та розробки комплексу антикризових заходів.

Ключові слова: вантажообіг, діагностика, залізничний транспорт, автомобільний транспорт, транспортна галузь, регіон, морський і річковий транспорт.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.22>

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інтеграція українського транспортного комплексу в Європейську транспортну систему розпочалася зі вступу України до міжнародних транспортних організацій і структур, ратифікації низки міжнародних угод, конвенцій та інших документів з питань організації транспортної галузі. Відповідно до європейських стандартів українська транспортна система має відповідати вимогам якості, регулярності, надійності надання транспортних послуг, безпеки перевезення вантажів та пасажирів, швидкості і вартості доставки, енерго-ефективності та показників техногенного навантаження на навколишнє природне середовище. Регіональні особливості геополітичного положення України сприяють формуванню міждержавного значення транспортної галузі. Моніторинг діяльності суб'єктів господарювання є одним з пріоритетних дієвих методів управління, основним елементом обґрунтування управлінських рішень. Діагностика стану господарської діяльності підприємств транспортної галузі передбачає всебічне вивчення обсягу вантажних перевезень, вантажообігу, середньої відстані перевезень, довжини залізничних колій та автомобільних доріг загального користування за регіонами. При цьому діагностика ґрунтується на результатах аналізу і виступає як обґрунтована та достовірна процедура, від якої залежить подальший напрям розвитку підприємств транспортної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.

Проблематика аналізу стану та розвитку підприємств транспортної галузі, вивчалась в працях: О. Бакаєва, В. Сергєєва, Л. Миротіна, В. Назаренко, Ю. Неруша, Д. Ніколаєва, О. Проценко. Наукові розробки Н. Правдина, В. Подкопаєва, Г. Левікова, В. Тарабанько, Л. Савченко присвячені проблемам використання транзитного потенціалу України та організації інтер- і мультимодальних перевезень вантажів. Проте, в умовах сьогодення питання функціонування підприємств транспортної галузі потребує поглиблення наукових досліджень для розробки пропозицій щодо формування потужної ефективної транспортної галузі саме на регіональному рівні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналітична оцінка стану функціонування підприємств транспортної галузі регіону для розробки та обґрунтування пропозицій щодо перспектив їх інноваційного розвитку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Транспортна галузь займає особливе місце у розвитку всіх секторів економіки, забезпечуючи при цьому просування матеріальних потоків у макрологістичних ланцюгах. Основним завданням функціонування транспортної галузі регіону є своєчасне, якісне та повне задоволення потреб споживачів (галузей економіки та населення) у перевезеннях, підвищення конкуренто-спроможності надання транспортних послуг. За останніх десять років стан транспортної галузі України в цілому та її регіонів характеризується як нестабільний (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів перевезення вантажів за видами транспорту України, млн.т

Вид транспорту	Роки						2018р. в % до 2010р.	2018р. в % до 2014р.
	2010	2014	2015	2016	2017	2018		
Транспорт, всього у тому числі:	1765	1623	1474	1543	1582	1643	93,1	101,2
залізничний	433	386	350	343	339	322	74,4	83,4
морський	4	3	3	3	2	2	50,0	66,7
річковий	7	3	3	4	4	4	57,1	133,3
автомобільний	1168	1131	1021	1086	1122	1206	103,3	106,6
трубопровідний	153	100	97	107	115	109	71,2	109,0
авіаційний	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	100,0	100,0

*розраховано за даними Державної служби статистики України [1]

Результати діяльності підприємств транспортної галузі протягом 2010-2018 рр. свідчать про наявність ознак зниження їх ділової активності. Так, обсяги перевезення вантажів в 2018 році порівняно з 2010 роком скоротились на 6,9 %. При цьому суттєве зменшення характерне для залізничного транспорту – на 25,6 %; морського – на 50 %; річкового – на 42,9 % та трубопровідного відповідно на 28,8 %. Такий стан галузі викликаний впливом кризової ситуації, яка в значній мірі позначилася на падінні обсягів промислового виробництва внаслідок кон'юнктури зовнішніх ринків, що мають тренд погіршення та зниженням обсягів внутрішнього попиту при зменшенні купівельної спроможності. Проте, обсяги перевезення автомобільним транспортом за аналізований період збільшились на 3,3 %.

Залізничний транспорт - виробничо-технологічний комплекс підприємств залізничного транспорту, призначений для забезпечення потреб суспільного виробництва і населення країни в перевезеннях у внутрішньому і міжнародному сполученнях та надання інших транспортних послуг усім споживачам без обмежень за ознаками форми власності та видів діяльності [2, с. 89].

За обсягами вантажних перевезень залізниця України займають четверте місце на Євразійському континенті, поступаючи лише залізницям Китаю, Росії та Індії. Мережа залізничних магістралей характерна для правобережного Лісостепу та західних територій України, Донбасу, Придніпров'я. Найбільш забезпечені залізничною колією області: Донецька, Львівська, Чернівецька. Територіально залізничний транспорт поділено на шість залізниць: Південно-Західну (центр-Київ), Львівську, Південну (Харків), Донецьку, Придніпровську (Дніпропетровськ), Одеську. Внутрішні магістралі: Донбас-Кривий Ріг, Харків-Севастополь, Київ-Львів, Львів-Одеса, Харків-Нижньодніпровськ-Херсон.

Автомобільний транспорт за рахунок високої мобільності, великої різноманітності транспортних засобів за вантажопідйомністю, грузоемкістю, призначенням, конструктивним і економічними характеристиками має велике значення для перевезення на короткі відстані. Від якості роботи автомобільного транспорту залежить життєдіяльність міст та селищ. Протягом 2014-2018 років обсяги перевезення вантажів автотранспортними підприємствами зросли на 2,5 %.

Логотова Т. Г., Полторацький М.М. визначили такі ключові проблеми розвитку залізничного та автомобільного транспорту:

- формування конкурентного середовища на ринках перевезень;
- збереження стійкості роботи в кризових умовах;
- впровадження новітніх економічних підходів до тарифоутворення;
- залучення у державні програми розвитку іноземних інвесторів на привабливих умовах;
- впровадження ефективних моделей державно-приватного партнерства;
- підвищення якості транспортних послуг [3, с. 10].

Водний транспорт є багатофункціональною структурою, що задовольняє потребам національної економіки у транспортному забезпеченні. Морські та річкові порти є складовою частиною транспортної та виробничої інфраструктури держави. Від ефективності функціонування портів, рівня їх технологічного та технічного оснащення, відповідності сис-

теми управління та розвитку інфраструктури сучасним міжнародним вимогам залежить конкурентоспроможність вітчизняного транспортного комплексу на світовому ринку [4].

Головними перевагами морського транспорту є:

- високий експортний потенціал вантажів чорних металів, вугілля, залізородного концентрату та зернових;
- наявність потужностей з обробки вантажів;
- вигідне розташування морських портів для забезпечення транзитних вантажопотоків;
- наявність нормативно-правової бази щодо можливості залучення приватних інвестицій для розвитку портової галузі;
- наявність висококваліфікованих спеціалістів портової галузі.

Так, Дунайські порти (Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайськ) обслуговують вантажопотоки сьомого (Критського) транспортного коридору та вантажопотоки з Донбасу та Поволжя у країни Придунав'я та Центральної Європи. Азовські порти (Бердянськ, Маріуполь) здійснюють транспортне обслуговування промислових центрів Донбасу та беруть участь у перевезеннях експортних вантажів у країни Середземномор'я, Придунав'я, Центральної Європи. Порти Північно-Західного Причорномор'я (Білгород-Дністровський, Іллічівськ, Одеса, Южний, Олександрівськ, Миколаїв, Херсон, Скадовськ) забезпечують транспортування зовнішньоторговельних та транзитних потоків масових вантажів далеких напрямків; обслуговують вантажопотоки Євразійського транспортного коридору (включаючи нафтовантажі). Найбільш значимими з цих портів є Іллічівськ, Одеса та Южний. На їхню частку сумарно припадає близько 60% усього вантажообігу українських морських портів [5].

Річкові порти України відіграють значну роль в системі міжнародних транспортних транзитних коридорів, оскільки особлива роль більшості портів визначається тим, що вони можуть бути прямими учасниками міжнародних логістичних систем. До складу АСК «УКРРІЧФЛОТ» входять 5 найбільших річкових порти: Дніпропетровський, Запорізький, Нікопольський, Херсонський, Миколаївський. 3 річкові порти (Дніпропетровський, Запорізький, Нікопольський) розташовані в промислових регіонах, які є експортностворюючими і слугують воротами для імпорتنних потоків. 2 річкові порти (Херсонський і Миколаївський), які розташовані в гірлах Дніпра і Південного Бугу, не обмежені міжнавігаційним періодом та спеціалізуються на стандартних видах портових послуг, рейдових перевантаженнях.

Річний порт Київський призначений для транспортування виробів машинобудування, металобрухту, лісу, продукцію легкої і харчової промисловості. Основними портами, де відбувається перевантаження з річкового на залізничний транспорт, є Дніпропетровськ, Запоріжжя, Черкаси, Кременчук [6].

В Україні доцільно реформування річкової галузі з метою перенесення частини вантажопотоків з автошляхів та залізниць на річки, а також розвитку річкової логістики та інфраструктури. Влада країни та провідні підприємства різних форм власності, які мають безпосереднє відношення до перевезень річковим транспортом, приділяють цьому питанню значну увагу, оскільки контейнеризація вантажів – це, по-перше, незайнята ніша, а по-друге, це світовий тренд, який має стійку тенденцію до зростання, і на сьогоднішній день є найбільш зручним та економічним способом перевезення за рахунок універсальності, мультимодальності та надійності.

Діяльність авіаційного транспорту впливає на розвиток світового господарства, забезпечуючи зв'язок та комунікацію між країнами та регіонами світу, стимулює зростання зовнішньоекономічного співробітництва, сприяє міжнародній торгівлі, створює робочі місця тощо [7]. Розвинена авіаційна галузь сприяє підвищенню інвестиційної привабливості країни і розширенню можливостей для діяльності на її території міжнародних компаній. Трубопровідний транспорт є найбільш економічним і ефективним для транспортування рідкого палива, пального і технологічного газу, хімічних продуктів. Його особливостями є відсутність рухомого складу, постійний режим роботи незалежно від стану погоди та кліматичних умов, простота в експлуатації та режимі управління перевезеннями. Так, у 2018 році порівняно з 2010 роком обсяги перевезення вантажів трубопровідним транспортом зменшилися на 28,8 %, проте, в 2018 році порівняно з 2014 роком зросли на 9 %.

В 2018 році порівняно з 2010 роком вантажообіг в цілому за всіма видами транспорту зменшився на 13,7 %, що пов'язано з деактивацією виробничої діяльності внутрішньо орієнтованих галузей промисловості та з зменшенням попиту на послуги вантажного транспорту. Так, вантажообіг залізничного транспорту за останні десять років зменшився на

14,6%, морського відповідно на 65,4 %, річкового на 57,9 %, авіаційного на 25 %, трубопровідного на 27,7 %. Проте, стосовно автомобільного транспорту, то цей показник збільшився на 33,8 %.

На обсяг вантажообігу всіх видів транспорту впливають обсяг вантажу і середня відстань його перевезень. Середня відстань перевезення однієї тони вантажів автомобільним транспортом значно зросла в Волинській області на 23,4 %, в Закарпатській області - в 2,5 рази, Чернівецькій на 41,3 %, проте цей показник зменшився в Івано-Франківській області на 23,5 %, Тернопільській на 30 %.

В галузі залізничного транспорту показник експлуатаційної довжини залізничних колій загального користування за областями представлено в таблиці 2. Інформація таблиці 2 показує, що в основному експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування України зменшилась на 1918 км або на 8,9 %. Так, в цей показник збільшився в Харківській області на 0,4 %, в усіх інших областях він зменшився в середньому на 2 %. Отже, технічні стандарти функціонування залізничного транспорту модернізуються відповідно до міжнародних стандартів.

Таблиця 2

Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування за регіонами (на кінець року, км)

Адміністративно-територіальні одиниці	Роки					
	2010	2014	2015	2016	2017	2018
Автономна Республіка Крим	629	-	-	-	-	-
Вінницька	1074	1074	1074	1074	1074	1074
Волинська	597	593	593	593	593	593
Дніпропетровська	1558	1554	1554	1554	1554	1554
Донецька	1591	1570	1570	1570	936	936
Житомирська	1013	1016	1016	1016	1016	1016
Закарпатська	606	598	602	602	602	602
Запорізька	990	988	988	988	988	988
Івано-Франківська	496	494	494	494	494	494
Київська	792	798	798	798	798	798
Кіровоградська	892	893	893	893	893	893
Луганська	1092	1092	1092	1092	544	544
Львівська	1280	1263	1263	1263	1263	1263
Миколаївська	711	711	711	711	711	707
Одеська	1068	1061	1044	1044	1044	1044
Полтавська	852	835	852	852	852	852
Рівненська	585	577	579	578	578	578
Сумська	734	703	703	703	703	703
Тернопільська	564	564	564	564	564	564
Харківська	1514	1521	1521	1520	1520	1520
Херсонська	452	453	453	453	453	453
Хмельницька	737	738	738	738	738	738
Черкаська	588	588	588	588	588	588
Чернівецька	413	413	413	413	413	413
Чернігівська	856	851	851	851	851	851
Україна	21684	20948	20954	20952	19770	19766

*розраховано за даними Державної служби статистики України [1]

Дані таблиці 3 свідчать, що довжина автомобільних доріг загального користування за областями України в 2018 році порівняно з 2010 роком зменшилась на 4,5 %, в тому числі з твердим покриттям на 4,4 %. Суттєвого збільшення або зменшення довжини автомобільних доріг загального користування за областями за аналізований період не спостерігалось.

Слід відмітити, що за останні 30 років у Європі швидкими темпами будувались автомагістралі міжнародного значення, в Україні щільність доріг у 5,9 разів менша, ніж у Франції. Протяжність швидкісних доріг в Україні становить 0,28 тис. км, у Німеччині – 10,9 тис. км, Франції – 7,1 тис. км. Незадовільним є техніко-експлуатаційний стан автодоріг: 51,1 % не відповідає вимогам за рівністю тих доріг, 39,2 % - за міцністю [8].

Таблиця 3

Довжина автомобільних доріг загального користування за регіонами (на кінець року, тис. км)

Адміністративно-територіальні одиниці	2010 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік	
	Усього	у т.ч. з твердим покриттям	Усього	у т.ч. з твердим покриттям	Усього	у т.ч. з твердим покриттям	Усього	у т.ч. з твердим покриттям	Усього	у т.ч. з твердим покриттям
АР Крим	6,3	6,3	-	-	-	-	-	-	-	-
Вінницька	9,5	9,0	9,5	9,0	9,5	9,0	9,5	9,0	9,5	9,0
Волинська	6,2	5,7	6,2	5,8	6,2	5,8	6,2	5,8	6,2	5,8
Дніпропетровська	9,1	9,1	9,2	9,2	9,2	9,2	9,2	9,2	9,2	9,2
Донецька	8,1	8,0	8,1	8,0	8,1	8,0	8,1	8,0	8,1	8,1
Житомирська	8,5	8,3	8,5	8,3	8,5	8,3	8,5	8,3	8,6	8,4
Закарпатська	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,4	3,4
Запорізька	7,0	6,8	7,0	6,8	7,0	6,8	7,0	6,8	7,0	6,8
Івано-Франківська	4,2	4,2	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
Київська	8,5	8,5	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,6	8,7	8,6
Кіровоградська	6,3	6,2	6,3	6,2	6,3	6,2	6,3	6,2	6,3	6,2
Луганська	5,9	5,8	5,9	5,8	5,9	5,8	5,9	5,9	4,4	4,4
Львівська	8,4	8,2	8,4	8,2	8,4	8,2	8,4	8,2	8,4	8,2
Миколаївська	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8	4,8
Одеська	8,3	8,1	8,3	8,1	8,3	8,1	8,3	8,1	8,3	8,1
Полтавська	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9	8,9
Рівненська	5,1	5,0	5,1	5,1	5,1	5,1	5,1	5,1	5,2	5,1
Сумська	7,2	6,7	7,2	6,7	7,2	6,7	7,2	6,7	7,2	6,8
Тернопільська	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Харківська	9,6	9,4	9,6	9,4	9,6	9,4	9,6	9,4	9,7	9,4
Херсонська	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Хмельницька	7,2	7,1	7,2	7,1	7,2	7,1	7,2	7,1	7,2	7,1
Черкаська	6,1	5,9	6,1	5,9	6,1	5,9	6,2	6,0	6,1	6,0
Чернівецька	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9
Чернігівська	7,7	7,2	7,7	7,2	7,7	7,2	7,7	7,2	7,7	7,2
Севастополь	0,4	0,4	-	-	-	-	-	-	-	-
Україна	169,5	165,8	160,3	159,4	163,0	159,5	163,1	159,6	161,9	158,5

*розраховано за даними Державної служби статистики України [1]

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Стан функціонування підприємств транспортної галузі України в цілому та її регіонів характеризується як кризовий. В умовах нестабільної політичної та економічної ситуації в Україні транспортні послуги втрачають певну долю на ринку послуг. Діяльність підприємств транспортної галузі регіону має бути спрямована на активізацію впровадження інноваційно-інвестиційної моделі

розвитку, яка побудована на інноваційному оновленні матеріально-технічної бази галузі, використанні інноваційних технологій та методів в процесі управління. З метою створення конкурентоспроможної транспортної галузі регіону необхідно забезпечити надання якісних транспортних послуг, формування транспортної інфраструктури і транспортних засобів, створення умов для перевищення рівня пропозиції транспортних послуг над попитом.

Список використаної літератури:

1. Транспорт і зв'язок України у 2019. Статистичний збірник. К. : Державна служба статистики України. 2020. 186 с.
2. Мохова Ю.Л. Значення транспортної галузі в системі національної економіки України. *Менеджер*. 2015. № 1 (69). С. 88-96.
3. Логутова Т. Г., Полторацький М.М. Сучасний стан транспортної інфраструктури України. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Випуск 2(12). Т. 2. С. 8-14.
4. Результати діяльності Міністерства інфраструктури України за поточний період 2015 року. URL: <https://mtu.gov.ua/timeline/?ry=2015>
5. Боняр С.М., Корнійко Я.Р. Аналіз роботи морських торговельних портів України. URL: <http://www.maritime.kiev.ua/uploads/Jurnal>
6. Контейнерний каботаж – майбутнє річкової логістики. URL: <http://ukrrichflot.ua/ua/novosti>
7. Лагодієнко В.В., Корнієцький О.В. Логістика по-японськи: підвищення ефективності діяльності підприємств. *Культура народів Причорномор'я*. - 2014. - №275. - С. 207-210.
8. Мироненко В.К. Прогноз обсягів перевезень залізничним транспортом на основі аналізу вантажоутворюючих галузей економіки для Львівської залізниці (напрямок Львів-Чоп). *КиївДніпротранс: електронне наукове фахове видання*. 2017. URL: <http://www.kgt.ua/uploads/file/Text.pdf>

Mashkantseva S.O., PhD, Associate professor, Odesa National Maritime Academy (Odesa, Ukraine)

Economic diagnostics of the state and prospects of enterprises of the transport industry of the region

The article considers the state of activity of transport enterprises of the region by analyzing the indicators of cargo volume,

cargo turnover, average distance of transportation, length of railways and public roads by regions. Measures to ensure the further development of transport enterprises at the regional level are proposed. It is substantiated that the current state of functioning of enterprises in the transport industry is characterized as a crisis, which significantly raises the issue of economic diagnostics of enterprises in the regions of Ukraine. This necessitates a meaningful analysis of the state of development of transport enterprises, identification of risk areas and the development of a set of anti-crisis measures.

Studies have shown that the transport sector occupies a special place in the development of all sectors of the economy, while ensuring the promotion of material flows in macro-logistics chains. The main task of the transport industry of the region is timely, high-quality and full satisfaction of the needs of consumers (industries and population) in transportation, increasing the competitiveness of transport services. Over the past ten years, the state of the transport industry of Ukraine as a whole and its regions is characterized as unstable.

The study found that Ukraine should reform the river industry in order to transfer part of the flow of goods from roads and railways to rivers, as well as the development of river logistics and infrastructure. The country's authorities and leading companies of various forms of ownership, which are directly related to river transport, pay considerable attention to this issue, because the containerization of goods is, firstly, an unoccupied niche, and secondly, it is a global trend that has a steady trend to growth, and today is the most convenient and economical way of transportation due to its versatility, multimodality and reliability.

In the conditions of unstable political and economic situation in Ukraine transport services lose a certain share in the market of services. The activity of enterprises of the transport sector of the region should be aimed at intensifying the implementation of innovation and investment model of development, which is based on innovative updating of the material and technical base of the industry, the use of innovative technologies and methods in the management process. In order to create a competitive transport industry in the region, it is necessary to ensure the provision of quality transport services; formation of transport infrastructure and vehicles; creating conditions for exceeding the level of supply of transport services over demand.

Key words: cargo turnover, diagnostics, railway transport, road transport, transport branch, region, sea and river transport.

Дата надходження до редакції: 29.08.2019 р.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АМІАКОПРОВОДУ В СТРУКТУРІ ТРУБОПРОВІДНОГО ТРАНСПОРТУ МИКОЛАЇВСЬКОГО РЕГІОНУ

Спатар Олександр Володимирович

інженер з метрології
державне підприємство «Укрхімтрансміак»
Kot2813028@gmail.com

У статті досліджено особливості функціонування аміакопроводу в структурі трубопровідного транспорту Миколаївської області. Виконано аналіз екологічної безпеки та надійності експлуатації лінійної частини магістрального аміакопроводу підприємства «Укрхімтрансміак». Визначено, що для забезпечення безпечних режимів роботи магістрального аміакопроводу передбачено автоматизовану систему управління технологічним процесом транспортування рідкого аміаку на базі електронних засобів контролю та мікропроцесорної техніки.

Ключові слова: розвиток трубопровідного транспорту, транспортування аміаку, магістральний аміакопровід, регіональні особливості.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.23>

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток продуктивних сил України супроводжується збільшенням потужностей технологічних комплексів, транспортних засобів, енергетичних систем, вузлів управління. Однак не всі елементи техносфери мають належну стійкість і надійність експлуатації в нормальних умовах роботи, тому існує небезпека виникнення надзвичайних техногенних ситуацій та катастроф. Особливою потенційною небезпекою є будівництво і розвиток об'єктів, що транспортують, зберігають або використовують радіоактивні, сильнотокуючі отруйні, вибухово- та пожежонебезпечні речовини. Навіть невеликі аварії здатні викликати порушення герметичності ємностей і комунікацій, що у свою чергу може призвести до людських жертв і тяжких екологічних наслідків. Аміакопровід «Укрхімтрансміак» є безперервною трубою, уздовж якої розміщуються інженерні споруди, що забезпечують перекачування аміаку за наперед заданими параметрами. Аміакопровід призначено для транспортування рідкого аміаку (NH₃) від ПО «Тольятіазот» на Одеський припортовий завод для подальшої поставки його на експорт, а також для видачі його по трасі сільськогосподарським споживачам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Розвиток транспортної галузі в частині специфіки діяльності трубопровідних мереж досліджується в працях багатьох вчених. Із проаналізованих робіт О. М. Адаменка, С. І. Дорогунцова, Л. Г. Мельника, Г. І. Рудька, В.М. Шмандія, D. R. Baer, R. D. Cape та ін. слідує обмеженість інформації щодо особливостей функціонування на регіональному рівні окремих видів трубопровідного транспорту. Особливої уваги викликає дослідження аміакопроводу в структурі трубопровідного транспорту, що є важливим стратегічним елементом розвитку транзитної функції країни.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження впливу регіональних чинників на розвиток аміакопроводу в структурі трубопровідного транспорту Миколаївської області. У межах досягнення мети виокремлено наступні завдання: здійснити аналіз екологічної безпеки та надійності експлуатації лінійної частини

магістрального аміакопроводу підприємства «Укрхімтрансміак»; дослідити необхідність забезпечення безпечних режимів роботи магістрального аміакопроводу і передбачити автоматизовану систему управління технологічним процесом транспортування рідкого аміаку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Трубопровідний транспорт Миколаївської області представлений Миколаївським управлінням магістрального аміакопроводу «Укрхімтрансміак», що здійснює транзит рідкого аміаку по території України. Довжина магістрального трубопроводу, що обслуговується підприємством, становить 444 кілометрів. Технічна можливість для транспортування рідкого аміаку — до 3 млн. тонн на рік [1].

Загальна довжина аміакопроводу складає 2417 км, з них по Україні — 1018 км. Територія аміакопроводу, що проходить по Україні, поділяється на управління: Придніпровське (ПУМА), Миколаївське (МУМА). Довжина ділянки, що обслуговується ПУМА УДП «Укрхімтрансміак» складає — 577,416 км. Магістральний аміакопровід складається з наступних основних інженерних споруд: лінійна частина — магістральний трубопровід із секціонуючою арматурою; насосні станції (НС) (головні, проміжні та кінцева); роздавальні станції (РС); пости секціонування; установки електрохімічного захисту (ЕХЗ); електроустановки і лінії електропередачі; засоби автоматизації; лінії і споруди технологічного зв'язку; центральні ремонтні бази та інші споруди, що призначені для поточного обслуговування траси, проведення профілактичного ремонту і ліквідації аварійних ситуацій та аварій [2].

Максимальна кількість аміаку, що транспортується через Миколаївський регіон, дорівнює 120 т/год. Максимальна кількість аміаку, що транспортується, дорівнює 316 т/год. Магістральний аміакопровід прокладено далеко від міст, транспортних і промислових вузлів, в обхід територій заповідників і заказників, родовищ корисних копалин і районів з несприятливими інженерно-геологічними умовами. Охоронну зону магістрального аміакопроводу встановлено на 1000 м по обидва боки від його осі. З метою запобігання випадкових пошкоджень трубопроводу його прокладено під землю на глибині не менше 1,4 м до верху труби на суші й 0,5-1,4 м на переходах через водні перешкоди, за винятком переходу через Дніпро, де він проходить по мостовому переходу над водою. Траса аміакопроводу маркується на місцевості легко

помітними кілометровими знаками, які встановлюються на відстані 5 м від осі трубопроводу. Аміакопровід при перехрещенні з іншими трубопроводами та кабелями прокладено нижче цих трубопроводів та кабелів [3].

Зовнішні поверхні трубопроводу і кожуха покрито ізоляційним матеріалом, а для запобігання корозії внутрішньої поверхні кожуха міжтрубний простір заповнено азотом. Для підвищення надійності на підводних, надводних, автомобільних і залізничних переходах товщину стінки внутрішнього трубопроводу збільшено в 1,5 рази. Для зменшення кількості аміаку, що витікає у разі розриву труби, лінійна частина аміакопроводу була розділена на секції постами секціонування. На Миколаївській ділянці аміакопровід розділено постами секціонування в середньому через 9 км. В якості запірної арматури для відключення секції використовуються кульові крани з електропневмогідралічним приводом, що мають рівнопрохідний з трубопроводом діаметр [4].

Під час експлуатації трубопроводу є вірогідність виникнення аварійних зупинок насосів, зниження тиску на одній з ділянок трубопроводу в ситуаціях розриву трубопроводу або тоді, коли напрям потоку середовища змінюється на зворотний. Щоб запобігти такій ситуації, застосовуються зворотні клапани. Вони пропускають потік робочого середовища лише в тому напрямку, яке потрібно. Для забезпечення безпечних режимів роботи магістрального аміакопроводу передбачено автоматизовану систему управління технологічним процесом транспортування рідкого аміаку на базі електронних засобів контролю та мікропроцесорної техніки. Аміакопровід обладнано самостійною системою телефонного і радіозв'язку. Для оперативного виявлення можливого витіку аміаку і вживання захисних заходів передбачають автоматичний постійний вимір значень тиску рідкого аміаку і витрати рідкого аміаку на насосних станціях. Відключення аварійних ділянок здійснюють автоматичним закриттям кульових кранів на постах секціонування при тиску рідкого аміаку нижче за значення, передбаченого проектною документацією [2].

У недалекому минулому роль і значення експорту як індикатора конкурентоспроможності країни на міжнародному ринку була істотно недооціненою. По цілому ряду товарних позицій Україна почала поступатися своїми ринками іншим виробникам. Ось, наприклад, як це відбувалося за найважливішою експортною хімічною позицією — аміаком. Цей продукт виробляється приблизно в 60 країнах світу. Але основні світові виробники — постачальники аміаку на світовий ринок були зосереджені на Близькому Сході і в Карибському басейні. Обсяг світової торгівлі аміаком оцінювався в 19-20 млн. тон на рік. Україна разом з Тринідадом і Тобаго, Росією, США, Індонезією, країнами Близького Сходу входила в десятку найбільших гравців світового ринку аміаку. Шість заводів у Рівному, Дніпродзержинську, Горлівці, Сєвєродонецьку, Південному, Черкасах в докризовий період виробляли понад 5 млн. тон продукту, майже третина з якого йшла на експорт. Частка України у світовій торгівлі аміаком становила 8%.

На жаль, на сьогоднішній день великого постачальника аміаку на зовнішній ринок під назвою «Україна» немає. Експортна позиція країни по аміаку втрачена. Хімпідприємства товарний аміак практично не виробляють. Сумно, але мільйони доларів, виручені за цей продукт, пішли повз нашої держави. Однак у нашої країни не відняти головного — її транзитного потенціалу. Сьогодні аміакопровід Тольятті —

Одеса на 70% завантажений іноземною сировиною, і держава Україна продовжує отримувати прибуток від транзиту, зберігання і перевалки аміаку по трубі і в Одеському порту [5, с. 34].

"Укрхімтрансаміак" активно співпрацює з іноземними виробниками аміаку, трейдерами і судовласниками. Серед партнерів — швейцарська Nitrochem distribution, французька Transammonia, американська IBE Corp., норвезька Yara і багато інших. Зараз Україна залишається найбільшим транспортним посередником на світовому ринку при продажі аміаку. Одним з основних факторів зацікавленості іноземних виробників і постачальників аміаку є вигідне логістичне розташування України. Та ж Росія, на частку якої припадає близько 18% світового експорту аміаку, основну його частину транспортує по українській трубі. УДП «Укрхімтрансаміак» своєчасно і в повному обсязі виконує свої зобов'язання в рамках підписаних міжнародних контрактів з транспортування і транзиту аміаку [6]. Тобто, незважаючи на зниження або навіть повну зупинку виробництва товарного аміаку в Україні, на роботу аміакопроводу це майже не вплине.

Відмовитися від випуску мінеральних добрив Україна не може, скільки б не коштував газ. Ціна газу — це стимул для диверсифікації виробництва і зниження енергоспоживання. Але без хімічних добрив немає ефективного сільськогосподарства. Питання забезпечення аграрною продукцією населення безпосередньо пов'язане з кількістю і якістю вироблених в Україні добрив. Втрата внутрішнього ринку мінеральних добрив - удар по національних інтересах. А значить, в будь-якому випадку ми будемо змушені підтримувати і розвивати вітчизняну хімію. Вітчизняні сільгосппродукти починаються з хімічної промисловості та ринку добрив [7].

"Укрхімтрансаміак" — це не тільки транспортне підприємство, а й оператор видачі аміаку сільгоспвиробникам. До 1989 року аміакопровід через роздавальні станції по всій своїй довжині видавав понад 200 тис. тон рідкого аміаку. Сьогодні намагаються відновити цей напрям діяльності, тобто відновити роботу роздавальних станцій — в рік виходять на видачу близько 4 тис. тон аміаку, і попит на такі послуги постійно зростає. Тобто перспектива у цього напрямку - величезна. Як і вигода для сільгоспвиробника, який отримує «свіжоспечений» аміак прямо з труби, без зайвих транспортних витрат і посередників. Послугами роздавальних станцій з видачі аміаку користуються в Полтавській, Харківській, Дніпропетровській, Хмельницькій, Вінницькій, Кіровоградській областях, а з весни цього року — також аграрії Черкаського, Миколаївського та Одеського регіонів [8, с. 6].

Українська сторона управляє тільки частиною аміакопроводу, приблизно половиною. Друга частина труби знаходиться на території іншої держави. Єдиний технологічний комплекс розділений за принципом оперативного управління і технічних заходів на дві складові, одна з яких контролює російське підприємство «Трансаміак», іншу — компанія "Укрхімтрансаміак". Кожне з них має свої виробничі плани, плани ремонтів, капітальних і поточних. Стратегія 2020 року Миколаївської області ставить перед собою надзвичайно важливе завдання – перетворити Миколаївщину на регіон сталого економічного зростання на основі інноваційної промисловості, розвинутого транспортно-логістичного комплексу, важливий продовольчий центр країни з екологічним, високоефективним сільським господарством, комфортний та безпечний край, де

є всі умови для всебічного розвитку людини. Цьому сприятиме перш за все розвиток аміакопроводу. Впровадження інноваційних технологій, впровадження енергозберігаючих систем, впровадження сонячних і вітряних генераторів на підприємстві як однієї зі складових зниження вартості перекачування. Надлишки виробленої електроенергії є додатковим джерелом доходу від продажів за зеленим тарифом. На території Миколаївської області реалізується ряд проектів по будівництву сонячних електростанцій. Впровадження сонячних і вітряних генераторів призведе до появи додаткових робочих місць.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, впровадження інноваційних заходів, нововведень допоможе розвиватися Миколаївському регіону як осередку сталого економічного розвитку. Збільшення обсягів видачі аміаку пояснюється насамперед інтенсивним розвитком аграрної сфери. Згідно зі статистичними даними, вітчизняне сільське господарство це єдина галузь в Україні, яка постійно розвивається. І аграрії, які впродовж останніх років все активніше впрова-

джують нові методи та технології, мають потребу у ефективних шляхах підживлення ґрунту. Тому попит на внесення рідкого аміаку рік за роком стабільно зростає. У той же час варто зауважити, що наші фахівці вчасно та у повному обсязі технічно підготували роздавальні станції трубопроводу, які розташовані вздовж усієї ділянки аміакопроводу, до початку сезону видачі аміаку.

Автором стверджується думка про те, що стратегія 2020 року Миколаївської області ставить перед собою надзвичайно важливе завдання – перетворити Миколаївщину на регіон сталого економічного зростання на основі інноваційної промисловості, розвинутого транспортно-логістичного комплексу, важливий продовольчий центр країни з екологічним, високоефективним сільським господарством, комфортний та безпечний край, де є всі умови для всебічного розвитку людини. Зауважено, що впровадження інноваційних технологій, впровадження енергозберігаючих систем, впровадження сонячних і вітряних генераторів на підприємстві як однієї зі складових зниження вартості перекачування, сприятиме розвитку аміакопроводу.

Список використаної літератури:

1. Стратегія розвитку Миколаївської області на період до 2020 року URL: <https://docviewer.yandex.ua/view/0/?page>
2. Технологічний регламент транспортування рідкого аміаку магістральним трубопроводом по території України: місцевий контроль, сигналізація, захисні блокування, автоматичне регулювання насосних станцій. Українське державне підприємство «Укрхімтрансаміак». Чинний до 2010 р. Київ.
3. Магистральные трубопроводы для транспортирования жидкого аммиака (аммиакопроводы). Правила технической эксплуатации: ГСТУ 3-041-2003. [Действующий от 2003-30-10]. К.: Минпромполитики Украины, 2003.
4. Розрахунково-пояснювальна частина до Декларації безпеки об'єктів підвищеної небезпеки УДП «Укрхімтрансаміак» Магістральний аміакопровід «Тольяті-Одеса» та його відгалуження «Горлівка-Лозова»: Кн. 1 Об- ґрунтування фізико-математичних моделей і методів розрахунку. Дніпродзержинськ. 2010 р.
5. Белозеров Г. А. Выбор уставок аммиачных газосигнализаторов. Холодильная техника. 2006. № 5. С. 34 – 37
6. ДП «Укрхімтрансаміак» почав обстеження стану магістралі аміакопроводу URL: <https://infoindustria.com.ua/dp-ukrhimtransamiak-pochav-obstezhennya-stanu-magistrali-amiakoprovodu/>
7. Как работает самый длинный в мире аммиакопровод? URL: <https://www.popmech.ru/technologies/254552-kak-rabotaet-samy-dlinny-v-mire-mmiakoprovod/>
8. Бондаренко В. Л. Перспективы получения редких газов из отдувочных потоков производства аммиака. Холодильная техника. 2007. № 2. С. 5 -9.

References

1. Stratehiia rozvytku Mykolaivskoi oblasti na period do 2020 roku URL: <https://docviewer.yandex.ua/view/0/?page>
2. Tekhnolohichniy rehlyment transportuvannia rikoho ammiaku mahistralnym truboprovodom po terytorii Ukrainy: mistsevyi kontrol, syhnalizatsiia, zakhysni blokuvannia, avtomatychne rehuliuivannia nasosnykh stantsii. Ukrainske derzhavne pidpriemstvo «Ukrhimtransamiak». Chynnyi do 2010 r. Kyiv.
3. Mahystralnye truboprovody dlia transportyrovannia zhydkoho ammiaka (ammiakoprovody). Pravyly tekhnicheskoi ekspluatatsyy: HSTU 3-041-2003. [Deistvuiushchy ot 2003-30-10]. K.: Mynprompolytyky Ukrainy, 2003.
4. Rozrakhunkovo-poiasnivulna chastyna do Deklaratsii bezpeky ob'ektiv pidvysshchenoi nebezpeky UDP «Ukrhimtransamiak» Mahistralnyi ammiakoprovod «Toliaty-Odesa» ta yoho vidhaluzhennia «Horlivka-Lozova»: Kn. 1 Ob- ґruntuvannia fiziko-matematychnykh modelei i metodiv rozrakhunku. Dniprodzerzhynsk. 2010 r.
5. Belozеров Н. А. Выбор уставок аммиачных газосигнализаторов. Kholodylnaia tekhnika. 2006. № 5. С. 34 – 37
6. DP «Ukrhimtransamiak» pochav obstezhennia stanu mahistrali ammiakoprovodu URL: <https://infoindustria.com.ua/dp-ukrhimtransamiak-pochav-obstezhennya-stanu-magistrali-amiakoprovodu/>
7. Как работает самый длинный в мире аммиакопровод? URL: <https://www.popmech.ru/technologies/254552-kak-rabotaet-samy-dlinny-v-mire-ammiakoprovod/>
8. Bondarenko V. L. Perspektivy polucheniya redkykh hazov yz otduvochnykh potokov proyzvodstva ammiaka. Kholodylnaia tekhnika. 2007. № 2. С. 5 -9.

Spatar O.V.

Features of functioning of the ammonia pipeline in structure of pipeline transport of the Nikolaev region.

In the article the features of functioning of ammonia pipeline in the structure of pipeline transport of the Nikolaev area are investigated. The analysis of ecological safety and reliability of operation of the linear part of the main ammonia pipeline of the enterprise "Ukrhimtransamiak". It is determined that for ensuring safe modes of operation of the main ammonia pipeline, an automated

control system for the technological process of transportation of liquid ammonia based on electronic control and microprocessor equipment is provided.

The author noted that modernization is a costly matter that requires billions of hryvnia, but after achieving the primary goals of modernization of the production component of the industry, we can talk about the profits that can be obtained in the future. The author affirms the idea that in 2020 the Nikolaev area sets itself extremely important task – to turn Mykolaiv region on the region of steady economic growth on the basis of the innovative industry, the developed transport and logistic complex, the important food center of the country with ecological, highly effective agriculture, comfortable and safe edge where there are all conditions for all-round development of the person. This will be facilitated primarily by the development of the ammonia pipeline.

The article noted that the introduction of innovative technologies, introduction of energy saving systems, solar and wind generators at the company as one of the components reducing the cost of pumping, will contribute to the development of the ammonia. The surplus electricity produced is an additional source of revenue from green tariff sales. It is allocated that in the territory of the Nikolaev area a number of projects on construction of solar power plants is realized. The introduction of solar and wind generators will lead to additional jobs.

It is concluded that the introduction of innovative actions, innovations in the implementation of energy saving systems, the use of solar and wind generators in pipelines, especially with maintenance of the ammonia pipeline, as one of the components of reducing the cost of pumping, will promote the transport industry in general and Mykolaiv region in particular. It will help to develop the Nikolaev area as the center of steady economic development, and growth of release of cheaper ammonia will promote intensive development of agricultural sector.

Key words: development of pipeline transport, transportation of ammonia, main ammonia pipeline, regional features.

Дата надходження до редакції: 29.08.2019 р.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ТА ДИЗАЙН-МЕНЕДЖМЕНТУ

Попадинець Назарій Миколайович

кандидат економічних наук

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України» (м. Львів, Україна)

ORCID 0000-0002-7556-6135

popadynets.n@gmail.com

Журавель Юлія Вікторівна

кандидат економічних наук

Львівський державний коледж харчової і переробної промисловості
Національного університету харчових технологій (м. Львів, Україна)

ORCID 0000-0003-4065-540X

jul_zhur@ukr.net

У статті досліджено напрями розвитку сучасних цифрових та інформаційних технологій. Особливу увагу приділено напрямам діджиталізації та дизайн-менеджменту суб'єктів економічної діяльності в Україні. Охарактеризовано особливості сучасних процесів діджиталізації та дизайн-менеджменту. Розкрито сутність поняття діджиталізація та дизайн-менеджмент. Визначено проблеми формування діджиталізації та дизайн-менеджменту.

Ключові слова: інвестиції, інновації, національна економіка, діджиталізація, дизайн менеджмент.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.24>

Постановка проблеми. Сучасні економічні процеси в Україні потребують активного впровадження інновацій та інвестицій задля підвищення рівня конкурентоспроможності держави на міжнародному рівні та національної безпеки. Продумана інвестиційно-інноваційна політика забезпечує її учасників вигідними економічними умовами для вкладення інвестицій у розвиток бізнесу, зосереджуючи їх інноваційність на покращення конкурентоспроможності своєї діяльності. Інтенсивність цього процесу пов'язана насамперед можливостями швидкого досягнення цілей її учасників. Тому створення та реалізація ефективної, адекватної сучасним вимогам інвестиційно-інноваційної політики в Україні є можливою за умови діджиталізації та дизайн-менеджменту. Адже період інформаційних технологій диктує поширення діджиталізації та нових управлінських підходів (дизайн-менеджменту), врахування пріоритетів яких є обов'язковою умовою побудови конкурентоспроможної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «діджитал-економіка» (digital economy) введений у науковий обіг ще в 1995 р. американським ученим Н. Негропonte [1]. Утім це поняття досі трактується неоднозначно. Зокрема, діджитал-економіка ототожнюється зі знаннєвою, інформаційною або мережевою. На нашу думку, слушною є позиція, згідно з якою в основі діджиталізації – інформація, а саме оцифрування значних обсягів знань і даних, що зумовлює якісні зміни в поведінці суб'єктів господарювання [2, с. 140]. Тобто відбувається інтеграція реальних господарських відносин у віртуальний простір. Не менш важливим у процесі залучення нових інвестицій в економічну діяльність суб'єктів економіки відіграє дизайн-менеджмент. Так, Н. Удріс [3] вважає, що дизайн-менеджмент є своєрідним інтерфейсом між менеджментом і дизайном і виконує роль сполучної ланки між дизайн-мисленням, дизайном, технологією, корпоративним управлінням, бренд-менеджментом і управлінням маркетингом на внутрішньому і зовнішньому рівнях діяльності підприємств. С. Славинський вважає, що дизайн-менеджмент це не тільки

промисловий або продуктовий дизайн, а це ще й бренд-менеджмент, конкурентна стратегія і сервісний дизайн. Однак варто зазначити, що мало хто з науковців сьогодні розглядають дизайн-менеджмент і діджиталізацію як один з засобів інвестиційної привабливості держави.

Метою статті є розкриття процесу інвестиційно-інноваційного розвитку України на засадах діджиталізації та дизайн-менеджменту.

Вклад основного матеріалу. У 2018 р. Кабінет Міністрів України прийняв концепцію розвитку цифрової економіки до 2020 року, так звану діджиталізацію. Відповідно до Концепції, основна мета цифровізації полягає у досягненні цифрової трансформації наявних і створенні нових галузей економіки, а також трансформації сфер життєдіяльності у нові більш ефективні та сучасні. Такий приріст є можливим лише тоді, коли ідеї, дії, ініціативи та програми, які стосуються цифровізації, будуть інтегровані, зокрема, у національні, регіональні, галузеві стратегії і програми розвитку [4].

Цифровізація є визнаним механізмом економічного зростання національної економіки, завдяки здатності технологій позитивно впливати на ефективність, результативність, вартість і якість економічної, громадської та особистої діяльності.

Основними цілями цифрового розвитку є [4]:

- прискорення економічного зростання та залучення інвестицій;
- трансформація секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні;
- технологічна та цифрова модернізація промисловості та створення високотехнологічних виробництв, тобто інноваційний розвиток;
- доступність для громадян переваг і можливостей цифрового світу;
- реалізація людського ресурсу, розвиток цифрових індустрій і цифрового підприємництва.

Сектори економіки, що використовують діджиталізацію, зростають швидше, дешевше та якісніше. Сфери життєдіяльності, зокрема освіта, медицина, транспорт, що модернізуються завдяки цифровим технологіям, стають набагато ефективнішими та створюють нову цінність і якість.

Головною метою Концепції є реалізація прискореного сценарію цифрового розвитку як найбільш релевантного для України з точки зору викликів, потреб і можливостей, а також можливості швидкого інвестиційного та інноваційного розвитку.

На сьогодні деякі з експертів стверджують, що тільки п'ять сфер економічної діяльності потребують тільки діджиталізації, зокрема охорона здоров'я, освіта, муніципальний сектор, будівництво й енергетика. На їхню думку, цифрові технології в охороні здоров'я покращують роботу швидкої медичної допомоги і допомагають уникнути підкупу лікарів фармацевтичними компаніями шляхом відстеження виписки рецептів. Інтерактивні карти парковок вирішують питання завантаженості міста, а єдиний реєстр міських комунікацій спрощує питання забудови на початкових етапах отримання дозволів і збирання довідок. У контексті енергонезалежності України діджиталізація пропонує рішення для галузі видобутку. Програмне забезпечення створює карту родовищ, оцінює перспективи видобутку та контролює обсяги зберігання газу [5].

На наш погляд, явище «діджиталізація» можна використовувати у всіх сферах соціально-економічної діяльності, адже воно є новим етапом розвитку економіки шляхом впровадження досягнень науково-технічного прогресу та інноваційних методів діяльності, використання новітніх технологій, прискореного розвитку наукомістких видів економічної діяльності, становлення менталітету творчого, ефективного, раціонального бізнесу.

Як показує досвід розвинутих країн, діджитал-технології не лише здатні безпосередньо забезпечити економічне зростання, а й створюють самопідтримуючий синергетичний ефект за рахунок численних екстерналій, що поширюються на економічну, соціальну, технологічну, інтелектуальну й інфраструктурну складові розвитку. Наприклад, згідно з розрахунками експертів ЄС, у разі призупинення цифрової трансформації щороку втрачатиметься майже 600 млрд євро. Тому на рівні ЄС активно просуваються ідеї єдиного цифрового ринку, який до 2020 р. буде спроможний створити близько 6 млрд зв'язків фізичних осіб з інтернет-мережею [6].

Оскільки для України діджиталізація є новим етапом розвитку економіки і суспільства, то і кількісне охоплення людей у системі цифровізації є досить невеликою. Так, сьогодні в Україні близько 50% населення користується Інтернетом, динаміка подальших змін є висхідною [7].

На рівні підприємницької діяльності застосування діджиталізації створює низку конкурентних переваг у розрізі операційних процесів, а саме: підвищуючи їх рівень прозорості та можливості; вчасне прийняття управлінських рішень; миттєвий обмін інформацією між компетентними співробітниками; здійснення маркетингових досліджень і створення системних підходів до реагування. Організаційні відповіді на сигнали ризикових змін за рахунок діджиталізації формуються на принципах узгодженості, вчасності, дієвості, запобіганні кризових становищ.

Сутність удосконалення бізнес-процесів на рівні економіки держави полягає у встановленні ефективних, швидких

внутрішньо-оптимальних комунікацій між суб'єктами економічної діяльності за допомогою діджиталізації, які спрямовані на досягнення головної мети – налагодження надання якісних послуг для задоволення кінцевого споживача. Доцільність цифрової трансформації бізнес-процесів визначається швидкістю та розумінням споживачами, створенням системи ефективних різноспрямованих комунікаційних потоків. Мінливість зовнішнього середовища вимагає сьогодні налагодження системи прогностичних досліджень і формування адекватного інтерпретування інформаційних потоків для формування оптимального управлінсько-організаційного рішення.

Не менш важливим процесом прийняття управлінських рішень щодо інвестиційно-інноваційного розвитку економіки є застосування дизайн-менеджменту. Варто зазначити, що дизайн-менеджмент це управлінський підхід, який сьогодні зазвичай застосовується на рівні підприємства, хоча більшість його інструментів можна використовувати і в прийнятті управлінських рішень на рівні держави.

Дизайн-менеджмент – це інструмент бізнесу, орієнтований на ринок і кінцевого споживача, який допомагає бізнесу приймати рішення з питань дизайну як зовні, так і всередині бізнес-процесу.

На думку Л. О. Лігоненко та ін., дизайн-менеджмент – це новий підхід в управлінні розробленням нових продуктів і послуг, що, базуючись на методології дизайн-мислення, забезпечує врахування вподобань споживача та його активну участь у процесах пошуку та впровадження продуктивних інновацій. Поєднання клієнтоорієнтованого підходу з методологією стратегічного управління та концепцією «відкритих інновацій» формує синергетичний ефект і забезпечує не тільки задоволеність споживачів, а й успіх організації загалом, задоволення інтересів усіх груп стейкхолдерів [8].

Суттєвою перевагою цього підходу є те, що він функціонує на трьох рівнях [8]:

– операційний: управління окремими проектами і командами з дизайну. Метою операційного дизайн-менеджменту є досягнення цілей, які були поставлені на рівні стратегічного управління;

– тактичний: організація дизайн-ресурсів і процесів виробництва дизайну. Метою є створення структури дизайну, яка забезпечуватиме зменшення розриву між цілями на рівні стратегічного управління і реалізації їх на операційному рівні;

– стратегічний: створення стратегічного, довгострокового плану для дизайну і визначення його ролі в компанії. Метою є підтримка і зміцнення корпоративної візії, створення зв'язку між дизайном і бізнес-стратегією.

Таким чином, ми бачимо, що ці функції, як уже і зазначалося, належать здебільшого до підприємницької діяльності. Однак варто нагадати, що як діджиталізація, так і дизайн-менеджмент спрямовані на підтримку розвитку підприємств, які є суб'єктами економічної діяльності і основою економічного розвитку держави загалом.

Можна вважати, що дизайн-менеджмент допомагає підприємствам на макrorівні краще контролювати процеси, що відбуваються в самому підприємстві, і таким чином покращувати їхню діяльність на макrorівні і зміцнювати економіку держави. Передусім на самих підприємствах дизайн-менеджмент стосується таких процесів діяльності, як [9]:

– внутрішні бізнес-процеси – зменшення неефективних процесів, які невидимі для клієнта, але вигідні для підприємства з точки зору зниження витрат;

– процес навчання – знання про дизайн можуть бути запроваджені в процесі навчання і розвитку співробітників компанії, що покращить якість їхньої роботи;

– відносини з клієнтами і позиціонування бренду підприємства на ринку – дизайн, що застосовується до бренду, забезпечує стратегічне позиціонування та диференціацію ринку в очах клієнтів;

– фінансові результати економічної діяльності – зусилля дизайн-менеджера, спрямовані на збільшення продажів або зменшення витрат, що сприятиме зростанню стратегічної і поточної цінності бізнесу.

Усі ці процеси забезпечують одну економічну систему і таким чином формують інвестиційно-привабливий клімат для іноземних інвесторів. Адже чим більше підприємств використовуватиме у своїй практиці дизайн-менеджмент, тим

більше можна очікувати нових інвестиційно-інноваційних проєктів на внутрішньому ринку.

Висновки. Таким чином, застосування діджиталізації сприяє підвищенню конкуренції економіки країни, а саме завдяки підвищенню підприємницької транспарентності та можливості, вчасно прийняти управлінське рішення. Важливо зазначити, що це може відбуватися на всіх підприємствах усіх сфер економічної діяльності, адже процес діджиталізації формуються на принципах узгодженості, вчасності, дієвості, запобіганні кризових ситуацій у тій чи іншій сфері. Так само як діджиталізація, дизайн-менеджмент також є одним з новітніх напрямів і методів розвитку різних економічних суб'єктів діяльності, і його варто використовувати в українській практиці, оскільки дизайн-менеджмент дозволяє зробити прогнози на майбутнє, а це є пріоритетною стратегією бізнесу та запорукою його успіху.

Список використаної літератури:

1. Negroponte N. Being Digital. N. Y. : Knopf, 1995. 256 p.
2. Коломієць Г. М., Глушач Ю. С. Цифрова економіка: контроверсійність змісту і впливу на господарський розвиток. Бізнес Інформ. 2017. № 7. С. 137–143.
3. Удріс Н. С. Дизайн-мислення та дизайн-менеджмент (нові парадигми інноваційного ведення бізнесу). Упаковка. 2012. № 6. С. 57-60.
4. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації» від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p/print>
5. ZN.UA. Експерт назвав 5 сфер, які потребують діджиталізації. URL: https://dt.ua/TECHNOLOGIES/ekspert-nazvav-5-sfer-yaki-potrebuyut-didzhytalizatsiyi-325708_.html
6. Устименка А. В. Правове забезпечення здійснення державної політики з реконструкції економіки : монографія. Чернігів : Десна Поліграф, 2016. 160 с.
7. Дйба М. І., Гернего Ю. О. Діджиталізація економіки: світовий досвід та можливості розвитку в Україні. Фінанси України. №7. 2018. С. 50-63.
8. Лігоненко Л., Гуцько Н. Дизайн-менеджмент як новий підхід в управлінні. International Scientific Journal "Internauka". URL: <http://www.inter-nauka.com/>
9. Design Management (An Introduction) – Taking Charge of Processes and People. URL: <https://www.interaction-design.org/literature/article/design-management-an-introduction-taking-charge-of-processes-and-people>

References:

1. Negroponte, N. Being Digital. N. Y. : Knopf, 1995. 256 p.
2. Kolomyiets, H. M., Hlushach, Yu. S. (2017). Tsyfrova ekonomika: kontroversiynist' zmistu i vplyvu na hospodarskyi rozvytok [Digital economy: the controversy of content and impact on economic development]. *Biznes Inform – Business Inform*, 7, 137–143.
3. Udris, N. S. (2012). Dizayn-myslennya ta dizayn-menedzhment (novi paradyhmy innovatsiynoho vedennya biznesu) [Design thinking and design management (new paradigms of innovative business)]. *Upakovka – Packaging*, 6, 57-60.
4. Cabinet of Ministers. (2018). Pro skhvalennya Kontseptsyi rozvytku tsyfrovoyi ekonomiky ta suspilstva Ukrayiny na 2018-2020 roky ta zatverdzhennya planu zakhodiv shchodo yiyi realizatsiyi vid 17 sichnya 2018 r. № 67-r [On approval of the Concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020 and approval of the action plan for its implementation" dated January 17, 2018 № 67-r]. Access mode: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p/print>
5. ZN.UA. (2019). Ekspert nazvav 5 sfer, yaki potrebuyut didzhytalizatsiyi [The expert named 5 areas that need digitalization]. Access mode: https://dt.ua/TECHNOLOGIES/ekspert-nazvav-5-sfer-yaki-potrebuyut-didzhytalizatsiyi-325708_.html
6. Ustymenka, A. V. (Ed) (2016). *Pravove zabezpechennya zdiysnennya derzhavnoyi polityky z rekonstruktsiyi ekonomiky [Legal support for the implementation of state policy on economic reconstruction]*. Chernihiv: Desna Polygraph.
7. Dyba, M. I., Herneho, Yu. O. (2018). Didzhytalizatsiya ekonomiky: svitovyy dosvid ta mozhlyvosti rozvytku v Ukrayini. *Finansy Ukrayiny [Digitalization of the economy: world experience and opportunities for development in Ukraine]*. Finansy Ukrayiny – Finance of Ukraine, 7, 50-63.
8. Ligonenko, L., Gunko, N. (2018). *Dizayn-menedzhment yak novyy pidkhid v upravlinni [Design management as a new approach to management]*. International Scientific Journal "Internauka". Access mode: <http://www.inter-nauka.com/>
9. Design Management. (2019). Taking Charge of Processes and People. Access mode: <https://www.interaction-design.org/literature/article/design-management-an-introduction-taking-charge-of-processes-and-people>

Popadynets N. M., PhD, State institution «Institute of regional research named after M. I. Dolishniy of the NAS of Ukraine» (Lviv, Ukraine)

Zhuravel Yu. V., PhD, Lviv State College of Food and Processing Industry of the National University of Food Technologies (Lviv, Ukraine)

Investment and innovation development of the national economy on the principles of digitalization and design management

Modern economic processes in Ukraine require the active introduction of innovations and investments to increase the level of **the state's** competitiveness at the international level and national security. A well-thought-out investment and innovation policy provide its participants with favorable economic conditions for investing in business development, focusing on improving the competitiveness of their activities. The intensity of this process is primarily due to the ability to quickly achieve the goals of its participants. Therefore, the creation and implementation of an effective, adequate to modern requirements, investment, and innovation policy in Ukraine are possible with digitalization and design management. After all, the period of information technology dictates the spread of digitalization and new management approaches (design management), taking into account the priorities of which is a prerequisite for building a competitive economy. The purpose of the article is to reveal the process of investment and innovation development of Ukraine based on digitalization and design management. The article investigates the directions of the development of modern digital and information technologies. Particular attention is paid to the areas of digitalization and design management of economic entities in Ukraine. Features of modern processes of digitalization and design management are described. The essence of the concept of digitalization and design management is revealed. Problems of digitalization and design management formation are identified. It is proved that today for the country's economy the use of digitalization creates several competitive advantages in terms of operational processes of enterprises, namely increasing their level of transparency and ability to make timely management decisions, instant exchange of information between competent employees, marketing research and systematic approaches to the response. It is important to note that this can happen at all enterprises of all spheres of economic activity because the process of digitalization is formed on the principles of coherence, timeliness, efficiency, crisis prevention in a particular area. As well as design management is also one of the newest directions and methods of development of various economic entities, and it should be used in Ukrainian practice, as design management allows us to make forecasts for the future, and this is a priority business strategy and its guarantee for success.

Keywords: investments, innovations, national economy, digitalization, design management.

Дата надходження до редакції: 28.08.2019 р.

**ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ
ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ І СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПРІОРИТЕТ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ**

Скрипник Світлана Валентинівна

кандидат економічних наук, доцент

Херсонський державний аграрний університет (м. Херсон, Україна)

ORCID: 0000-0003-3004-6117

skrypnik-s@ukr.net

У статті визначено конкурентоспроможність продукції як організаційно-економічну пріоритет функціонування та розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств. Адже від її представлення на аграрних ринках залежать інші конкурентні переваги, стійкість, прибутки тощо. Зазначено, що підвищення конкурентоспроможності продукції передбачає застосування принаймні двох організаційно-управлінських підходів: з орієнтацією на споживачів та з орієнтацією на конкурентів. При цьому важливе значення має досягнення оптимального співвідношення між якістю та ціною продовольчих товарів. Обґрунтовано, що досягнення та збереження й підвищення конкурентоспроможності продукції як організаційно-економічного пріоритету суб'єктів господарювання агробізнесу передбачає оптимізацію та скорочення витрат на її виробництво, продуктивності ресурсокористування, потенціалу розвитку.

Ключові слова: фермерські господарства, сільськогосподарські підприємства, конкурентоспроможність, продукція, організаційно-економічні пріоритети, споживачі, конкуренти, витрати, якість, управління, підвищення.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.25>

Постановка проблеми. Теоретичне уточнення взаємозв'язку основних понять щодо формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання, має практичну значущість, оскільки дає змогу керівництву вже на початковому етапі створення конкурентних переваг визначити, що брати за основу конкурентної переваги і який результат має бути досягнутий. Слід зазначити, що можливості забезпечення конкурентних переваг залежать від низки факторів. Одним із вирішальних чинників ринкового успіху господарств і підприємств та важливою конкурентною перевагою є співвідношення у системі "ціна – якість продукції". Її досягнення є важливим організаційно-економічним пріоритетом їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкурентоспроможності фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств постійно знаходяться у полі зору закордонних та вітчизняних науковців-економістів: Ю. Данька, Л. Євчук, М. Ігнатенка, О. Красноручького, Н. Мазура, М. Маліка, М. Місюка, О. Шпичака та ін. Предметом їх дослідження є категорії конкуренції, конкурентоспроможності, конкурентних переваг; чинники формування конкурентоспроможності та її складники; напрями досягнення й управлінські рішення щодо підвищення. Проте розуміння конкурентоспроможності як одного з базових організаційно-економічних пріоритетів їх розвитку вимагає подальших розробок.

Формулювання цілей статті. Метою статті є всебічна оцінка конкурентоспроможності продукції фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств та обґрунтування джерел і напрямів її підвищення як організаційно-економічного пріоритету їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Співвідношення ціни й якості продукції є однією з основоположних системних характеристик конкурентоспроможності суб'єктів господарювання агросфери. Якість продукції визначається мірою товарів (робіт чи послуг) відповідати вимогам стандартів та задовольняти потреби споживачів відповідно до їх призначення.

Наразі в умовах мінливої соціально-економічної ситу-

ації в Україні велика перспектива виходу вітчизняних підприємств на європейський та інші міжнародні ринки якісних продовольчих продуктів є дуже актуальною. Для отримання конкурентних переваг підприємствам спочатку потрібно визначитися з підходами, які будуть застосовуватися для цього. Аналіз таких підходів достатньо вичерпно проведено у статті Дж. Дея та Р. Венслі [1]. Ними виділено два основних підходи до отримання конкурентних переваг: підхід, акцентований на споживачах, та підхід, акцентований на конкурентах.

Підхід, акцентований на споживачах, передбачає, що підприємство отримує конкурентні переваги, коли його товари краще, ніж товари конкурентів, задовольняють потреби споживачів. У силу останнього вважається, що цей підхід є більш задовільним із погляду концепції маркетингу. Застосування цього підходу передбачає концентрацію пріоритетів на потребах споживачів, застосування методів, які посилюють об'єктивне та суб'єктивне задоволення споживачів товарами фірми.

На противагу попередньому підхід, орієнтований на конкурентів, заснований на стратегії й тактиці протидії конкурентам. У межах цього підходу можуть використовуватися два способи досягнення конкурентних переваг: лідерство за витратами та сукупність дій із погіршення якості конкурентного середовища [2, с. 68]. Основна відмінність більшості вітчизняних аграрних підприємств, особливо малих і середніх, від їм подібних закордонних та конкурентів полягає у тому, що вони на порядок чи у кілька разів менш ефективні й капіталомісткі. Відповідно, для формування власних конкурентних переваг необхідно або вкладати в розвиток стільки ж ресурсів, скільки вкладають закордонні конкуренти, що дуже проблематично, або концентрувати свої ресурси тільки на найбільш пріоритетних перспективних напрямках діяльності.

Стрімке підвищення рівня конкуренції на внутрішньому і зовнішніх ринках призводить до того, що в найближчій перспективі конкурентоспроможними будуть ті господарства і підприємства, які матимуть конкурентні переваги в усіх сферах, а саме: у зниженні витрат, поліпшенні якості та розши-

ренні асортименту продукції; забезпеченні гнучкості виробництва; підвищенні рентабельності; впровадженні інновацій; розвитку знань тощо [3, с. 29]. Конкурентні переваги на рівні суб'єктів господарювання агросфери залежать від конкурентних переваг їх продукції (робіт чи послуг), а саме якою мірою продукція задовольняє вимоги споживачів. Конкурентна перевага продукції, своєю чергою, визначається шляхом зіставлення якості, яка відповідає певним вимогам, із ціною на дану продукцію та ін.

Ефективне функціонування фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств залежить від того, наскільки швидко вони зможуть сконцентрувати свої зусилля для виробництва продукції високої якості із забезпеченням найменших витрат, найбільшої кількості, з ефективним використанням ресурсів та встановленням вдалої ціни для споживача. Передусім, для цього потрібно співставити ви-

моги ринку виробників із вимогами ринку споживачів. Виходячи із цього, за рахунок стимулювання всіх виробничих підрозділів та їх працівників у напрямі підвищення якості продукції, а також поєднання потрібних вимог ринку щодо якісних характеристик, показників якості, ціни та часу формуються конкурентні переваги.

Конкурентні переваги, як стратегічні чинники організаційно-економічних пріоритетів розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств, повинні відповідати таким вимогам: 1) базуватися на їх можливостях, які зобов'язані бути оригінальнішими порівняно з конкурентами і які неможливо або важко скопіювати; 2) забезпечувати унікальність торгової марки (бренду) порівняно з конкурентами у довгостроковій перспективі; 3) задовольняти специфічні потреби споживачів. Доцільно виокремити критерії оцінки та аналізу конкурентних переваг суб'єктів господарювання агросфери (рис. 1).

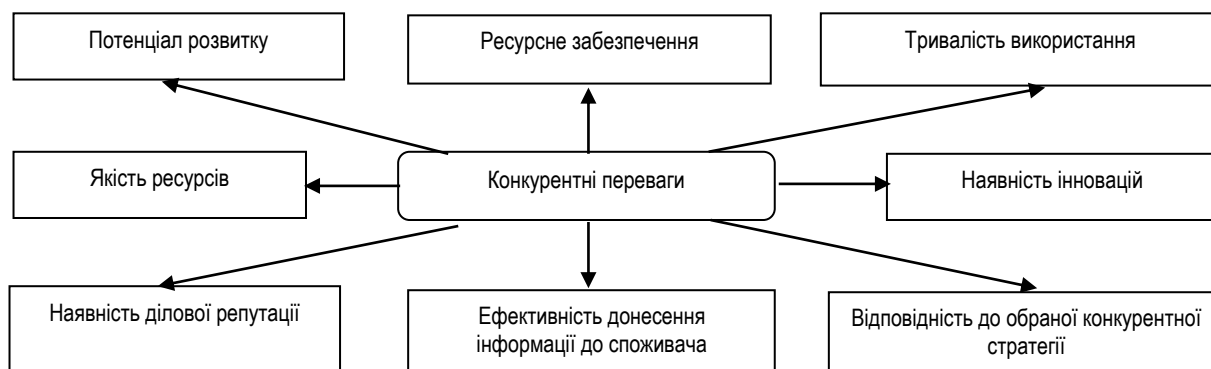


Рис. 1. Критерії оцінки конкурентних переваг суб'єктів господарювання агросфери

Конкурентні переваги виникають і виявляються тоді і там, де виникає і розвивається конкуренція. Це означає, що чим більш всеосяжного характеру набуває конкуренція, тим більш значущими для успіху на аграрному ринку, в господарській діяльності окремих господарств і підприємств, сфер діяльності стають їх конкурентні переваги [4, с. 162]. Термін «конкуренція» походить від латинського дієслова *concurrere*, яке у буквальному перекладі означає «збігатися», а у переносному значенні – «суперничати, змагатися». Тобто, «конкуренція» – це економічне змагання за досягнення кращих результатів у будь-якій діяльності, боротьба товаровиробників за найбільш вигідні умови господарювання, одержання максимального прибутку».

Комплексний підхід передбачає врахування теоретичних і методологічних позицій і засад поведінкового, структурного й функціонального підходу. Тим самим, він є максимально всеохоплюючим у визначенні конкуренції як економічного явища та процесу, що забезпечує мотивацію суб'єктів до формування конкурентоспроможності. Саме комплексний підхід потрібно вважати актуальним для сучасної практики, бо він дає можливість урахувати зокрема аспекти дії глобального ринку.

У теоретичному плані слід звернути увагу на галузеві особливості характеристик визначень конкуренції, зокрема в нашому випадку стосовно сільського господарства – галузі із сезонним характером виробництва. Вітчизняні сучасники, а також дослідники проблем сільськогосподарського ринку й аг-

рарного підприємництва здебільшого дотримуються функціонального та поведінкового підходу з урахуванням ознак комплексного. За їхнім визначенням, конкуренція – це: економічний закон боротьби підприємств за виживання (О. Красноруцький) [5]; ефективний метод економічного контролю за бізнес-процесами (М. Ігнатенко) [6]; за витратами виробництва (Ю. Данько) [5].

Вважаємо, що така багатоманітність, різноаспектність визначень конкуренції пов'язана з її присутністю в усіх сферах суспільної та економічної (ринкової діяльності). Ми ж схиляємося до визначення, що конкуренція – це, перш за все, функція ринку й спосіб досягнення цілей підприємницької діяльності. На базі зазначеного в аналізі теоретико-методичних конструкцій поняття «конкуренція» доцільно зробити висновки про те, що вихідною умовою конкуренції є конкурентоспроможність – якісні ознаки суб'єкта або ж об'єкта конкуренції, які дозволяють йому забезпечувати реалізацію стратегії економічної боротьби.

Таким чином, головною умовою успішної конкуренції суб'єктів підприємницької діяльності в агросфері за ринку, товари, послуги, споживача є сформований ними рівень конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність – одна з головних умов успішного ведення агробізнесу, конкурентного функціонування господарств і підприємств на ринку. Це специфічно виражено в сільськогосподарській господарсько-економічній та збутовій системі. В ній суб'єкти господарювання постійно відчувають вплив інших, які реалізують аналогічну про-

дукцію на ринку, бо в класичному розумінні – це ринок із чистою конкуренцією.

Відтак, конкурентоспроможність фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств формується під впливом багатьох суб'єктивних та об'єктивних чинників. Цей процес є цілком природним щодо аграрного бізнесу в світі, відповідно і в Україні. Виявлення та примноження переваг, властивих йому, уможливорює конкурентоспроможний розвиток на засадах застосування потенціалу стратегічного менеджменту та фінансово-економічного інструментарію [7, с. 15]. Для виявлення стану конкурентоспроможності господарств і підприємств та його аналізу необхідно врахувати такі компоненти:

- результативність використання основних засобів виробництва (забезпечувальна роль основних засобів виробництва), нарахування амортизації, використання амортизаційного фонду, відтворення;
- стан технологічності виробничих процесів (забезпечувальна роль технології виробництва), впровадження інновацій;
- інформаційна узгодженість та доступність (вплив інформаційних ресурсів);
- застосування технічного потенціалу та технічних новацій (забезпеченість технічними новаціями);
- рівень стану кадрового забезпечення (наявність та результативність діяльності працівників, фахівців, менеджерів);
- фінансово-економічна стійкість та фінансово-економічний потенціал діяльності;
- інноваційно-інвестиційна діяльність та привабливість (забезпеченість та використання інвестиційних ресурсів та реалізація інноваційних заходів у діяльності);
- досягнення конкурентних переваг та утримання конкурентних позицій на аграрних ринках (вартість бренду, рівень капіталізації та ін.);
- поширення знань, технологій та інформації за участю аграрної науки, освіти та суб'єктів дорадчої діяльності, для створення ефективної системи безперервної аграрної освіти, наукового обслуговування сільськогосподарського виробництва та їх конкурентоспроможного розвитку.

Попри наявні позитивні євроінтеграційні тенденції подальшого функціонування великих підприємств аграрної галузі України, для утримання конкурентоспроможних позицій на європейському ринку та адекватного фінансового забезпечення конкурентоспроможної діяльності всіх сільськогосподарських підприємств необхідно сконцентруватись на таких напрямках діяльності:

- формування достатнього обсягу фінансових та інвестиційних ресурсів відповідно до пріоритетів і стратегії розвитку;
- забезпечення стратегічної структури фінансових та інших ресурсів;
- оптимізація виробництва і площ земельних ресурсів;
- прискорення модернізації виробництва і поліпшення якості та сертифікації продукції у відповідності до вимог і стандартів ЄС;
- ефективне використання активів у розрізі пріоритетних напрямів діяльності;
- інвестування в об'єкти інфраструктури та біоенергетики;

- соціальна відповідальність бізнесу та сприяння розвитку малих і середніх сільськогосподарських підприємств.

Реалізація вищенаведених мікроекономічних чинників фінансово-економічного забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств буде можливою тільки за умови створення відповідного макросередовища конкурентоспроможного розвитку національної економіки [8, с. 29]. Важливого значення набувають такі макроекономічні чинники фінансово-економічного забезпечення конкурентоспроможності:

- формування інноваційної моделі національної економіки, яка полягає у переході від галузей індустріальної епохи до цифрової, що означає високотехнологічне, ресурсозберігаюче, агропромислове виробництво й переробка, машинобудування, інформаційно-комунікаційні технології, спеціалізований транспорт і зберігання тощо;
- розробка та реалізація тренінгів – очних та онлайн – з бізнес-планування, маркетингу, зовнішньоекономічної діяльності, управління інноваціями та інвестиціями;
- інтенсифікація виробництва одночасно з органічним рухом;
- оздоровлення інвестиційного клімату через системне вдосконалення нормативно-правової бази, ліквідацію корупції, тіньової економіки;
- виважена монетарна політика, удосконалення банківської і фінансової системи загалом з умовою кредитування суб'єктів малого і середнього агробізнесу, їх бюджетної підтримки;
- впровадження систем екологічного менеджменту, екологічної сертифікації та екологічного маркування продукції згідно з вимогами міжнародних стандартів;
- встановлення єдиних державних вимог щодо безпеки та якості продуктів харчування та підвищення рівня ділової досконалості підприємств;
- розвиток законодавства у сфері конкуренції та інститутів ринку у відповідності з європейськими стандартами та практикою з метою зниження рівня монополізації економіки та стимулювання розвитку малого і середнього підприємництва в аграрній сфері.

В умовах цифрової економіки, економіки знань, які впроваджуються у всі сфери суспільної життєдіяльності важливе значення має захист прав інтелектуальної власності. Він стимулюватиме інновації, пришвидшить соціально-економічний розвиток та сприятиме: активізації трансферу технологій, який дасть можливість підвищення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств, у тому числі суб'єктів малого і середнього підприємництва; забезпеченню конкурентоспроможності на базі оптимізації енерго- й ресурсоспоживання, що визначатиметься глибиною наукового пророблення конкретних завдань, комплексністю дій суб'єктів господарювання; дотриманню державних і міжнародних екологічних стандартів, норм, обмежень, що буде зумовлене підвищенням рівня конкурентоспроможності, зниженням виробничих витрат для отримання прибутків від організації нетрадиційних джерел енергії, переробкою відходів, біологічними меліораціями тощо [9, с. 14].

Зазначені інституції дозволяють прискорити розвиток інноваційно-інвестиційних проектів забезпечення організаційно-економічних пріоритетів фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств незалежно від стадії, на

якій він перебуває. Такий результат досягається через розробку й доступ стартапів до технологій, знань, інфраструктури та капіталу, який створюють бізнес-акселератори. У створення такої інфраструктури власні кошти та час інвестує, переважно, великий агробізнес. Основною метою при цьому є продукти або технології, які можна застосувати в своїй роботі, або отримання їхньої частки в перспективному стартапі.

Для оцінки ефективності бізнес-планів, інноваційно-інвестиційних проектів і стартапів залучаються експерти – фахівці. Групи експертів формують власники сільськогосподарських підприємств, топ-менеджмент та менеджери структурних підрозділів, спеціалісти фінансового та економічного напрямів, які формуються на таких засадах: досвід роботи в аграрному бізнесі або володіння сільськогосподарським підприємством, наявність фахової освіти, професійних компетентностей спеціаліста в аграрній сфері; досвід роботи в системі маркетингу та наявність відповідної освіти; досвід роботи в фінансових інституціях та аналітичні здібності; бажання прийняти участь в діяльності експертної групи.

Основоположними сегментами системного управління визначені: ідентифікація галузевого середовища, управління конкурентоспроможністю видів продукції, управління конкурентоспроможністю господарств і підприємств. Для реалізації місії зазначених сегментів необхідним є відповідне економічне і фінансове забезпечення конкурентоспроможності. Функціональна фінансово-економічна гармонізація підвищення конкурентоспроможності має ґрунтуватися на процесових та системних засадах.

Процесові засади реалізуються через застосування ресурсного потенціалу господарств і підприємств, що представлений сукупністю матеріальних, фінансових, інформаційних, трудових ресурсів. Використання ресурсів спрямовується на досягнення соціально-економічної мети функціонування та отримання позитивної фінансової результативності. Системні засади втілюються шляхом взаємодії пов'язаних компонентів, що спрямовані на уможливлення досягнення найкращих результатів функціонування зазначеної системи.

Функціональна фінансово-економічна гармонізація конкурентоспроможності фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств презентується як система взаємодії ресурсного потенціалу і процесу відтворення, системне управління якої забезпечується використанням наявного теоретико-методологічного й практичного інструментарію з урахуванням чинників, методів й способів їх зв'язку та залежностей, що уможливають максимізацію результативного прояву.

При цьому однією з ключових проблем розвитку сільськогосподарського підприємництва в Україні на різних рівнях залишається практична відсутність довготермінового планування та управління з ефективною координацією діяльності усіх ланок, які зайняті у процесі аграрного відтворення, тобто відсутність базового аналізу конкурентних переваг на ринку і відсутність успішного стратегічного управління. Стратегічне управління – мистецтво й наука розробки, впровадження й оцінки крос-функціональних рішень, які дадуть змогу організації досягти своїх цілей. Отже, як впливає з цього визначення, стратегічний менеджмент зосереджується на інтеграції менеджменту, маркетингу, фінансів, виробництва, наукових досліджень, а також інформаційної системи для досягнення організаційно-економічних пріоритетів розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств

[10, с. 198].

Якщо у сільськогосподарських підприємствах системне управління, у т.ч. стратегічне впроваджується, то у фермерських господарствах планування з елементом стратегічного управління практично відсутнє. Водночас, практично не враховуються конкурентні переваги, які мають представники цього виду підприємницької діяльності. Тому для фермерських господарств країни під ними слід розуміти наявність інноваційної операційної діяльності, метою якої є отримання унікальної продукції з особливими якостями та характеристиками порівняно з іншими сільськогосподарськими товаровиробниками, що має високий попит серед споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

У широкому розумінні конкурентні переваги вітчизняного агросектору визначаються як найкращі властивості суб'єктів господарювання або їх діяльності відносно інших на місцевому, галузевому, міжгалузевому, регіональному, національному, глобальному рівнях. Найчастіше мова йде про велике землезабезпечення, природну родючість ґрунтів, сприятливі агрокліматичні умови, значні меліоративні системи та мережі, велику розораність території, кваліфіковані трудові ресурси, інновації, масштабне органічне виробництво, значний довід господарювання, високий рівень корпоративізації й капіталізації виробництва, високоякісну й дешеву продукцію.

Саме вони розуміються як джерела здійснення організаційно-економічних пріоритетів розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств. Проте вони можуть вступати у протиріччя одне з одним, бути різними в різних регіонах, мати різні й неоднозначні механізми та інструменти впровадження, ефективність використання, доступність різним формам господарювання, що вимагає врахування та обачного їх залучення.

Поряд з конкурентними перевагами, доцільно розглянути й оцінити недоліки, ризики, чинники невизначеності у розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств, які можна розцінювати не тільки як несприятливі фактори, але й спонукальні мотиви для здійснення тих або інших його організаційно-економічних пріоритетів. Серед них необхідно вказати на розміщення значних площ сільськогосподарських угідь у зонах ризикованого землеробства; наявність непередбачуваних погодно-кліматичних явищ; згортання тваринництва; значні сезонні коливання попиту і пропозиції на внутрішньому аграрному ринку; різка відмінність у прибутках, технологіях, продуктивності праці, присутності на ринку між агрохолдингами й іншими формами господарювання; вивільнення значної кількості працівників, збідніння сільського населення, соціальна напруженість на селі.

Об'єктивно, фермерські господарства й сільськогосподарські підприємства мають різний конкурентний потенціал для здійснення організаційно-економічних пріоритетів розвитку, як і інші мотиви. Це стосується ресурсів та їх забезпечення, умов виробництва й збуту готової продукції, використання трудових ресурсів, впровадження інновацій та цифровізації, рестрації і оподаткування, рівня участі у вирішенні соціально-економічних проблем села і розвитку сільських територій. При цьому найбільші протиріччя спостерігаються між фермерськими господарствами й великими агрохолдингами.

Понад 44,6 тис. фермерських господарств зосереджують 4437,9 тис. га земель та виробляють 8,7 % сільськогосподарської продукції. Великі агрохолдинги у кількості 85 з

площею аграрного землекористування понад 5,6 млн. га. забезпечують виробництво 21,2 % продукції та основну частину валютних надходжень від експорту продукції. Проте зареєстровані переважно в офшорах, вони не сплачують належні податки у бюджет та не беруть участі у вирішенні проблем розвитку сільських територій, об'єктів соціальної інфраструктури й житлово-комунального господарства, на відміну від фермерських господарств.

Висновки. Отже, навіть правильно обрані пріоритети розвитку можуть мати негативні наслідки за відсутності належного державного регулювання й контролю. Особливо це стосується соціальних та екологічних аспектів розвитку великотоварного виробництва. Зокрема, успішна діяльність агрохолдингів сприяла проявам безробіття, різкого соціального розшарування сільського населення, його бідності; погіршення доступу до суспільних благ. Також це згортання соціальної інфраструктури й житлово-комунального господарства; ігнорування природоохоронних заходів і необхідності відтворення природних ресурсів сільських територій. Фермерські господарства також не завжди займають правильні ринкові ніші виробництва і збуту продукції; не мають доступу до пе-

редових технологій; фінансових можливостей для забезпечення власної стійкості та допомоги односельцям.

Повільному усуненню і навіть збереженню виявлених негативних тенденцій сприяє недостатня за обсягами й недосконалою за структурою державна політика підтримки, стримування й обмежень в агросекторі; моніторинг, контроль і відповідні заходи щодо діяльності агроутворень; відсутність системного навчання й перепідготовки кадрів для села на інноваційних засадах; слабкість сільських територіальних громад як інститутів влади та організації життєдіяльності на селі.

Мова йде й про недостатній розвиток інших інструментів регулювання та підтримки: державно-приватного партнерства; товарного кредитування й кредитних спілок; обслуговуючих та споживчих кооперативів; соціальної відповідальності всіх підприємств агробізнесу; громадських організацій та фондів на селі. Радикальна реформа організації сільських територій з їх укрупненням має наслідком не тільки зменшення адміністративних витрат, але й доступності сільських жителів до суспільних благ, втрату центрів організації території та їх збереження загалом за відсутності добре розвинутої мережі шляхів сполучення. Це треба враховувати у перспективі її здійснення.

Список використаної літератури.

1. Wensley R. Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority. *Journal of Marketing*. 1988. April. Vol. 52. P. 65-72.
2. Шубравська О.В., Прокопенко К.О. Інтеграційні перспективи України: переваги і ризики для аграрного сектору. *Економіка України*. 2014. № 1. С. 63-73.
3. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. К.: ДАКККіМ. 2006. 160 с.
4. Мандич О.В., Романюк І.А., Нікітіна О.М. PR-маркетинг як один з інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Вісник ХНТУСГ : економічні науки*. Вип. 177. 2016. С. 160-165.
5. Красноруцький О.О., Данько Ю.І. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України : монографія. Х. : Миськдрук, 2009. 262 с.
6. Ігнатенко М.М., Рунчева Н.В. Процеси ресурсозабезпечення спеціалізації та концентрації виробництва в корпоративних агроформуваннях. *Економіка та держава*. № 1. 2017. С. 10-14.
7. Молдаван Л.В. Форми господарювання в аграрному секторі України в умовах глобалізації. *Економіка АПК*. 2010. № 1. С. 13-17.
8. Мармуль Л.О., Жуйков Г.Є., Волович С.В. Методичні засади дослідження фермерських та особистих господарств в АПК регіону. Матеріали міжнар. наук. теор. конф. "Методичні основи сучасного дослідження в аграрній економіці". Житомир: Вид-во "Державний агроекологічний університет", 2005. Ч. 2. С. 28-30.
9. Мазур Н.В., Місюк М.В. Конкурентоспроможність виробництва сільськогосподарської продукції та основні напрями її підвищення. *Економіка АПК*. 2007. № 2. С. 12-16.
10. Євчук Л.А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств : монографія. Миколаїв : Вид-ць Прокопчук Т. Ю., 2010. 340 с.

Skrypyuk S.V., PhD, Associate Professor, Kherson State Agrarian University (Kherson, Ukraine)

Improving the competitiveness of farm products and agricultural enterprises as an organizational and economic priority for their functioning and development

The article defines the competitiveness of products as an organizational and economic priority for the functioning and development of farms and agricultural enterprises. After all, other competitive advantages, stability, income, and so on depend on its representation in agricultural markets. It is noted that increasing the competitiveness of products involves the use of at least two organizational and managerial approaches: consumer-oriented and competitor-oriented. At the same time, it is important to achieve an optimal ratio between the quality and price of food products. It is proved that achieving and maintaining and improving the competitiveness of products as an organizational and economic priority of agribusiness entities involves optimizing and reducing the cost of its production, resource use productivity, and development potential.

Key words: farms, agricultural enterprises, competitiveness, products, organizational and economic priorities, consumers, competitors, costs, quality, management, improvement.

Дата надходження до редакції: 29.08.2019 р.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ**Адамчик О.О.**

аспірант

Херсонський державний аграрний університет (м. Херсон, Україна)

У статті обґрунтовані методичні засади визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму. Здійснено акцент на тому, що на її рівень впливає не тільки внутрішнє середовище підприємства та галузі, продуктів і послуг, але чи не найбільший вплив здійснює міжгалузева конкуренція, насамперед, зі сторони сільського господарства. Для оцінки різних аспектів конкурентоспроможності запропоновано сукупність методів: статистико-економічні, розрахунково-конструктивні, нормативні, математичного моделювання, анкетування, опитування. Розроблено алгоритм та виділено змістовні етапи досліджень. Запропоновані принципи оцінки конкурентоспроможності.

Ключові слова: підприємства, сільський зелений туризм, конкурентоспроможність, методичні засади, ціна, якість, моделювання, ресурси, управлінські рішення.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.26>

Постановка проблеми. Підприємства сільського зеленого туризму в економічно розвинених країнах набувають все більшого поширення. Вони розглядаються їх урядами як провідна альтернатива індустріалізованому й автоматизованому високотехнологічному аграрному виробництву з метою забезпечення зайнятості й підвищення добробуту сільського населення, збереження сільського способу життя, сільських поселень і територій. З іншої сторони, відпочинок і туризм у природних умовах, серед національних культурно-історичних традицій, побутових звичок і обрядів, автентичного ужитково-прикладного мистецтва набуває все більшої популярності серед широких верств населення.

Сучасні умови функціонування підприємств сільського зеленого туризму в Україні характеризуються високим ступенем невизначеності, сезонною нестабільністю попиту на туристичні послуги, дефіцитом інвестицій та фінансових ресурсів, відсутністю маркетингових стратегій орієнтації на клієнта на тлі жорсткої конкуренції у туристичному та суміжних бізнесах. В такому разі вони не можуть обмежитися тільки поточним плануванням й оперативним управлінням своєї діяльності. Виникає необхідність у розробці методичних засад підвищення її ефективності та конкурентоспроможності.

Це спонукає до методичних розробок оптимізації бізнес-процесів; пошуку, формуванню й розвитку конкурентних переваг; боротьби за споживача через розвиток популярних або/та унікальних послуг і продуктів та надання їх власникам туристичного бізнесу на селі. Як правило, вони не мають фахової освіти та керуються власною інтуїцією. Тому такі методичні розробки мають велике практичне значення та повинні бути простими й зрозумілими для користувачів-практиків на селі. Вони допоможуть здійснювати управління діяльністю на основі логічної сукупності простих, але репрезентативних кількісних та якісних індикаторів та показників. Кожному підприємству важливо правильно оцінити конкурентне середовище, у якому воно функціонує, щоб запропонувати ефективні конкурентні стратегії, які б забезпечували конкурентоспроможність та стійкий розвиток на перспективу.

В умовах розвинутого ринку та високого рівня банкрутства суб'єктів господарювання комерційного успіху досягають лише ті з них, які можуть створювати та реалізовувати на належному організаційному рівні довгочасні стратегії конкурентоспроможності. Вибір та застосування цих стратегій

неможливий без визначення наявних конкурентних переваг та оцінки конкурентоспроможності підприємства на даному етапі його життєвого циклу, прогнозування й планування на перспективу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками у вітчизняних та зарубіжних джерелах зростає кількість публікацій стосовно напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств. Питання її змісту, складників, чинників формування, організаційно- та фінансово-економічних механізмів досягнення й управління розвитком та підвищенням розглянуті у працях Г. Азоева, М. Долішнього, О. Кузьміна, Й. Петровича, А. Татаркіна, Р. Фатхутдінова, Л. Чайнікової, Н. Чухрай, Л. Шеховцевої та інших.

Методичні аспекти розвитку підприємств сільського зеленого туризму висвітлювалися у працях О. Бейдика, М. Ігнатенка, О. Любіцевої, Л. Мармуль, В. Пеньковського, І. Романюк, у т.ч. конкурентних позицій у працях О. Азарян, Л. Балабанова, І. Бочан, О. Виноградова, С. Гаврилюк, А. Дурович, Ф. Поклонський, В. Полюга, О. Сидорова, Т. Ткаченко, Н. Цопа, Л. Шульгіна. Проте проблеми конкурентоспроможності, конкуренції, конкурентних переваг та ризиків їх функціонування потребують подальших розробок.

Мета статті полягає у визначенні сукупності методів та їх цільового призначення для визначення й оцінки конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму, конкурентних переваг та ризиків їх функціонування з метою більшого поширення та розвитку на ринку туристичних послуг, в структурі сільської економіки й забезпеченні зайнятості та підвищення рівня життя сільських жителів та задоволення потреб населення у відпочинку.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність підприємств сільського зеленого туризму розуміється як їх можливості виробляти й реалізувати швидко, дешево, якісно, в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування туристичні продукти. З цієї метою необхідна систематична робота з усього господарського циклу, що призводить до конкурентних переваг у сфері управління, фінансів, маркетингу й т.д. Конкурентоспроможність, отже, є результатом отриманих конкурентних переваг по всьому спектру проблем та напрямів управління діяльністю.

Конкурентоспроможність підприємств сільського зеленого туризму – це також узагальнююча характеристика їх

стійкості, що зумовлюється ефективністю використання наявного ресурсного потенціалу, здатністю надавати привабливі за ціновими і неціновими характеристиками туристичні послуги й виробляти продукти, можливістю адаптуватися до змін динамічного ринкового середовища [1, с. 176]. Крім економічного, ця категорія несе значне соціальне й екологічне навантаження. Вона сприяє підвищенню рівня облаштування агроосель, організації сільських територій, зайнятості й добробуту сільських жителів, зменшенню навантаження на довкілля та вирішенню екологічних проблем сільської місцевості.

Встановлено, що у сфері сільського зеленого туризму методичні проблеми підприємництва та його оцінки у плані ефективності, конкурентоспроможності, сталого розвитку не вивчалася достатньо систематизовано. Тому часто в їх методичні застосовуються загальні аспекти оцінки фінансово-господарських показників функціонування підприємств. Безумовно, це правильно з методичної точки зору. В той же час слід враховувати, що туризм, тим більше сільський зелений туризм як сфера підприємницької діяльності, має свою специфіку, що спричиняє додаткові вимоги до виявлення, врахування та оцінки всіх аспектів його здійснення.

Підприємництво у сфері сільського зеленого туризму активно розвивається, як уже зазначалося, і в інших країнах світу, для економіки яких він не є новим та недослідженим явищем. З метою перейняти методичний та практичний досвід ведення підприємницької діяльності в цій сфері, управління її розвитком та державного регулювання, а також створення сприятливого клімату для подальшого розквіту агроосель в Україні ми порівнюємо показники обсягів туристичної діяльності в різних регіонах нашої країни та в інших державах з використанням статистико-економічного методу, зокрема порівняння [2, с. 48]. Для встановлення взаємозалежності між рівнем туристичних потоків та станом інфраструктури як чинника конкурентоспроможності використано метод статистично-економічних групувань.

У процесі функціонування підприємств сільського зеленого туризму виникає ситуація, за якої велика кількість користувачів спільно споживає одне і те ж благо. Йдеться про використання транспорту, громадського харчування, служб прокату, комунікацій, фінансових послуг тощо. Тому потребує розгляду такий важливий аспект діяльності, як укладання угод на основі принципу користування спільним. Це дозволяє визначити частку й інші кількісні показники підприємств сільського зеленого туризму у виручці, доходах, витратах та ін. Розрахунки здійснюються в умовах конкретних населених пунктів з визначенням можливих обсягів послуг і перспектив розвитку сфери сільського зеленого туризму. У дослідженнях це здійснюється за допомогою розрахунково-конструктивного та нормативного методів. Отримані результати вказують не тільки на рівень конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму. Вони також є підставою для надання місцевої, державної підтримки, державно-приватного партнерства, інших інструментів регулювання та управління.

Важливе місце у методичні досліджень конкурентоспроможності надається також ідентифікації та оцінці бізнес-процесів підприємств та агроосель сільського зеленого туризму. З цією метою результативним є використання методу моделювання соціально-економічних процесів. Він тісно пов'язаний із принципом мультиплікації та синергії. Це зумовлено тим, що дохід домогосподарств є одним із видів і джерел формування внутрішніх інвестицій у туристичну діяльність на

селі. Відповідно до теорії мультиплікатора, з великою вірогідністю можна припустити, що зі зростанням доходів населення, зокрема сільського, а відтак і інвестицій, можна очікувати на зростання ВВП та надходжень до бюджету в туристичній діяльності на селі [3, с. 296].

При цьому до уваги необхідно брати загальний рівень розвитку сільських територій, зниження рівня безробіття на селі, покращання добробуту населення, підвищення рівня освітньо-культурної сфери, медицини, комунікацій, транспорту обслуговування, громадського харчування і торгівлі, і звичайно, екологічної інфраструктури й інших туристичних дестинацій. Таким чином, метод моделювання з урахуванням принципу мультиплікації дає змогу відобразити взаємозалежності між рівнем зайнятості, доходів сільського населення, організації й розвитку територій і підприємств сільського зеленого туризму та їх конкурентоспроможності. Це дозволяє передбачити проблеми, які потребують вирішення в реформуванні соціально-економічної сфери села з метою попередження чинників невизначеності, ризиків і загроз для підприємств сільського зеленого туризму.

Метод моделювання процесу надання послуг сільського зеленого туризму є ефективним засобом детермінації якісних та кількісних ознак, формалізації функціональних залежностей і тенденцій розвитку. У процесі дослідження створюються моделі, які зображають логічні зв'язки і взаємозалежності у вигляді таблиць, формул та графіків. Кожна з цих форм моделей відображає певну характеристику та особливість сільського зеленого туризму як виду підприємницької діяльності та сфери господарювання. За допомогою графічної моделі показано логіку процесу зміни показників протягом певного періоду та функціональну залежність між ними. Це дозволяє встановити етапи формування конкурентоспроможності, стадії її розвитку, перспектив підвищення.

З використанням методології синергетичного підходу сільський зелений туризм розглядається як соціально-економічне явище та досліджується як система, що самоорганізується, виникнення і зміна якої ґрунтується на випадкових процесах, особливо в їх кризових, нестабільних станах [4, с. 173]. Враховуючи це, можна зазначити, що сільський зелений туризм виник в умовах зростання рівня безробіття на селі та досягнення ним критичної межі, з одного боку, а з іншого – як реакція жителів міських територій на зростання рівня урбанізації та погіршення стану навколишнього середовища. Проте ці обставини не можна вважати його основоположними конкурентними перевагами. Швидче, це негативні явища, які, тим не менше, призвели до позитивного результату.

Методичні основи дослідження підприємств сільського зеленого туризму включають сукупність інструментів та способів, що дозволяють дати оцінку тому чи іншому явищу. Вони охоплюють інформаційну базу, сукупність критеріїв та показників, основні методи та порядок оцінювання. Оцінювання конкурентоспроможності передбачає оцінку показників фінансово-економічної стійкості підприємств та агроосель як суб'єктів господарювання; їх діяльності за показниками спеціалізації, диверсифікації, розвитку видів туризму; продуктів і послуг за стандартами відповідності й співвідношенням у системі "ціна – якість – собівартість".

Оцінювання ефективності та конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму може відбуватися за наступними основними етапами [5, с. 35]: 1. Оцінка ринку, чинників функціонування та вибір підприємств-конкурентів

для порівняння. 2. Збір необхідної інформації про ринок сільсько-зеленого туризму та його учасників. 3. Розробка системи оцінних критеріїв, показників та індикаторів. 4. Розрахунок показників функціонування досліджуваних господарств та підприємств сільсько-зеленого туризму. 5. Побудова порівняльних таблиць, графіків, рисунків як результатів та ілюстрацій оцінювання за найбільш прийнятними методами.

Основними методичними принципами визначення конкурентоспроможності підприємств сільсько-зеленого туризму є: оцінювання з позицій виробників або споживачів послуг; орієнтації на певний вид та сегмент ринку; забезпечення порівняльності підприємств за типами, формами та видами; дотримання норм національного та міжнародного законодавства; орієнтації на певний тип ринку (внутрішній, зовнішній); попередження подвійного врахування показників; формування сукупності показників, які можна розраховувати на основі статистичних джерел та анкетування або опитування.

Визначення конкурентоспроможності підприємств сільсько-зеленого туризму означає порівняння різних показників і критеріїв одного підприємства на тлі інших. Тому доречно відзначити відносність даної категорії. Існують різні методи та способи оцінки ефективності функціонування та конкурентоспроможності підприємств сільсько-зеленого туризму. Серед них виділяються матричні методи, до яких відносяться: матриця "зростання/частка", що розроблена провідною консалтинговою компанією Boston Consulting Group (БКГ) [6, с. 17]. Найбільш конкурентоспроможними будуть ті підприємства, що займають значну частку на ринку. Матриця "привабливість галузі/позиція в конкуренції", що створена компанією General Electric. Найбільш конкурентоспроможними, згідно цієї моделі, будуть ті суб'єкти, які мають більш сильні позиції в конкуренції та працюють у більш привабливих напрямках сільсько-зеленого туризму.

Наступний важливий методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності ґрунтується на використанні системи показників, що відображають ресурсозабезпечення та ресурсокористування. Його концептуальною основою вважається твердження Портера М., що конкурентоспроможність відображає продуктивність використання ресурсів з метою підтримки ринкових позицій на високому рівні [6]. Тому підприємства повинні дбати про найбільш повне та ефективне використання всіх ресурсів, які є зараз та капіталізуються для майбутньої діяльності. Виходячи з цього, конкурентоспроможність можна виміряти за допомогою визначення продуктивності використання ресурсів, яка представляє собою найбільшу віддачу, найбільший результат, що приходиться на одиницю витрачених ресурсів.

Таким чином, в якості оцінки продуктивності доцільно використовувати показник рентабельності виробництва, продукції або/та послуг. Більш повну оцінку дозволяють отримати методи, що базуються на теорії ефективної конкуренції. Згідно з нею, конкурентоспроможними є підприємства, де ефективно організовані виробництво, реалізація товарів або надання послуг та управління фінансами. Реалізовано за даним принципом є методика консультаційної американської фірми «Даненд Бренд стріт», що містить три групи показників: ефективності виробничо-збутової діяльності; основної діяльності; фінансового стану.

Позитивною стороною застосування даного методу є використання показників, що дозволяють проводити аналіз роботи підприємств сільсько-зеленого туризму в цілому.

Проте є ряд недоліків, а саме: показники дублюють один одного, не враховуються якість та ціна продукції. Разом з тим застосування непрямих показників (наприклад, відношення чистого прибутку до обсягу продажів або до чистої вартості матеріальних активів чи майна) характеризує ефективність організації систем PR-менеджменту, маркетингових стратегій збуту та просування продукції й надання послуг [7, с. 162].

Другий методичний підхід ґрунтується на систематизованій оцінці показників конкурентоспроможності. Так, Фатхутдинов Р.А. [8, с. 496] пропонує вивчати сильні та слабкі сторони підприємств за допомогою багатокритеріального конкурентоспроможності, використовуючи вісім основних критеріїв: якість, ціна, фінанси, торгівля, післяпродажне обслуговування, зовнішня політика, підготовка перед продажем, концепція товару, на якому базується діяльність.

У цьому випадку формуються наступні цільові групи показників для контрольної оцінки: 1. Фінанси. 2. Виробничий потенціал. 3. Трудові ресурси. 4. Технології та науково-дослідний потенціал. 5. Організація та управління. 6. Маркетинг. Таким чином, чітке розмежування всіх складових оцінки шляхом виділення основних критеріїв підвищує ефективність аналітичної роботи та є основною перевагою другого методичного підходу. Однак, оцінка функціонування підприємств сільсько-зеленого туризму в даному випадку є не досить переконливою, оскільки наведені критерії визначаються за допомогою експертних оцінок. Багато в чому така ситуація обумовлена тим, що окремі критерії включають в себе елементи, які не мають кількісних визначень.

Ще одним відомим методичним підходом здійснення оцінки функціонування суб'єктів сільсько-зеленого туризму є розгляд конкурентоспроможності продукції/послуг та ефективності діяльності в порівнянні з конкурентами. Заключним етапом оцінки ефективності функціонування підприємств сільсько-зеленого туризму є формування системи бальної оцінки та визначення коефіцієнтів вагомості для його чинників. Для переведення кількісних та якісних показників у відносні величини здійснюється їх порівняння з базовими показниками [9, с. 167]. В якості останніх можуть виступати: нормативні або стандартні показники; середньогалузеві показники; показники підприємств – лідерів ринку; показники підприємств – конкурентів у даній та іншій галузях, регіонах, країнах; минулорічні показники діяльності підприємств сільсько-зеленого туризму.

Висновки. Методичні засади визначення та оцінки конкурентоспроможності підприємств сільсько-зеленого туризму передбачають встановлення їх конкурентного положення на ринку та в структурі сільської економіки з врахуванням ризиків і конкурентних переваг; як суб'єктів господарювання; напрямів, спеціалізації та диверсифікації діяльності; продуктів і послуг за стандартами, якістю, собівартістю і ціною. Це передбачає не тільки використання сукупності методів, показників і критеріїв, але й алгоритму та етапів і послідовності оцінкових робіт.

Основними методичними принципами оцінки конкурентоспроможності підприємств сільсько-зеленого туризму є: оцінювання з позицій виробників або споживачів послуг; орієнтації на певний вид та сегмент ринку; забезпечення порівняльності підприємств за типами, формами та видами; дотримання норм національного та міжнародного законодавства; орієнтації на певний тип ринку (внутрішній, зовнішній);

попередження подвійного врахування показників; формування сукупності показників, які можна розраховувати на основі статистичних джерел та анкетування або опитування, у

тому числі в соціальних мережах в системі Інтернет.

Список використаної літератури:

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: монографія. К.: ВПЦ «Київський університет», 2001. 395 с.
2. Мармуль Л., Романюк І. Потенціал конкурентоспроможності підприємницької діяльності у галузі сільського зеленого туризму. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. № 1 (37). С. 47-50.
3. Тарнавська Н. П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 570 с.
4. Любіцева О. О., Панкова Є. В., Стафійчук В. І. Туристичні ресурси України. К.: Альтерпрес. 2007. 369 с.
5. Ігнатенко М.М., Мармуль Л.О., Сарапіна О.А. Соціально-економічний потенціал сільських територій як основа розвитку підприємств сільського зеленого туризму на засадах інноваційності. *Економіка та менеджмент культури*. № 2. 2016. С. 32-38.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 54 с.
7. Мандич О.В., Романюк І.А., Нікітіна О.М. PR-маркетинг як один з інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Вісник ХНТУСГ : економічні науки*. Вип. 177. 2016. С. 160-165.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", Москва, 2002. 892 с.
9. Брич В. Я., Мазур В. С. Управління якістю туристичних послуг в сучасних умовах господарювання. *Стратегія економічного розвитку України*. 2014. №35. С. 161-172.

Adamchuk O.O., PhD student, Kherson State Agrarian University (Kherson, Ukraine)

Methodological principles for determination and assessment of competitiveness of rural green tourism enterprises

The article substantiates the methodological principles of determining and assessing the competitiveness of rural green tourism enterprises. Emphasis is placed on the fact that its level is influenced not only by the internal environment of the enterprise and industry, products and services, but perhaps the greatest impact is exerted by intersectoral competition, primarily from agriculture. To assess various aspects of competitiveness, a set of methods is proposed: statistical and economic, computational, normative, mathematical modeling, questionnaires, surveys. An algorithm has been developed and meaningful stages of research have been identified. The principles of competitiveness assessment are offered.

Key words: enterprises, rural green tourism, competitiveness, methodical principles, price, quality, modeling, resources, management decisions.

Дата надходження до редакції: 30.08.2019 р.

СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

Данило Світлана Іванівна

кандидат економічних наук

Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ (м. Ужгород, Україна)

ORCID: 0000-0003-3300-7172

kveta_utei@ukr.net

У статті розглянуто особливості формування і розвитку роздрібних торговельних мереж. Розглянуто класифікації підприємств роздрібною торгівлі. Запропоновано характеристику та вимоги до форматів роздрібних мереж. Надано рекомендації щодо поліпшення діяльності роздрібних мереж. Встановлено, що незважаючи на нестабільну політичну та економічну ситуацію, високу тіньову складову бізнесу в країні, мережа роздрібною торгівлі залишається однією з небагатьох галузей, яка розвивається і не тільки збільшує власні прибутки, а й є помітною підтримкою всієї економіки країни.

Ключові слова: конкурентоспроможність, роздрібна торгівля, торговельні мережі, споживачі, формати магазину.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.27>

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки важливого значення набувають роздрібні мережі, які забезпечують споживачам можливість швидко, зручно, з мінімальною витратою сил і часу придбати потрібні товари і послуги в умовах вільного вибору і широкого асортименту, недалеко від місця роботи або проживання, в потрібну годину та певної кількості. Через постійне вдосконалення форм та методів торгівлі, уніфікацію товару, конкуренцію, зміну ознак, фактори впливу на роздрібну торгівлю та її класифікацію, доцільно з часом уточнювати класифікаційні ознаки, характеристики і вимоги до сучасних форматів магазинів для більш прибуткової їх діяльності. Таким чином розвиток роздрібних мереж набуває все нового і необхідного значення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням функціонування та розвитку роздрібною торговельної мережі приділено достатньо багато уваги у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема О. Азарян [1], В. Аполія [2], Т. Васильціва [3], Д. Гілберта, В. Лагутіна, Л. Ларіної, М. Леві, Л. Лігоненко [4], В. Лісіци [5], Н. Попадинця [6-8], Ю. Родінова, А. Садекова та ін. Однак варто зазначити, що саме особливостям розвитку роздрібних торговельних мереж на території України приділено не так і багато досліджень.

Метою статті є дослідження сутності та визначення особливостей розвитку роздрібною торговельної мережі в Україні.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні торгівля відображає основні перспективи і проблеми економіки країни. Сфера торгівлі забезпечує п'яту частину обсягу внутрішнього валового продукту, послугами торгівлі користується все населення країни, яка не тільки набуває необхідні товари, але і має можливість отримати додаткові вигоди і враження від відвідування торгових підприємств.

Значний вплив на роздрібну торгівлю надає стрімкий розвиток ряду процесів в економіці держави. Система цінностей і спосіб життя споживачів були диверсифіковані за дуже короткий період, акценти з функціональних властивостей матеріальних продуктів зміщені на якість представлених послуг. Інформатизація систем поведінки привела до виникнення нових видів торгівлі, тобто інтернаціоналізації сфери обігу на основі глобалізованої економіки, різке розшарування суспільства за рівнем життєвого доходу.

Сьогодні на ринку збільшується число торгових підприємств, таких як супер і гіпермаркети. Рівень конкуренції в секторі роздрібною торгівлі радикально змінюється. Присутність великої кількості операторів в роздрібною торгівлі можна пояснити такими чинниками:

- низькі вхідні бар'єри дозволяють деяким фірмам легко увійти в бізнес, оскільки для відкриття справи не потрібно значних коштів, великого торгового приміщення і дорогого обладнання;

- попит на ринку різноманітний як за товарним асортиментом, так і за ціновим діапазоном, що дозволяє існувати великій кількості фірм, що спеціалізуються на різних сегментах ринку;

- обслуговуються групи населення обмежені географічно (пішохідна доступність, район міста, місто), тому місцеві підприємства, особливо дрібні, легше проникають на невеликій ділянці збуту і більш чутливо реагують на найменшу зміну попиту, краще знають смаки і потреби цільових покупців, що створює відповідні конкурентні переваги;

- відсутність суттєвої економії на масштабах діяльності одиночного підприємства в зв'язку з обмеженням економічно розумного радіусу залучення покупців дозволяє дрібним підприємствам конкурувати з великими підприємствами.

Завдяки збільшенню кількості роздрібних мереж, загальної стратегії маркетингу торговельного підприємства, правилам їх розташування, впливу економічної ситуації регіону та споживацької поведінки відбувається переорієнтація споживачів на формат невеликих магазинів, які охоплюють різні сегменти ринку.

Для того щоб якомога більшу кількість споживачів залучити у власну роздрібну мережу, все більше власників використовують магазини різних форматів. На нашу думку, при обиранні формату магазину повинно бути визначено: кількість та повноту асортиментних ліній; ціновий діапазон пропонованого асортименту; перелік сервісних послуг; план руху потоку споживачів у торговельному залі; торговельне обладнання, його кількість, розміри в залежності від асортименту магазину; атмосферу магазину (колір, освітлення, музикальний супровід, зручність під'їздів до магазину) (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація форматів магазинів

Назва	Опис об'єкту
Гіпермаркет	Магазин самообслуговування з торговою площею більше 5000 м ² , із широким спектром продовольчих і непродовольчих товарів
Супермаркет	Магазин самообслуговування з торговою площею від 2,5 до 5 тис. м ² . Широкий спектр продовольчих товарів, і в силу площі менша кількість непродовольчих товарів
Економний супермаркет	Великий формат (від 2,5 тис. м ²) універсальної торгівлі, орієнтованої на низькі ціни, з широким асортиментом непродовольчих товарів, товарів по догляду за тілом, продовольчих товарів (30-40% асортименту). Найбільш популярні в Північній Америці
Склад-клуб	Торговий об'єкт великої площі, який реалізує товари як корпоративним (оптовий продаж B2B), так й індивідуальним клієнтам (роздріб B2C), що є членами клубу. Останні зазвичай зобов'язані вносити щорічну плату. Формат особливо широко поширений у Північній Америці
Класичний супермаркет	Магазин самообслуговування з торговою площею від 400 до 2,5 тис. м ² , що спеціалізується, як правило, на продажу продовольчих товарів
Магазин біля дому	Невеликий продовольчий магазин із торговою площею менше 400 м ² . Як правило, за асортиментом схожий із супермаркетами, але в даному форматі існує також і обслуговування через прилавок
Продовольчий відділ	Відділ із роздрібною торгівлі продовольчими товарами в більш великому торговому об'єкті, як правило, займає цілий поверх
Гастроном	Невеликий за площею магазин, як правило, спеціалізується на специфічних видах продовольчих товарів (м'яса, вина, сиру), а також ураховує національні та регіональні уподобання споживачів
Цілодобовий магазин	Невеликий продовольчий магазин, що відрізняється широким графіком роботи і помітним акцентом на таких факторах зручності, як продаж готових страв і продуктів швидкого приготування. Крім того, представлені традиційні продовольчі товари і незначний вибір непродовольчих
Магазин при АЗС	Як правило, розташовані при автозаправних станціях і орієнтуються на людей, які забули придбати що-небудь в основних місцях покупки
Дискаунтер е	Продовольчий магазин із торговою площею від 1000 м ² . Формат найбільш поширений в Європі, де і з'явився (Німеччина). Існує в двох різних версіях: жорсткий дискаунтер (harddiscountstore), який майже повністю орієнтований на власні торгові марки і низький рівень цін; м'який дискаунтер (softdiscountstores), що пропонує більш широкий вибір фірмових виробів і свіжих продуктів харчування
Аптека	Торговий об'єкт, що спеціалізується на продажу лікарських препаратів, товарів по догляду за тілом
Магазин засобів гігієни та косметики	Магазини самообслуговування, торгують за принципом дисконту побутовою хімією, засобами гігієни та косметики, товарами для здоров'я, аксесуарами, біжутерією, іграшками, білизною та ін.
Магазин алкогольної продукції	Роздрібний магазин, що спеціалізується на продажу спиртних напоїв
Виний бутік, паб	Магазин, що спеціалізується на продажі вина, пива (не обов'язково розташований у підвалі або цокольному поверсі)
Булочна	Невеликі спеціалізовані магазини, що продають (як правило, через прилавок) усі типи хлібобулочних виробів. Найчастіше продукція виробляється в межах магазину, можуть мати кафе
Кондитерський магазин	Невеликий продовольчий магазин, що пропонує тістечка та інші специфічні борошняні вироби, а також шоколад. Покупці обслуговуються через прилавок
Магазин здорової їжі	Продовольчий магазин (іноді побудований на принципах самообслуговування), що пропонує здорові, природні і органічні продовольчі продукти всіх типів. Розміри об'єкта можуть варіюватися в межах рівнів від магазину біля дому до універсаму
Магазин замороженої продукції	Продовольчий магазин, що спеціалізується на продажу одного або невеликої кількості певних типів продуктів харчування. Існуючі формати спеціалізації включають: гастрономію, спиртні напої, вино, хлібобулочні вироби, сир, м'ясні, рибні, дієтичні, органічні та заморожені продукти
Кіоск	Маленький магазин, що продає газети і журнали, а також обмежений асортимент продуктів харчування, солодощів, тютюнових виробів та спиртних напоїв через прилавок. Як правило, має тривалий графік роботи, що дозволяє йому конкурувати з універсами. Загальна площа об'єкта знаходиться в діапазоні від 10 до 50 м ²
Торговий автомат	Повністю автоматизований магазин, зазвичай розташований на залізничних станціях і в інших місцях із великими людськими потоками. Як правило, здійснює продаж нешвидкопсувних продуктів, наприклад цукерок і безалкогольних напоїв, але в ряді випадків також свіжих фруктів і бутербродів, молочної продукції
Автолавка	Магазин на основі транспортного засобу, зазвичай продає основні продукти харчування всіх типів у віддалених областях, де спостерігається дефіцит торговельних закладів. Існують також автолавки, що спеціалізуються на заморожених продуктах харчування
Комбінований продовольчий та аптечний магазин	Магазин, що пропонує широкий вибір продовольчих товарів та лікарських препаратів, які, як правило, не продаються в стандартних продовольчих магазинах
Будівельні магазини	Магазини різних форматів — від мінімаркетів до гіпермаркетів, що пропонують товари для будівництва, садівництва та ремонту
Універсам	Розташований в центрі міста торговий об'єкт, що пропонує широкий вибір товарів (кожен в окремих департаментах), включаючи одяг, господарські товари, меблі, канцелярське приладдя, а також продукти харчування
Cash&Carry	Оптовий формат торгівлі, заснований на членстві і призначений для торгових посередників і комерційних клієнтів (операторів магазинів і ресторанів)
Оптовий продаж із доставкою	Передбачає самообслуговування, оплату на касі (аналогічно супер- і гіпермаркетам) і самови-везення придбаних товарів. У деяких країнах (наприклад, Східної Європи) торговельні об'єкти даного формату також реалізують товари

Назва	Опис об'єкту
	фізичним особам
Продуктові послуги	На відміну від Cash&Carry, припускає доставку продовольчих і непродовольчих товарів покупцям за рахунок продавця. Передбачає організовану поставку продуктів харчування і готових страв оптовим споживачам, включаючи готелі, ресторани, їдальні, а також приватним та інституційним операторам кейтерінгу
Товари для дітей	Магазин, що спеціалізується виключно на товарах для дитячої аудиторії. Може мати дислокацію як усередині торгових центрів, так і відокремлене місцезнаходження. Відмінність від Department Store - у вузькій спеціалізації
Побутова техніка та електроніка	Магазин, що спеціалізується виключно на продажах білої техніки (холодильники, пральні машини тощо) та електроніки. Може мати форму або локалізовану торгову точку, або в якості якірних орендаторів
Стоковий магазин	Магазини, де продаються фірмові залишки одягу чи взуття, які не були продані вчасно у фірмових магазинах
Секонд-хенд	Магазин (<i>secondhand</i> — другі руки), де реалізуються дешеві непродовольчі товари, які були у вжитку
Бутик	Невеличкий спеціалізований магазин, який реалізує модні товари відомих марок (одяг, косметику) або товари особливого попиту (вишукані марки вин) за високими цінами
«Спеціалісти в категорії»	Магазини надвзького й одночасно надглибокого асортименту товарів, який обмежується товарними найменуваннями однієї товарної групи
Міні-маркет	Магазин (крамниця) самообслуговування, торговельною площею до 300 м ² з асортиментом продовольчих товарів не менше 500 асортиментних позицій та з мінімальним асортиментом господарських
Торговельний центр	Група роздрібних магазинів та закладів швидкого харчування, зосереджених в одному місці і керованих як одне ціле, які за своїми типами, розмірами та місцем розташування функціонально відповідають потребам торговельної зони, яку вони обслуговують
Палатка, павільйон	Торговельний об'єкт, призначений для продажу товарів кінцевим споживачам мінімального асортименту господарських або продовольчих товарів, розміщений в окремій споруді полегшеної конструкції та має торговельну залу для покупців

Побудовано автором на основі джерела [10, с. 61-62]

На основі інформації, наданої компанією GT Partners Ukraine, було проаналізовано найбільші мережі в столиці і регіонах України, що пропонують все, що потрібно для підтримання нормального життя: продукти, напої, предмети гігієни та товари для дому. Кожну мережу оцінювали за кількістю магазинів і сумарною площею. Основна мета дослідження – з'ясувати, скільки всього торгових точок у лідерів ринку, в яких регіонах вони представлені, де вважають за краще відкривати магазини [11].

Так з 18 роздрібних операторів FMCG ринку в столиці найбільш потужно представлені вісім, зокрема найбільше торгових точок належить Fozzy Group (мережі Сільпо, Фора, Fozzy Cash & Carry, Le Silpo, Thrash). Серед 199 магазинів є супермаркет, магазин біля дому, cash & carry, делікатес-маркет, дискаунтер. Відповідно, за розміром торгових площ цей оператор також на першому місці з показником 169 500 кв. м. За обома показниками Fozzy Group з великим відривом випереджає дніпровську мережу АТБ з її 143 магазинами-дискаунтерами. Зрозуміло, для такого формату потрібні значно менші площі, а тому мережа АТБ за цим показником в Києві тільки на четвертому місці. Зате магазини Ашан конкурують з лідером не кількістю, а масштабом, посівши друге місце за площею – 98 670 кв. м. Також варто звернути увагу на швидкий розвиток в столиці мереж невеликих форматів магазинів біля дому, таких як ЛотОК і Коло. За кількістю магазинів в Києві сумарно ці дві мережі вже можна порівняти з магазинами АТБ. А кожна з них окремо вже більше ніж мережа ЕКО маркет в столиці [11].

У північних регіонах країни, за винятком АТБ, в основному представлені мережі з київською пропискою, наприклад, Novus, яка має в своєму розпорядженні дев'ять магазинів формату супер- і гіпермаркет. А також два гіпермаркети мережі Мегамаркет загальною площею 16 740 кв. м. Примітно, що в регіоні розстановка сил за кількістю магазинів і обсягами торгових площ виглядає більш рівномірною. Можливо, тому що тут основна конкуренція між супер- і гіпермаркетами. Після Fozzy Group і АТБ трійку лідерів замикає ЕКО

маркет, який крім перерахованих форматів також представлений магазинами біля дому.

У центральній частині України у п'ятірку регіональних мереж входить ще один місцевий гравець – ТОВ «НВП Аргон» з Вінниці, яке управляє мережами ГРОШ, ГРОШ експрес, К-Маркет, Економ. Ці магазини працюють у форматах супермаркет, магазин біля дому, гіпермаркет, мінімаркет. Конкуруючи з дискаунтером АТБ, у якого тут в чотири рази більше торговельних точок і втричі – торговельних площ. Але разом два регіональних гравця цілком можуть змагатися за масштабами бізнесу з лідером. Крім магазинів Fozzy Group тут є тільки ще одна національна мережа родом з Києва – Рітейл Груп – у якій тут вісім магазинів Велика Кишеня і Велмарт, представлених в форматах супер- і гіпермаркетів [11].

Аналогічна ситуація спостерігається і в південних регіонах, де 121 магазину найбільшої національної торговельної мережі АТБ протистоять два місцевих рітейлера. Це торгова компанія АЛМІ, що управляє мережами магазинів Копійка, Копійка-мінімаркет і Santim, а також Таврія В, що розвиває однойменну мережу і делікатес-маркети Космос. З тією лише різницею, що сукупна «міць» цих мереж перевищує можливості лідера. Обидва місцевих гравця з Одеси і обидва представлені різними форматами: супермаркет, магазин біля дому, делікатес-маркет, мінімаркет. Причому Таврія В приблизно в два рази більше за площами, ніж всі її конкуренти [11]. У тому числі єдиного київського гравця – Fozzy, який саме в цьому регіоні відкрив магазини Le Silpo, щоб гідно конкурувати з місцевими делікатес-маркетами.

У західному регіоні переважають місцеві рітейлери з Луцька і Львова. Лідером за кількістю торговельних точок утримує Volwest Retail, розвиваюча мережі Наш Край і Spar в форматі супермаркету, магазину біля дому і мінімаркета. На другому місці компанія Львівхолд з її магазинами Рукавичка. У п'ятірку регіональних мереж входить також ПАККО Холдинг з Луцька, керуюча магазинами Вопак і Пакко, які працюють в форматі супермаркет, cash & carry, магазин біля дому, мінімаркет. Але це, в основному, не дуже великі за площею тор-

гові точки, тому мережі з півтора-двох сотень магазинів в сукупності не перевищують обсягів 38 000 кв. м, у той час як Metro Cash & Carry, у якої тут сім магазинів, має ту ж саму торговельну площу в 37 300 кв. м. До речі, саме в цьому регіоні вельми популярний формат cash & carry [11]. Його використовують три з п'яти найбільших мереж в регіоні. У тому числі компанія Fozzy, яка лідирує за кількістю квадратних метрів.

Однак саме на сході країни найбільш добре видно перевагу АТБ. Адже, цей регіон територіально ближче до головного офісу компанії, а також, це промислові регіони країни з найбільшою концентрацією потенційних покупців завжди були привабливі для розвитку ритейлу. Мережа – беззаперечний лідер як за кількістю магазинів так і за сумарною їх площею. Крім АТБ тут працює ще один локальний гравець з Дніпра – ТОВ “Омега”, що розвиває мережі Varus, Varus-market і Планета. Ці магазини працюють у форматі супермаркету, гіпермаркету, магазину біля дому, делікатес-маркет і мінімаркет [11]. Це до речі, третій регіон, де різними мережами представлені делікатес-маркети. І саме ці два ритейлера конкурують в різних форматах з іншими гравцями. В іншому ж за масового споживача тут борються представники міжнародних ритейлерів: магазини Metro Cash & Carry і гіпермаркети Ашан. Примітно, що у обох мереж однакова кількість магазинів і схожі площі.

Регіональний аналіз зацікавленості торговельних мереж у відкритті нових торговельних закладів показав, що спостерігається зміщення акцентів у західні регіони України. Упродовж 2018 р. і початку 2019 р. одна третина нових торговельних закладів була відкрита на заході країни.

Також варто зазначити, що зараз спостерігається активний розвиток роздрібною продуктовою мережі. Присутність на ринку велику конкуренцію між компаніями, є потреба у розробленні та реалізації ефективних маркетингових стратегій, які дозволять максимізувати кількість клієнтів на довгостроковий період часу. Активний розвиток інноваційних технологій та їх упровадження у сфері цифрового маркетингу дає вітчизняній роздрібній мережі продуктового ринку широкі можливості для застосування передових підходів у процесі залучення цільової аудиторії. Як уже зазначалося заслуговує на увагу такий напрям торгівлі як замовлення товарів через Інтернет, у тому числі через мобільні додатки, оскільки поступово зростає чисельність клієнтів, які віддають перевагу придбанню товарів харчування завдяки технології e-commerce.

Варто зазначити, що динаміка показників електронної торгівлі України є набагато кращою за динаміку показників роздрібною торгівлі загалом. При цьому, хоча частка української електронної торгівлі становить біля 0,28% обороту електронної торгівлі Європи загалом і 5,4% цього обороту для Східної Європи [12], темпи зростання обороту електронної торгівлі України останніми роками суттєво перевищують темпи зростання у Європі. На думку експертів це пов'язано у першу чергу з різким зростанням рівня проникнення Інтернет в Україні та розподілом Інтернет-користувачів України за віком та рівнем доходу: хоча загальний рівень проникнення Інтернету в Україні нині становить близько 64 %, для користувачів з рівнем доходу вище середнього він сягає майже 100%, аналогічна ситуація у віковій групі 15-45 років, яка забезпечує левову частку активних Інтернет-покупців [13].

Вікова структура українських Інтернет-користувачів дає змогу розглядати Інтернет як канал для формування споживчого попиту з найбільшою швидкістю та потенціалом зростання на найближчі роки. Основними чинниками цього є, з одного боку, поширення 3G інтернету та тотальна «мобілізація» споживачів, з другого, приналежність найбільшого сегменту Інтернет користувачів до поколінь X та Z, та економічна криза. Переваги Інтернет-торговців у порівнянні з традиційним ритейлом за рахунок нижчих цін, ширшого асортименту та швидшого знаходження потрібного товару лише посилюватимуться, причому найперспективнішою видається організація бізнесу за моделями електронного маркетингу та нішевого електронного магазину / електронної вітрини виробника [14].

Висновки. Як бачимо з дослідженого, що і сьогодні роздрібною торгівля залишається одним з тих видів економічної діяльності, який розвивається і не тільки збільшує власні прибутки, а й є помітною підтримкою всієї економіки країни. Вважаємо, що для посилення своїх позицій, утримання наявних та залучення нових клієнтів, збільшення власного прибутку та підвищення економіки держави кожне роздрібно підприємство має використовувати якомога більший комплекс заходів, а саме: систему мерчандайзингу – оптимізацію асортименту, ефективне планування торговельного залу, засоби комунікативного та візуального мерчандайзингу; покращання методів лояльності – для клієнтів, для посередників, для співробітників; удосконалення заходів матеріальної та моральної мотивації для співробітників; враховувати вимоги до форматів магазинів роздрібною мережі.

Список використаної літератури:

1. Азарян О. М., Локтев Е. М., Саркісян Л. Г., Халлір Б., Соболев В. О., Гаркуша Д. В. *Сучасні тенденції розвитку роздрібною торговельної мережі*. Донецьк: ДонДУЕТ. 2009. 226 с.
2. . Апопій В. В., *Система регулювання внутрішньої торгівлі України*. Київ: Академвидав. 2012. 420 с.
3. Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В.В. *Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення*. Львів: «Ліга Прес». 2012. 386 с.
4. Лігоненко Л. О. *Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання*. Київ: КНЕУ. 2007. 379 с.
5. Лісіца В.В. Омніканальні продажі: тенденції, проблеми та перспективи розвитку в українському ритейлі. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. № 2 (10). С. 100-110.
6. Попадинець Н.М. Основні тенденції та перспективи розвитку роздрібною торгівлі у сільській місцевості. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Львів. 2016. Вип. 1(117). С. 16-19.
7. Popadynets N. Shults S., Barna M. Differences in consumer buying behaviour in consumer markets of the EU member states and Ukraine. *Economic Annals-XXI*. 2017. № 166(1-2). pp. 26-30. <https://doi.org/10.21003/ea.V166-05>
8. Popadynets N., Kolomyiets I. Trade at Ukrainian internal market: the development mechanism. *Actual problems of economics*, 2016. №1(175). pp. 69-75.
9. Інноваційний розвиток підприємств сфери торгівлі: світові тенденції та практика в Україні : монографія / [наук. ред.

- д.е.н., проф. С. А. Давимукі] ; ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». Львів, 2016. 425 с.
10. Горбенко О.В. Ринок продуктової роздрібною торгівлі в Україні: формати, мережі, розвиток. Молодий вчений. 2015. № 669 (24). Ч. 1. С. 59-66.
 11. ТОП 160 торговых операторов FMCG по количеству магазинов, первая половина 2019 г. Тенденции и обновленные прогнозы развития ритейлеров во второй половине 2019 г." URL: <http://allretail.ua/research/139/>
 12. European B2C E-commerce Report 2016. URL: <https://www.ecommerceurope.eu/app/uploads/2016/07/European-B2C-E-commerce-Report-2016-Light-Version-FINAL.pdf>
 13. В Україні на початок 2017 року нараховано 21,6 млн користувачів інтернету. URL: <https://promo.semantrum.net/uk/2017/04/21/v-ukrayini-na-pochatok-2017-roku-narahovano-21-6-mln-koristuvachiv-internetu/>
 14. Гліненко Л. К., Дайновський Ю.А. Стан і перспективи розвитку електронної торгівлі України. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2018, № 1. С. 83-102.

References:

1. Azaryan, O. M., Loktyev, E. M., Sarkisyan, L. H., Khallir, B., Sobolyev, V. O., Harkusha, D. V. (2009). *Suchasni tendentsiyi rozvytku rozdribnoyi torhovelnoyi merezhi. [Garkusha DV Modern tendencies of retail trade network development]*. Donetsk: DonDUET.
2. Apopi, V. V., (2012). *Systema rehulyuvannya vnutrishnoyi torhivli Ukrayiny [System of Regulation of Internal Trade of Ukraine]*. Kiev: Academic.
3. Vasylytsiv, T. H., Voloshyn, V. I., Boykevych, O. R., Karkavchuk, V.V. (2012). *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryyemstv Ukrayiny: stratehiya ta mekhanizmy zabezpechennya [Financial and Economic Security of Ukrainian Enterprises: Strategy and Mechanisms]*. Lviv: League Press.
4. Lihonenko, L. O. (2007). *Spozhyvchyy rynek Ukrayiny: metodolohiya doslidzhennya ta rehulyuvannya [Consumer market of Ukraine: methodology of research and regulation]*. Kyiv: KNEU.
5. Lisitsa, V.V. (2017). Omnikanalni prodazhi: tendentsiyi, problemy ta perspektyvy rozvytku v ukrayinskomu ryteyli [Omnicanal sales: trends, problems and development prospects in Ukrainian retail]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya – Problems and prospects of economy and management*, 2(10), 100-110.
6. Popadynets, N.M. (2016). Osnovni tendentsiyi ta perspektyvy rozvytku rozdribnoyi torhivli u silskiy mistsevosti [The main trends and prospects of development of retail trade in rural areas]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrayiny – Socio-Economic Problems of the Modern Period of Ukraine*, 1(117), 16-19.
7. Popadynets, N. Shults, S., Barna, M. (2017). Differences in consumer buying behaviour in consumer markets of the EU member states and Ukraine. *Economic Annals-XXI*, 166(1-2), 26-30. <https://doi.org/10.21003/ea.V166-05>
8. Kolomyets, I., Popadynets, N. (2016). Trade at Ukrainian internal market: the development mechanism. *Actual problems of economics*, 1(175), 69-75.
9. Davymuky, S. A. (Eds) (2016). *Innovatsiyyny rozvytok pidpryyemstv sfery torhivli: svitovi tendentsiyi ta praktyka v Ukrayini [Innovative development of enterprises in the sphere of trade: world tendencies and practice in Ukraine]*. Lviv: SI "Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine".
10. Horbenko, O.V. (2015). Rynek produktovoyi rozdribnoyi torhivli v Ukrayini: formaty, merezhi, rozvytok [The grocery retail market in Ukraine: formats, networks, development]. *Molodyy vchenyy – Young scientist*, 669(24), 59-66.
11. Allretail (2019). *TOP 160 togovykh operatorov FMCG po kolichestvu magazinov, pervaya polovina 2019 g. Tendentsii i obnovlennyye prognozy razvitiya riteylerov vo vtoroy polovine 2019 g. [TOP 160 FMCG retail operators by the number of stores, first half of 2019 Trends and updated forecasts for retailers in the second half of 2019]*. URL: <http://allretail.ua/research/139/>
12. *European B2C E-commerce Report 2016*. (2016). URL: <https://www.ecommerceurope.eu/app/uploads/2016/07/European-B2C-E-commerce-Report-2016-Light-Version-FINAL.pdf>
13. Promo (2018) *V Ukrayini na pochatok 2017 roku narakhovano 21,6 mln korystuvachiv internetu [In the beginning of 2017, there were 21.6 million Internet users in Ukraine]*. URL: <https://promo.semantrum.net/uk/2017/04/21/v-ukrayini-na-pochatok-2017-roku-narahovano-21-6-mln-koristuvachiv-internetu/>
14. Hlinenko, L. K., Daynovskyy, YU.A. (2018). Stan i perspektyvy rozvytku elektronnoyi torhivli Ukrayiny [Tatus and Prospects of E-Commerce Development in Ukraine]. *Marketynh i menedzhment innovatsiy – Marketing and Innovation Management*, 1, 83-102.

Danylo Svitlana, PhD, Uzhhorod Trade and Economic Institute KNTEU (Uzhhorod, Ukraine)
Nature and development features of retail trade chains in Ukraine

Lately the retail chains have been gaining utmost importance, because they provide consumers with an opportunity to quickly, conveniently and with minimum losses of time and efforts purchase the necessary goods and services close to job or residence places in a certain time and in a certain number in conditions of free choice and wide range. Due to constant improvement of forms and methods of trade, unification of goods, competition, change of features and factors of impact on retail trade and its classification, it is

worth adjusting classification features, characteristics and requirements with the modern patterns of stores for more profitable activity. Therefore, the development of retail chains gains increasingly new and important meaning. The paper outlines the features of forming and development of retail trade chains. Classifications of retail trade companies are examined. Characteristics and requirements to the patterns of retail chains are suggested. Recommendations regarding the improvement of retail chains activity are given. The paper proves that despite unstable political and economic situation and high shadow business component in the country, the retail trade chain remains one of a few sectors that is developing and not only increasing the profits, but also is an essential support for the whole economy of the country. We deem that each company has to use as big complex of measures as possible to strengthen its positions, keep available and attract new clients, increase their income and improve the economy of the country, namely: merchandizing system – range optimization, efficient planning of shop spaces, means of communicative and visual merchandizing; improvement of activity methods – for clients, agents, employees; improvement of activities related to financial and moral motivation for employees; considering of requirements to the patterns of retail chain stores.

Key words: competitiveness, retail trade, trade chains, consumers, stores patterns.

Дата надходження до редакції: 31.08.2019 р.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СФЕРУ ТУРИЗМУ

Коркуна Орислава Іванівна

кандидат економічних наук, доцент

Львівський державний університет фізичної культури імені І. Боберського (м. Львів, Україна)

ORCID 0000-0002-8134-3771

grafskayaorislava@gmail.com

Коркуна Іван Іванович,

кандидат економічних наук, доцент

Львівський державний університет фізичної культури імені І. Боберського (м. Львів, Україна)

ORCID 0000-0002-8203-5412

korkuna@lbi.wubn.net

Цільник Олег Ярославович

Директор ПП «Укрзахідпостач» (м. Львів, Україна)

ORCID 0000-0002-3875-7098

oleg.c28@gmail.com

Бордун Олеся Володимирівна

студентка

Львівський державний університет фізичної культури імені І. Боберського (м. Львів, Україна)

ORCID 0000-0002-4501-9472

olesiabordun@gmail.com

У статті проведено аналіз сучасного стану монетарної політики України. Охарактеризовано понятійно-термінологічний апарат суті монетарної політики. Обґрунтовано її вплив на розвиток сфери туризму. Підкреслено важливість вдосконалення монетарної політики держави у напрямку забезпечення стабільного розвитку туристичної сфери та національної економіки загалом. Розглянуто види монетарної політики та наведено основні принципи, на яких базується реалії грошово-кредитної політики. Встановлено, що Центральний банк з метою впливу на кількість грошей або на процентні ставки в сфері туризму використовує низку інструментів грошової політики.

Ключові слова: монетарна політика, туризм, економіка, національний банк, курс валюти, центральний банк.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.28>

Постановка проблеми. На сьогоднішній день монетарна або грошово-кредитна політика є одним з інструментів державного регулювання економіки. Саме на цій політиці держави акцентують свою увагу монетаристи. Грошово-кредитна політика найбільш ефективно і оперативно виконує функції регулювання економічного циклу, попередження та подолання спаду виробництва, формування напрямів розвитку різних видів економічної діяльності, у тому числі і туристичної сфери. Сучасний стан сфери туризму має низку проблем, однією з яких спостерігається велика внутрішня конкуренція, що аргументується відсутністю клієнтів, та податковим навантаженням високими податковими ставками. Через це дуже складно забезпечити економічну стабільність. Збільшити прибуткову частину в бюджеті держави, що буде позитивно відображатись на монетарній політиці держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останніми роками в Україні, яка має значний рекреаційний потенціал, спостерігається підвищений інтерес учених та спеціалістів до проблем розвитку сфери туризму як високорентабельної галузі економіки та важливого засобу культурного розвитку громадян. Серед науковців і вчених, які займалися вивченням та аналізом проблеми монетарної та цінової політики та її впливу на види економічної діяльності, у тому числі і на туристичну, є: В. В. Базилевич, І. В. Ветрова, Ю. П. Галушко, Д. О. Оголь, В. С. Стельмах, Я. В. Литвиненко, О. П. Са-

пріянчук, О. В. Пентелейчук та ін. Виходячи з вище наведеного можемо зробити висновок, що актуальність дослідження нашої теми є важливою, на сьогоднішній день, а саме фактори монетарної політики держави, та їх вплив на сферу туризму в цілому.

Метою статті є аналіз сучасного стану монетарної політики України та її вплив на сферу туризму.

Виклад основного матеріалу. Монетарна політика це політика держави, через яку уповноважена державою інституція контролює обсяг пропозиції грошей з метою встановлення цінової стабільності, сприяння економічному зростанню, дотриманню рівня безробіття населення на низькому рівні. Монетарна політика може бути стимулюючою (експансивною) у разі пом'якшення монетарних умов, зазвичай, зниження відсоткових ставок (або ж збільшення темпів зміни пропозиції грошей понад усталений рівень). Експансійна політика використовується для подолання рецесії, оскільки призводить до зростання сукупного попиту, таким чином стимулюючи економічне зростання та знижуючи рівень безробіття. В звичайний час подібна політика призводить до прискорення інфляції. Стимулююча (рестриктивна) політика зазвичай використовується задля уповільнення інфляції через протилежний стимулюючий політиці, а саме охолоджуючий вплив на економічне зростання. Іншою основною складовою державної політики є фіскальна політика, що проводиться Урядом та складається з двох її напрямків — податкової (види та норми

податків), а також бюджетної політики (політика видатків) [1].

Сьогодні через уповільнення економічного зростання та низьку інфляцію монетарна політика провідних центральних банків залишатиметься м'якою. Як наслідок дохідність за борговими державними цінними паперами провідних країн знижуватиметься. Відповідно збільшуватиметься попит інвесторів на ризиковіші фінансові активи, а отже, умови на світових фінансових ринках для країн, що розвиваються, залишатимуться відносно сприятливими. Додатковими факторами інтересу інвесторів до країн, що розвиваються, будуть кращі перспективи економічного зростання країн цієї групи на тлі очікувань уповільнення зростання економіки США та брак високодохідних фінансових активів на глобальних фінансових ринках. Адже уповільнення економічної активності і світової торгівлі генеруватиме невизначеність щодо кон'юнктури на світових товарних ринках.

У 2014 р. інфляція склала 24,9%, у 2015 р. – 43,3% [2] в умовах скорочення обсягу ВВП у 2014 р. на 6,5% і зростання безробіття до 9,3%; у 2015 р. обсяг ВВП скоротився на 9,8% [3], що є ознаками стагфляції. Все це відбувається на фоні зниження рівня монетизації економіки, що відображає попит на реальні гроші, демонструє довіру суспільства до національної валюти та монетарної політики. Впродовж 2014-2018 рр. динаміка даного показника демонструвала зниження і в 2018 р. він склав 35,8% у той час, як у розвинутих країнах він понад 60%. Девальвація гривні, зростання загального рівня цін, тарифів негативно вплинули на сукупний попит і призвели до додаткового скорочення ВВП у 2014-2015 рр. У 2017 р. прогнозний показник індексу споживчих цін склав 8,0%, фактичний – 13,7%, у 2018 р. 6,0% та 9,8% відповідно [2]. Значні розбіжності між прогнозами та фактичними значеннями інфляції свідчать про неспроможність Національного банку контролювати рівень цін, що ставить під загрозу розвитку низки видів економічної діяльності.

Мета монетарної політики полягає в досягненні на національному ринку балансу, в якому немає інфляції та присутня повна зайнятість. Центральний банк слугує головним суб'єктом монетарної політики держави, який керує комерційні банки. Таким чином до видів монетарної політики можемо віднести:

– інфляційне таргетування (ціллю є рівень інфляції (зазвичай в межах 2-4 %). Основний інструмент — короткострокова відсоткова ставка центрального банку (овернайт, одно, двотижнева позика);

– монетарне таргетування (ціллю є рівень грошової маси. Основний інструмент — пропозиція грошей центральним банком);

– таргетування обмінного курсу (ціллю є рівень обмінного курсу національної валюти по відношенню до певної стабільної валюти. Задля досягнення цілі по величині обмінного курсу центральний банк використовує політику інтервенцій на валютному ринку (купівлю або продаж іноземної валюти);

– змішаний підхід (основна ціль чітко не визначається, використовуються як досягнення цілі по інфляції так і по рівню безробіття. Основний інструмент зазвичай процентна ставка центрального банку).

Сьогодні грошово-кредитна політика спрямовується на забезпечення економіки економічно необхідним обсягом грошової маси, досягнення ефективного готівкового обігу, залучення коштів суб'єктів господарювання та населення до ба-

нківської системи, стимулювання використання кредитних ресурсів на потреби функціонування і розвитку економіки.

Основними принципами, на яких базується реалізація грошово-кредитної політики, є:

– пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в державі;

– дотримання режиму плаваючого обмінного курсу;

– перспективний характер прийняття рішень; прозорість діяльності Національного банку;

– інституційна, фінансова та операційна незалежність Національного банку [4].

Завдяки грошово-кредитній політиці регулюється грошова маса та відсоткові ставки, а відштовхуючись від них змінюється споживчий та інвестиційний попит.

Грошово-кредитна політика ґрунтується на принципах монетаризації і має низку переваг перед фіскальною політикою.

На жаль, монетарна політика має свої негативні моменти такі як: непрямо впливає на комерційні банки (регулює динаміку пропозиції грошей) та не може збільшити або зменшити кредити.

Центральний банк з метою впливу на кількість грошей або на процентні ставки в економіці, у тому числі і в сфері туризму, використовує наступні інструменти грошової політики:

– Стимулювання кредитної емісії, має за мету збільшити зайнятість і підняти розвиток підприємництва.

– Стимування кредитної емісії, має за мету уникнення економічної кризи і зменшення темпів інфляції, методом обмеження пропозиції грошей, які відображаються базуючим фактором у сфері індустрії гостинності та туризму.

– Кількість інструменти, які мають вплив комерційних банків на сферу індустрії гостинності за рахунок відсоткової ставки.

– Якісні інструменти, які мають пряме регулювання банківських кредитів.

Враховуючи специфіку України щодо розподілу повноважень у сфері грошової влади, в процесі розроблення грошово-кредитних стратегій необхідна тісна взаємодія урядових організацій між собою [5].

За останні кілька років, стан в Україні монетарної політики, був зосереджений на розширенні грошової маси та утриманні рівня інфляції. Це відбулось завдяки монетарним показникам та плануванню, а саме стратегічним та оперативним методом (чисті зовнішні активи, чисті внутрішні активи, монетарна база, грошова маса).

Для того щоб пришвидшити темпи розвитку монетарної політики та вивести економіку різних видів економічної діяльності, у тому числі і туристичної сфери на високий рівень потрібно:

– прискорити рівень ринкового механізму функціонування економіки України;

– приділити увагу стратегічному та оперативному плануванню та використовувати його, як механізм розвитку сфери туризму;

– ефективніше використовувати рекомендації представників напрямів сучасної монетаристської теорії, що формуються на засадах кейнсіансько-неокласичного синтезу.

Як уже зазначалося, від ефективності реалізації монетарної політики залежить стабільність цін та валютного курсу, інвестиційна активність та економічне зростання, що в

умовах політичної нестабільності визначає готовність економіки протистояти зовнішній агресії, а отже сприяти розвитку різних сфер економіки [6].

Так нормальний розвиток грошово-кредитної політики в державі дозволяє виділити кіль основних пріоритетних напрямів державної політики в галузі туризму. Зокрема:

- удосконалення правових та цінових засад регулювання відносин у галузі туризму;
- забезпечення становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток індустрії туризму, створення нових робочих місць;
- розвиток в'їзного та внутрішнього туризму, сільського, екологічного (зеленого) туризму;
- розширення міжнародного співробітництва, утвердження України на світовому туристичному ринку;
- створення сприятливих для розвитку туризму умов шляхом спрощення та гармонізації податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів регулювання;
- забезпечення доступності туризму та екскурсійних відвідувань для дітей, молоді, людей похилого віку, інвалідів і малозабезпечених громадян шляхом запровадження пільг стосовно цих категорій осіб.

Варто зауважити, що вплив монетарної політики на реалізацію державної політики в галузі туризму здійснюється шляхом [7]:

- визначення і реалізації основних напрямів державної політики в галузі туризму, пріоритетних напрямів та програми розвитку туризму;
- визначення порядку класифікації та оцінки туристичних ресурсів України, їх використання й охорони;
- спрямування бюджетних коштів на розробку і реалізацію програм розвитку туризму;
- визначення основ безпеки туризму;
- ліцензування в галузі туризму, стандартизації і сер-

тифікації туристичних послуг, визначення кваліфікаційних вимог до посад фахівців туристичного супроводу, видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу;

- спрямування бюджетних коштів на розробку і реалізацію програм розвитку туризму;
- встановлення системи статистичного обліку і звітності в галузі туризму та курортно-рекреаційного комплексу;
- організації і здійснення державного контролю за додержанням законодавства в галузі туризму;
- визначення пріоритетних напрямів і координації наукових досліджень та підготовки кадрів у галузі туризму;
- участі в розробці та реалізації міжнародних програм з розвитку туризму.

Сьогодні формально НБУ перейшов на режим інфляційного таргетування, а фактично він має обмежений вплив на динаміку цін. Ефективність політики інфляційного таргетування можлива в умовах високого рівня суспільної довіри до центрального банку та фінансових інститутів, розвиненості фінансового сектору, забезпечення конкурентного середовища, бюджетно-податкової стабільності та боргової безпеки. Така політика дозволяє стабілізувати цінову політику в сфері туризму і таким чином дозволяє функціонувати низці туристичних підприємств на внутрішньому ринку.

Висновки. Підсумовуючи зазначимо, що задля забезпечення цінової стабільності в сфері туризму необхідно налагодити дієву комунікацію центрбанку із суб'єктами господарювання, а також із Урядом щодо створення макроекономічних передумов реалізації політики інфляційного таргетування; збалансувати державні фінанси; стимулювати розвиток фондового ринку; накопичувати міжнародні резерви задля згладжування валютних коливань. Забезпечення стабільності цін та валютного курсу, зменшення рівня доларизації економіки та вартості кредитних ресурсів сприятимуть підвищенню грошово-кредитної та національної безпеки, що одночасно зміцнювати розвиток туризму та інших супутніх видів економічної діяльності.

Список використаної літератури:

1. Тищенко В. В. Монетарна політика в Україні. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Випуск 26, частина 2. С. 76-81.
2. Офіційний сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=68708
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Попадинець Н. М. Державне регулювання розвитку споживчого кредитування: організаційно-економічні аспекти. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки. Полтава, 2018. №2 (84). С. 86-91.
5. Гребенник Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні. Вісник Національного банку України. 2007. № 5. С. 12-22.
6. Самсонова К.В. Гаврилова Н. В. Напрями сучасної грошово-кредитної політики в умовах виходу з фінансової кризи. Наукові записки. 2010. Вип. 10.1. С. 255-262.
7. Пуцентайло П.Р. Економіка і організація туристичного-готельного господарства. 2007. 344 с.

References:

1. Tishchenko, V.V. (2019). Monetarna polityka v Ukraini [Monetary policy in Ukraine]. *Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo* Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy, 26(2), 76-81.
2. The official site of the State Statistics Service of Ukraine (2019), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. The official site of the NBU (2019), available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=68708
4. Popadynets, N.M. (2018). Derzhavne rehulyuvannya rozvytku spozhyvchoho kredyтування: orhanizatsiyno-ekonomichni aspekty [State regulation of consumer credit development: organizational and economic aspects]. *Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade. Series «Economic Sciences. Poltava, 2018. # 2 (84). Pp. 86-91.*
5. Grebennik, N. (2007). Osnovni vikhy u formuvanni ta provedenni hroshovo-kredytanoi (monetarnoyi) polityky v Ukraini [The main milestones in the formation and implementation of monetary (monetary) policy in Ukraine]. *Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine, 5, 12-22.*

6. Samsonova, K.V., Gavrilova, N.V. (2010). *apryamy suchasnoyi hroshovo-kredytanoi polityky v umovakh vykhodu z finansovoyi kryzy* [Directions of the modern monetary policy in the conditions of the exit from the financial crisis]. *Naukovi zapysky – Proceedings*, 10(10.1), 255-262.

7. Puzentillo, P.R. (2007). *Ekonomika i orhanizatsiya turystychnoho-hotel'noho hospodarstva* [Economy and organization of tourism and hospitality]. Kyiv: Center for Educational Literature, 2007. 344 p.

Korkuna O. I., PhD, Associate Professor, Lviv State University of Physical Culture (Lviv, Ukraine)

Korkuna I. I., PhD, Associate Professor, Lviv State University of Physical Culture (Lviv, Ukraine)

Tsilnyk O. Ya., (Lviv, Ukraine)

Bordun O. V., student, Lviv State University of Physical Culture (Lviv, Ukraine)

Analysis of current condition of monetary policy in Ukraine and its impact on tourism.

*Ukrainian tourism currently functions in conditions of fierce global competition. Being an important component of our country's economy as a factor that not only attracts most of domestic economic industries to development of tourism product, but also boosts their growth, tourism requires substantial scientific-methodical research, including the analysis of current development condition, solution of various problems of public governance, prognosis and prevention of possible risks and threats, as well as defining of the impact of monetary policy on the development of the industry. Current condition of tourism in Ukraine requires immediate improvement of state monetary policy mechanisms, which in its turn is the component of forming of tourism policy. Examining the experience of foreign countries, one can argue that dynamic development of tourism directly depends on understanding of tourism importance at the state level and on the used leverages of state support. According to recommendations of World Tourism Organization, current tourism development condition in the first place needs state assistance, and then the private sector. Tourism development should be promoted **based on its place in the country's economy. The paper aims to analyze current condition** of monetary policy in tourism and to define its impact on the development of economy and specifically the industry. The paper analyzes current condition of monetary policy of Ukraine. It defines the impact of monetary policy on the development of tourism industry. The types of monetary policy are examined and its major principles that are the ground for monetary-credit policy are outlined. The author argues that current tourism condition has the range of problems, including the fierce domestic competition caused by lack of clients and tax burden, i.e. high tax rates. Therefore, it is difficult to secure economic stability in the industry and to increase revenues to state budget, which could have been positively expressed in state monetary policy.*

Key words: monetary policy, tourism, national bank, exchange rate, central bank.

Дата надходження до редакції: 31.08.2019 р.

ТОРГОВЕЛЬНИЙ КЛАСТЕР В СТРАТЕГІЯХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Зубков Сергій Олександрович

кандидат економічних наук, доцент

Харківський державний університет харчування та торгівлі (м. Харків, Україна)

ORCID: 0000-0002-4892-8284

s.zubkov@hduht.edu.ua

У статті проаналізовано становлення і розвиток кластерного підходу в економіці та підходи щодо сучасного трактування «торговельний кластер». Запропоновано здійснювати типізацію торговельних кластерів, враховуючи критерії рівня конкуренції всередині кластера та рівня централізації відносин.

Ключові слова: кластер, торгівля, торговельний кластер, підприємства торгівлі.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.3.29>

Вступ. У сучасній економічній умові ефективний розвиток економічних суб'єктів має відбуватися на найбільш актуальних і прогресивних організаційно-економічних рішеннях. Одним з таких рішень для забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є кластерний підхід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Становлення і розвиток кластерного підходу пов'язані з роботами А. Маршалла (Marshall, 1961), М. Вебера (Weber, 1929), М. Портера (Porter, 1990), Е. Бергмана (Bergman & Feser, 1999) та ін., у яких зв'язки між суб'єктами розглядалися як джерело забезпечення конкурентоспроможності та розвитку компаній. Будучи схожим з логістичним ланцюгом і мережевою структурою за цільовою настановою об'єднання підприємств (а саме забезпеченням ефективної організації діяльності), кластер має особливості. Це географічна наближеність підприємств і

взаємозв'язок в організації бізнес-процесів. Так, М. Портер, засновник кластерного підходу, визначає це утворення як «групу географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з їх діяльністю організацій, які діють у певній сфері, що характеризуються спільною діяльністю та доповнюють один одного» (Porter, 1990).

Світова практика свідчить про активний розвиток кластерних об'єднань та їх значущість для регіонів та країн. Кластери є чинником інноваційної активності підприємств-учасників, що створює передумови розвитку самого кластеру, регіону та країни загалом. Про це свідчать дані звіту Global Innovation Index 2019 (GII, 2019) та Global Competitiveness Report 2019 (TGCR, 2019). Країни, що входять до ТОП-10 за рівнем інноваційності мають високі показники кластерного розвитку (табл. 1)

Таблиця 1 – Рівень інноваційного та кластерного розвитку країн

Країна	Індекс інноваційного розвитку (max=100)	Індекс кластерного розвитку (max=7)	Коефіцієнт кластерного розвитку (max=1,0)
Швейцарія	67,2	5,3	0,76
Швеція	63,7	4,9	0,70
США	61,7	5,5	0,79
Нідерланди	61,4	5,2	0,74
Великобританія	61,3	5,0	0,71
Фінляндія	59,8	4,8	0,69
Данія	58,4	5,0	0,71
Сінгапур	58,4	5,1	0,73
Німеччина	58,2	5,4	0,77
Ізраїль	57,4	4,4	0,63

Джерело: Складено і розраховано самостійно за (GII, 2019; TGCR, 2019).

В Україні також існує досвід щодо створення кластерних структур. Зокрема у літературі наведено опис та досвід функціонування близько 50 кластерів у різних регіонах країни та галузях. Аналіз кластерів, що реалізовані в Україні свідчить що вони сформовані переважно за такими напрямками як ІТ, інноваційні, туристичні (Repp, 2018). Водночас за розрахунками, наведеними у праці (Hridniev, 2018) в Україні значний кластерний потенціал має виробництво сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, що доводить перспективність розгляду питання формування таких кластерів за регіонами в цілому та формування харчових кластерів зокрема.

Метою статті є висвітлення результатів дослідження особливостей торговельних кластерів як одного з напрямків стратегії розвитку підприємств торгівлі.

Основний матеріал. Досвід впровадження кластерних структур в економіці України зумовлює доцільність розгляду перспектив їх формування у торгівлі з огляду ключових аспектів впровадження кластерного механізму, якими прийнято:

- Пріоритет розвитку регіону;
- Результати галузевого аналізу регіону
- Тип кластера;
- Структура кластеру
- Оцінка функціонування кластеру.

Враховуючи, що кластер характеризується географічною наближеністю підприємств і користується підтримкою місцевої влади об'єктивним є формування кластеру з огляду на пріоритети інвестиційної привабливості певного регіону. Узгодження цілей кластерного утворення з стратегією регіону забезпечить синергетичний ефект та результативність діяль-

ності кластера. Певна проблема цього етапу пов'язана з встановленням географічної зони формування кластеру. Як відзначають дослідники територіально кластер може охоплювати декілька географічних одиниць. Також в межах однієї територіальної одиниці можуть існувати декілька кластерів.

Для формування кластера значущим також є врахування конкурентних переваг і стійкості до ризиків певних галузей економіки. Галузевий аналіз за вказаними характеристиками сприятиме вибору галузі, що має стати базовою у формуванні кластеру. В цьому сенсі слід звернути увагу на розробки О. Солвела (Sölvell, 2008), який позиціонує кластер у системі агломерацій як об'єднання технологічно пов'язаних підприємств з перевагами в інноваціях. Такий підхід дозволяє розглядати питання формування кластеру не тільки з урахуванням технологічного ланцюга, території та галузевих передумов, а й інноваційної активності учасників об'єднання та інших чинників (високий експортний потенціал, доступ до сировини, наявність кадрових ресурсів, ефективна взаємодія між учасниками та ін. (Fedorenko та ін., 2008)) що є передумовою формування кластеру.

З огляду на пріоритети розвитку регіону та показники розвитку галузей виділяють певні типи кластерних структур – прекластер, кластер, що зароджується, кластер, що розвивається, зрілий кластер, кластер, який трансформується (Andersson, & Schwaag, 2004), або кластери-лідери, стійкі кластери, потенційні та складні кластери (Fedotova, 2015) – особливості яких полягає у рівні потенціалу самостійного розвитку та необхідності державної підтримки. Розуміння особливостей функціонування таких видів кластерів дозволяє побудувати фінансово-економічну модель об'єднання підприємств на етапі обґрунтування доцільності та формування кластеру, що знижуватиме негативні наслідки їх функціонування у подальшому.

Щодо структури кластеру, то для її опису пропонуємо використання моделі ціннісного ланцюга М. Портера (Porter, 1990), а саме розгляд кластеру з урахуванням учасників, що забезпечують основні та додаткові процеси господарської діяльності кластеру. Як відомо у структурі кластеру виділяють «ядро», що являє сукупність підприємств, котрі забезпечують основні процеси функціонування кластеру та зумовлюють виробництво основного продукту та послуги. Враховуючи вищевикладене, торговельний кластер може бути сформований підприємствами, що знаходяться на різних етапах просування товарів від виробника до споживача.

На думку Є.Ю. Колосінського сучасний торговельний кластер – це географічно локалізована структурно упорядкована форма добровільної інтеграції взаємодіючих незалежних торговельних компаній і асоційованих суб'єктів господарювання, що характеризуються активним залученням до реалізації продукції, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію цілей кожного із учасників та завдяки синергічному ефекту зростанням індивідуальної конкурентоспроможності, а також обумовлює істотну соціально-економічну значимість для регіону (Kolosinskiy, 2014).

Торговельний кластер у вузькому розумінні розглядають О.В. Королева (Koroleva, 2016), К.І. Пугачевська (Puhachevska, 2019), який являє собою сукупність взаємодіючих і конкуруючих торговельних підприємств і організацій з метою отримання доданої вартості шляхом надання споживачем на основі обміну товарів і послуг (Koroleva, 2016; Puhachevska, 2019). Ця ж група авторів наголошують, що у широкому сенсі

торговельний кластер являє собою сукупність взаємодіючих і конкуруючих в системі виробництва (збут) – розподіл (опт) – обмін (роздріб) – споживання (населення, державні організації, економічні агентів (економічні суб'єкти), які забезпечують задоволення потреб населення в товарах і послугах на основі обміну шляхом купівлі-продажу, при цьому відзначаючи, що провідною ланкою в цьому кластері виступає роздрібна торгівля, оскільки безпосередньо задовольняє потреби в товарах і послугах населення (Koroleva, 2016; Puhachevska, 2019). Проте на наш погляд, таке твердження є дискусійним, оскільки у таких утвореннях торгівля виступає скоріше обслуговуючою ланкою.

Головним критерієм у формуванні торговельного кластеру є те, що торгівля має бути провідною ланкою, навколо якої формується кластер. Проте підприємства торгівлі можуть входити до інших кластерів як обслуговуюча ланка, наприклад, продовольчого кластеру (Abdurakhmonova, 2016; Pylypuk, 2011; Yatsun, 2016). На двоїстому характері торговельних кластерів також наголошує Денисенко А.Ю. – галузевому і територіальному: одна компанія може бути учасником декількох кластерів в обох площинах, як, наприклад, торгова продовольча мережа може бути учасником географічного кластера, який являє собою великий торговий центр, і, з іншого боку, галузевого кластера, який включає в себе, крім самої продовольчої мережі, представників суміжних кластерів – постачальників продукції, споживачів, фінансових компаній, логістичних посередників, виробничих компаній для виробництва продукції під власною торговою маркою тощо (Denysenko, 2015).

Як наступний етап еволюції торговельних мереж розглядає торговельні кластери Денисенко А.Ю., наголошуючи, що торговельні кластери – це новий етап розвитку торговельних мереж, можливість інтеграції з виробниками, логістичними компаніями, отримання підтримки держави, поліпшення продовольчої безпеки і вирішення соціальної проблеми забезпечення населення продовольством і споживчими товарами (Denysenko, 2015).

Бородина М.В. відмічаючи центральне місце торговельним підприємствам пропонує розглядати «міні-кластер у сфері послуг» як сукупність підприємств роздрібної торгівлі, громадського харчування та інших галузей сфери послуг, розташованих в окремому великому торговому комплексі, гармонійно доповнює міську архітектурно-планувальну середу, і групуються навколо деякого ядра, що реалізує в значних обсягах продукти харчування чи інші товари (Borodyna, 2012). При цьому ядром, навколо якого формується весь бізнес-процес в торгових комплексах, Бородина М.В. визначає продуктову мережу певного формату, відповідну попиту населення та інших факторів розміщення на даній міській території (Borodyna, 2012). На наш погляд, обмеження кластеру виключно продуктовою мережею не дозволяє повною мірою реалізувати увесь потенціал торговельного кластеру та задовольнити потреби населення у всіх групах товарів, зокрема непродовольчих, та супутніх послугах, пов'язаних з цими товарами.

Колосінський Є. Ю. та Колосінська М. І. відзначають, що в основі торговельного кластеру – ядро кластеру – лежить група компаній, що визначають специфічну діяльність кластеру та конкурують одна з одною, зокрема ядро торговельного кластеру мають складати спеціалізовані магазини продажу товарів, серед яких: продуктовий супермаркет, мага-

зани одягу (чоловічих, жіночих, дитячих), супермаркет електроніки, магазин побутової техніки, магазини аксесуарів, інше (Kolosinskyi, & Kolosinska, 2015). До ближнього оточення торговельного кластеру ці автори відносять підприємства, що безпосередньо стосуються функціонування його ядра, насамперед, логістичні компанії; складські підприємства; агентства нерухомості; постачальники, посередники, торгові агенти; заклади супутніх послуг; заклади громадського харчування; обслуговуючі компанії (будівельні, охоронні, інші); розважальні заклади (Kolosinskyi, & Kolosinska, 2015).

Таким чином, призначення торговельного кластера полягає у забезпеченні населення необхідними їм товарами та супутніми послугами.

Вищевикладене свідчить про існування декількох проявів відносин між учасниками торговельного кластеру, що потребує здійснення типізації торговельних кластерів. Оскільки торговельних кластер характеризується наявністю конкуренції та певною формалізацією відносин його учасників, як критерії доцільно обрати рівень конкуренції всередині кластеру та рівень централізації відносин, під яким доцільно розуміти ступінь формалізації відносин між учасниками.

Перший тип торговельних кластерів – конкурентний, який передбачає поєднання сукупності суб'єктів торгівлі схожого виду діяльності на одному локальному просторі. Як локальний простір можуть бути торговельні центри, торговельні комплекси, спеціалізовані ринки. Рівень конкуренції у таких кластерах є високим, оскільки передбачає множини конкуруючих суб'єктів господарювання, що займаються схожими видами діяльності. Між собою ці суб'єкти не пов'язані формальними відносинами. Формальні відносини існують лише з власником торговельних просторів щодо оренди місць для торговельної діяльності, тому рівень централізації відносин у такому кластері є низьким. Перевагами для споживача використання такого кластеру є можливість обрати з глибини асортименту товари з різними ціновими пропозиціями в одному локальному місці.

Другий тип торговельних кластерів – комплементарний, який передбачає поєднання сукупності суб'єктів торгівлі доповнюючих видів діяльності на одному локальному просторі. До цього типу кластеру можуть входити торговельні підприємства, які торгують взаємодоповнюючими товарами. Тут ядром кластеру може бути велике торговельне підприємство, яке генерує споживчий трафік, а інші більш менші суб'єкти торговельної діяльності одержують переваги від цього трафіку.

У цьому типі кластеру можуть бути підприємства сфери послуг. Рівень конкуренції у таких кластерах є нижчим ніж у конкурентного типу торговельного кластеру за рахунок того, що у ньому здебільшого представлені підприємства з доповнюючими видами діяльності. Між собою ці суб'єкти також не пов'язані формальними відносинами, тому рівень централізації відносин у такому кластері також є низьким.

Третій тип торговельних кластерів – Корпоративний, який передбачає поєднання пов'язаних суб'єктів господарювання (постачання, виробництво, доставка) навколо торговельної ланки. Цей тип кластеру являє собою інтеграцію, що відбувається навколо торгівлі. Як приклад, можна навести корпорацію АТБ, яка окрім найбільшої торговельної мережі в Україні має власне виробництво м'ясопродуктів та кондитерських виробів, ГК Фоззі, яка окрім декількох торговельних мереж різного формату має власне консервне, кондитерське, рибне та інші продуктів виробництва під власними торговельними марками. Рівень конкуренції у таких кластерах є низьким оскільки торговельні мережі не мають у своєму складі конкуруючих виробництв. Проте учасники пов'язані формальними договірними відносинами та загальним керівництвом, тому рівень централізації відносин у такому кластері є високим.

Четвертий тип торговельних кластерів – співробітницький, який передбачає розміщення замовлень суб'єктів торгівлі у виробників різних груп товарів під власною торговельною маркою. Ядром цього кластеру є підприємство торгівлі, яке замовляє виробництво певних товарів у різних виробників під власною торговельною маркою

Як свідчать дослідження, станом на початок 2018 р. лідером за кількістю власних торговельних марок був Ашан, що пропонував споживачам близько 2500 позицій. У Fozzy Group налічувалося приблизно 2000 найменувань товарів, Фуршету – 1300 позицій, у Retail Group – 1250 позицій, у Varus – 1200 позицій (RAU, 2018). До того ж частка власних торговельних марок у товарообороті торговельних мереж складає від 8 до 23% (RAU, 2018). Враховуючи розгалуженість навіть представлених торговельних мереж, можна стверджувати о впливовості такої кооперації на споживчий ринок. Рівень конкуренції у таких кластерах є вищим, ніж у торговельних кластерах корпоративного типу. Між собою ці суб'єкти пов'язані формальними договірними відносинами, координацією спільних дій, тому рівень централізації відносин у такому кластері також є високим.

Рівень конкуренції усередині кластеру	високий	Конкурентний Поєднання сукупності суб'єктів торгівлі схожого виду діяльності на одному локальному просторі	Співробітницький Розміщення замовлень суб'єктів торгівлі у виробників різних груп товарів під власною торговельною маркою
	низький	Комплементарний Поєднання сукупності суб'єктів торгівлі доповнюючих видів діяльності на одному локальному просторі	Корпоративний Поєднання пов'язаних суб'єктів господарювання (постачання, виробництво, доставка) навколо торговельної ланки
		низький	високий

Рівень централізації відносин

Рис. 1. Типізація торговельних кластерів

У переліку питань щодо формування торговельного кластеру – оцінювання та обґрунтування стратегії розвитку

кластеру. Аналіз методичних розробок щодо оцінювання діяльності кластерів (безвідносно сфери їх реалізації, рівня, виду, етапу розвитку та інших характеристик) свідчить, що

вони базуються на засадах теорії економічної ефективності (Buianova, & Dmytryeva, 2012) та передбачають використання кластерних ефектів і показників ефективності. Кластерні ефекти визначаються за суб'єктами економічних відносин (підприємства кластера, органи державної влади, регіон) (Savzykhanova, 2014) видами (зниження трансакційних витрат, синергія маркетингу, зниження вартості капіталу, дифузії інновацій), сферами прояву (екологічний, комерційний, бюджетний, соціальний та ін. види) ефектів (Buianova, & Dmytryeva, 2012). Щодо оцінювання діяльності кластерів, то до переліку таких показників включають:

– ефекти від економії на трансакційних витратах, зниження вартості капіталу, бюджетний ефект, ефект створення інфраструктури, зниження маркетингових витрат у кластері (Buianova, & Dmytryeva, 2012);

– змінення норм прибутку, вартості кінцевої продукції (Asanova, 2003);

– змінення продуктивності праці, збільшення прибутку, розширення ринків збуту, залучення інвесторів, впровадження сучасних технологій та інновацій; розвиток інфраструктури, збільшення бюджету, зменшення виплат з безробіття; зростання валового регіонального продукту, обсягів інвестицій, експорту наукоємної продукції, зайнятості та благополуччя населення (Savzykhanova, 2014);

– зміцнення компетентності регіону та підвищення його конкурентоздатності (Ivanchenko, 2013).;

– рівень зайнятості на підприємствах і організаціях, які входять до кластеру (Fedorenko та ін., 2008). та ін.

Кластерні ефекти та показники оцінювання кластерів взаємообумовлені та відображають різні аспекти діяльності кластерного утворення, що дає можливість виділити ефекти та показники для оцінювання діяльності на рівні окремих учасників кластеру, кластеру загалом та регіону його розміщення та використовувати в управлінні кластером моделі, засновані на концепціях ціннісно-орієнтованого управління на рівні суб'єктів-учасників кластеру, та сукупного кластерного ефекту – на рівні регіону.

Висновки. Головним критерієм формування торговельного кластеру є провідна роль торговельної ланки у кластерному утворенні. Особливості специфіки утворення торговельних кластерів дозволяє виокремити декілька їхніх типів, що відрізняються рівнем конкуренції всередині кластеру та рівнем формалізації відносин між учасниками кластеру. Участь підприємств торгівлі у кластерних утвореннях дозволяє вирішити проблеми зростання ефективності їх діяльності та підвищення конкурентоспроможності.

References:

1. Abdurakhmonova, B.S. (2016). Torhovlia kak sviazuiushchee zveno prodovolstvennogo klastera Trade as a link in the food cluster. Vestnyk THUPBP [Herald of THUPBP], 3, 72-83.
2. Andersson, T., & Schwaag, S. (2004). The Cluster Policies Whitebook, IKED, Malmo.
3. Asanova, E. R. (2003). Vertykalnaia integratsiia predpriiaty [Vertical integration of enterprises]. Kultura narodov Prychernomor'ia. [Culture of the peoples of the Black Sea region], 46, 33-37.
4. Bergman E.M., Feser E.J. (1999). Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications. Regionl Research Institute, WVU.
5. Borodyna, M. V. (2012). Teoretycheskye osnovy klasterного podkhoda v sfere usluh [Theoretical foundations of the cluster approach in the field of services]. VEPS [VEPS], 4, 27-30.
6. Buianova, M. E., & Dmytryeva, L. V. (2012). Otsenka efektyvnosti sozdaniya regionalnykh innovatsionnykh klasterov [Estimation of efficiency of creation of regional innovation clusters]. Vestnyk Volgogradskogo gosudarstvennogo universyteta. Seryia 3: Ekonomika. Ekologiya. [Bulletin of the Volgograd State University. Series 3: Economics. Ecology], 2, 54-62.
7. Denysenko, A. Y. (2015). Osobennosti formirovaniya klastera sfery usluh [Features of the formation of the cluster of the service sector]. Rossyiskoe predprynimatelstvo [Russian Entrepreneurship], 4, 585-592.
8. Fedorenko, V. H., Tuhai, A. M., Hoiko, A. F., & Dzhabailo, V. B. (2008). Kontsepsiia klasternoi polityky v Ukraini [The concept of cluster policy in Ukraine]. Ekonomika ta derzhava, [Economy and State], 11, 5-15.
9. Fedotova, Yu. V. (2015). Dosvid ta perspektyvy funktsionuvannia klasternykh struktur v ekonomitsi Ukrainy [Experience and prospects of functioning of cluster structures in the economy of Ukraine], Efektyvna ekonomika [Effective economy], 4, 121-127.
10. Global Innovation Index (2019). URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019.pdf
11. Hridniev, M. A. (2018). Kharakterni rysy klasteroutvorennia v rehionakh Ukrainy [Characteristic features of cluster formation in the regions of Ukraine]. Ekonomika ta suspilstvo [Economy and Society], 14, 588-596.
12. Iatsun, L.N. (2016). Upravlinnia pidryemstvamy sfery kharchuvania: teoriia, metodolohiia, praktyka [Management of food enterprises: theory, methodology, practice], Kharkiv : KhDUKhT, 346 p.
13. Ivanchenko, H. V. (2013). Rozrobka klasternoi modeli rozvytku rehionu: metodolohichni pidkhid [Development of a cluster model of regional development: a methodological approach]. Efektyvna ekonomika [Effective economics], 5.
14. Kolosynskiy, Y. Y., & Kolosynska, M. I. (2015). Dekompozitsiia struktury torhovelnogo klasteru [Decomposition of the structure of the trade cluster]. Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnogo instytutu. Ekonomichni nauky. [Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences], 1, 39-45.
15. Kolosynskiy, Y.I. (2014). Vyznachennia poniattia "torhovelniy klaster" [Definition of "trade cluster"]. Stalyi rozvytok ekonomiky [Sustainable economic development], 2, 183-188.
16. Koroleva, O. V. (2016). Faktory razvytiya torhovoho klastera rehyona [Factors of development of the trade cluster of the region]. Sovremennye tekhnologii upravleniya [Modern management technologies], 11 (71), 7106.
17. Marshall, A. (1961). Principles of Economic: An Introductory Volume (9th ed.). London: Macmillan.
18. Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. New York: Free Press.
19. Puhachevska, K. Y. (2019). Osoblyvosti formuvannia torhovelnykh klasteriv [Features of the formation of trade clusters].

Upravlinnia sotsialno-ekonomichnymy transformatsiamy hospodarskykh system [Management of socio-economic transformations of economic systems], 214-216.

20. Pylypuk, A.V. (2011). Orhanyzatsiia firmennykh torhovo-sbytovykh system v agropromyshlennom komplekse Belarusy [Organization of branded trade and marketing systems in the agro-industrial complex of Belarus], Mynsk, Instytut systemnykh issledovaniy v APK NAN Belarusy

21. RAU, (2018). Top-5: lydery sredy ukraïnskykh FMCG-setei po prodazham sobstvennykh torhovykh marok. [Top 5: leaders among Ukrainian FMCG networks in sales of their own brands]. URL: <https://rau.ua/ru/analytics/top-5-private-label/> (Retrieved 7 June 2020)

22. Repp, H. I. (2018). Analiz klasternoho rozvytku rehioniv Ukrainy stanom na 2018 rik [Analysis of cluster development of the regions of Ukraine as of 2018]. Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy. Seria: Derzhavne upravlinnia. [Bulletin of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine. Series: Public Administration], 3. 85-90.

23. Savzykhanova, S. E. (2014). Rol klastera v rozvytye ekonomyky regiona y povyshenye ego konkurentosposobnosti [The role of the cluster in the development of the region's economy and increase its competitiveness]. Rossyiskoe predprynimatelstvo [Russian Entrepreneurship], 15, (261). 95-102.

24. Sölvell Ö. (2008). Clusters. Balancing Evolutionary and Constructive Forces. Stockholm: Ivory Tower Publishers, 141 p.

25. The Global Competitiveness Report (2019). URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf

26. Weber, A. (1929). Theory of the Location of Industries. Chicago: University of Chicago Press.

Zubkov Serhii, PhD, Associate Professor, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (Kharkiv, Ukraine)

Trade cluster in trade enterprises development strategies

In modern economic conditions, the economic entities effective development should take place on the base of the most relevant and progressive organizational and economic decisions. The cluster approach is one of such decisions for economic entities competitiveness providing. World practice shows the active development of cluster associations and their importance for the regions and the countries. Clusters are factors of the innovative activity of participating enterprises, and it creates the preconditions for cluster, region and country as a whole development. There is a «core» in the cluster structure; it is set of enterprises which provide cluster's basic processes and determine the main product and service production. The trade cluster can be formed by the enterprises which are at different stages of goods promotion from producer to consumer. The main criterion for the trade cluster formation is trade link leading role in the cluster formation. Specifics peculiarities of trade clusters formation allow their several types distinguishing; these types are distinguished by competition level within the cluster and level of relations formalization between cluster members. Competitive trade cluster combines a set of similar activity type traders in one local space. Cooperative trade cluster provides trade entities orders placement from producers of different goods groups under its own brand. Complementary trade cluster brings together a set of complementary traders in single local space. Corporate trade cluster involves combination of related entities (supply, production, delivery) around a retailer. The participation of trade enterprises in clusters allows solving the problems of their activities efficiency and competitiveness increasing.

Key words: cluster, trade, trade cluster, trade enterprises.

Дата надходження до редакції: 31.08.2019 р.