

Редакційна колегія

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

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

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

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)

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)

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

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

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

Серія "Економіка і менеджмент"
Випуск 4 (82), 2019

Славкова О. П., Гордієнко М. І. Корпоративні правовідносин та
податкові розриви: теоретичний підхід 3

Кравченко А. С. Інструменти фінансового ринку та їх класифікація
в умовах цифровізації суспільства 7

Лозинська І. В., Скрипник О. А., Скрипник Д. М. Державна
підтримка виробництва енергії з відновлюваних джерел 11

Пелехатий А. О. Інституційне забезпечення бюджетної політики
розвитку територій 15

Дмитрієва О. І. Моделювання інноваційного розвитку транспортної
інфраструктури 22

Шевченко Т. І. Методологічний підхід до вимірювання прогресу у
напряму наближення до моделі економіки замкненого циклу 30

Ярош М. В., Прокіпчук Л. І., Галамай Р.Я. Удосконалення
акцизного оподаткування в Україні в умовах інтеграції до ЄС 38

Вітковський Ю. П. Структура економічного потенціалу підприємства
в імplementації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку 44

Ганжуренко І. В. Маркетинг, збут та логістика
сільськогосподарської продукції в системі управління розвитком
аграрного підприємства 48

Матвєєв П. М. Закономірності раціонального відтворення
ресурсного потенціалу, як умова ефективного функціонування
аграрного підприємства 52

Сьомич М. І. Методологічний базис управління організаційно-
правовою безпекою суб'єктів аграрного бізнесу 58

Орел А. М. Особливості конкурентного потенціалу аграрних
підприємств 64

Машканцева С. О. Моніторинг ефективності діяльності підприємств
транспортної галузі регіону 69

Турленко Н. В. Формування механізму реалізації інвестиційної
стратегії розвитку агросфери регіону 73

Калина Т. Є., Шушулков С. Д., Арзуманян Т. Ю. Земельно-
ресурсний потенціал і його роль у сталому розвитку регіону 78

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, PИHЦ

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 № 6 від 23.12.2019 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. №1

© Сумський національний
аграрний університет, 2019

Скрипник С. В. Системне управління пріоритетними напрямками розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств 83

Адамчик О. О. Теоретичні засади формування конкурентоспроможності й конкурентних переваг підприємств сільського зеленого туризму 88

Соколов М. О., Сухоставець А. І. Гендерні аспекти підприємницької діяльності в аграрній сфері 92

Колодненко Н. В. Стратегічний підхід до визначення пріоритетних напрямів розвитку брендів об'єднаних територіальних громад 98

Маркіна І. А., Федірець О. В., Корнієнко Б. С Стратегічні напрями управління розвитком маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств 101

Березіна Л. М., Самойлик Ю. В., Бодрий Я. А. Ефективність праці в аграрних підприємствах: показники, тенденції, стратегія підвищення 106

Бандура Т. І. Нарощення інвестиційного потенціалу карпатського регіону шляхом використання крауд-технологій 114

Барібіна Я. О., Шимановська-Діанич Л. М. Підходи до розробки і прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності у контексті оновлення контенту інформаційного забезпечення 118

Шаульська Л. В., Гринкевич Р. І. Забезпечення справедливої винагороди персоналу на рівні інституційного регулювання та нг-менеджменту 123

Зрайло І. І. Особливості структуризації експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК 129

Іртіщева І. О., Трушлякова А. Б., Рябець Д. М. Демографічна ситуація України в системі виміру людського капіталу та охорони здоров'я 136

Квасній Л. Г., Щербан О. Я., Романів О. В., Попадинець Н. М. Сучасні форми фінансування закладів охорони здоров'я в Україні в контексті медичної реформи 144

Смовженко Т. С., Коркуна О. І., Кулик О. М. Організаційно-правове регулювання взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності сфери туризму для об'єднаних територіальних громад 149

Міщук І. П., Марій О.Т. Управління логістичними бізнес-процесами підприємств торгівлі: проблеми теорії та практики 153

Плукар Л. А. Місцеві бюджети в умовах децентралізації: теоретичні аспекти 160

Тесля Д. В. Методичні підходи до оцінювання ринкового потенціалу регіону 166

КОРПОРАТИВНІ ПРАВОВІДНОСИН ТА ПОДАТКОВІ РОЗРИВИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД

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
migsumy1963@ukr.net

У статті проаналізовано міжнародну практику використання оцінки податкових розривів, зокрема в Австралії, Канаді, Сполученому Королівстві, Сполучених Штатах Америки, Швеції та інших. З'ясовано, що цей показник розглядається як похідна від рівня податкової культури національної економіки, підприємств, організацій та громадян країни та характеризується невисоким рівнем податкового розриву.

Установлено, що основним базовим компонентом визначення розміру податкового розриву у розвинених державах загальне декларування доходів та звітування. Визначено, що корпоративні права є об'єктом оподаткування. Проведено аналіз законодавства України та зроблено висновок, що діюче законодавство України не відповідає сучасним вимогам та законодавству ЄС. У статті 15 Договору про Європейський Союз закріплено, що важливою умовою для зміцнення економічних зв'язків між Україною та Співтовариством є зближення існуючого та майбутнього законодавства України з законодавством Співтовариства. Україна вживе заходів для забезпечення того, щоб її законодавство поступово було приведенне у відповідність до законодавства Співтовариства». До такого законодавства належить і законодавство яким врегулюються питання визнання, оцінки, обліку і оподаткування корпоративних прав.

Зроблено висновок про те, що на державному рівні необхідно впроваджувати дієву систему звітування та перевірки для зменшення податкових розривів в секторі корпоративних прав.

Ключові слова: управління, оподаткування, податковий розрив, корпоративні права, корпоративні правовідносини.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.1>

Постановка проблеми у загальному вигляді. В багатьох розвинених країнах з метою оцінки ефективності функціонування податкової системи використовується такий показник як податковий розрив.

Аналізуючи динаміку цього показника можна визначити ефективність процесів адміністрування податків та вона слугує важливим аналітичним інструментом підтримки процесів прийняття рішень в напрямку державної податкової політики.

Цей показник розглядається як похідна від рівня податкової культури підприємств, організацій та громадян країни та характеризується невисоким рівнем податкового розриву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед основних дослідників податкових розривів можна виділити: N. Warren, J. McManus (Warren N., McManus J., 2007), S. Hamilton (Hamilton S., 2015), N. Gemmell, J. Hasseldine (Gemmell N., Hasseldine J., 2012), М. М. Фільо (Фільо М. М., 2014), А. М. Вдовиченко, А. І. Зубрицький (Вдовиченко А. М., Зубрицький А. І., 2013), К. І. Швабій, Л. А. Задорожня (Швабій, К. І., Задорожня, Л. А., 2018) та інші.

Аналізуючи дослідження даної проблеми у вітчизняній науці можемо сказати, що ця категорія недостатньо досліджена в вітчизняній літературі та заслуговує на увагу.

Формування цілей статті. Метою даної статті є аналіз підходів до визначення поняття податкових розривів та застосування даного методу в сфері корпоративного управління з метою детінізації економіки.

Методи дослідження. В ході проведення дослідження

були використані наступні методи, а саме: систематизації та узагальнення – при аналізі нормативних документів та теоретичних джерел; діалектичний - при формуванні визначення податкові розриви та корпоративні правовідносини, абстрактно-логічний метод – для визначення пріоритетних напрямів державного регулювання та розробки пропозицій з детінізації економіки на основі обрахунку податкових розривів.

Результати дослідження. В нашій країні поняття податкових розривів новітнє та ще недостатньо досліджене. За своєю природою податковий розрив – це інтегральний показник. PR, який дорівнює різниці між податковими надходженнями, отриманими від всіх сплачених податків відповідно до чинного законодавства своєчасно та в повному обсязі, а також фактично отримані податками (Швабій, К. І., Задорожня, Л. А., 2018). Розрахунок даного показника проводиться по окремому податку або за всіма податками одразу.

Аналіз публікацій показує, що більшість дослідників даної категорії відносяться до зарубіжних. Так С. Хамільтон (Hamilton S., 2015) вважає, що такий показник є інформативним у контексті чіткості податкової політики та її сприйняття суспільством, легкості тлумачення законів та ефективності роботи контролюючих органів. Він також комплексно оцінив переваги та недоліки податкових розривів, а також вказав на необхідність здійснення витрат на їх оцінювання та вигод від розрахунку даних показників.

Н. Геммен, Дж. Хасселдін (Gemmell N., Hasseldine J., 2012) досліджували методологічні засади оцінювання подат-

кових розривів у США та Австралії при цьому дійшли висновків, що незважаючи на вдосконалені розрахунки та використання передових методологій отримані дані залишаються дискусійними. Питаннями оподаткування та реформування податкової системи займалися Н. Воррен, Ж. Макманус (Warren N., McManus J., 2007), які вбачали важливість використання розрахунків податкових розривів при удосконаленні оподаткування та всієї системи.

Серед вітчизняних вчених найбільше питаннями податкових розривів займалися А. Вдовиченко, А. Зубрицький (Вдовиченко А. М., Зубрицький А. І., 2013), які розглянули концепцію податкових розривів як індикатора ефективності діяльності податкових адміністрацій, в свою чергу М. Фільо досліджував сутність податкових розривів (Фільо М. М., 2014).

Враховуючи важливість розрахунку та оцінки податкових розривів багато країн проводять їх розрахунок та оцінку але з 56 держав лише 13 офіційно оприлюднюють дані (Tax administration, 2017). В Україні у 2018 р. було вперше проведено незалежну оцінку процесу адміністрування податків TADAT (the Tax Administration Diagnostic Assessment Tool), згідно з яким одним із основних недоліків у роботі ДФС є брак систематичного аналізу податкових розривів (Процеси адміністрування податків в Україні оцінили за методом TADAT, 2018).

Виходячи зі світового досвіду необхідно відмітити, що оцінка податкових розривів дозволяє правильно сформулювати політику держави в напрямку їх зменшення та адміністрування податків. Україна на сьогодні робить тільки перші кроки в цьому напрямку, і якщо в секторі фізичних осіб відбуваються процеси декларування податків, прозоре оподаткування то в інших секторах, таких як великі підприємства та корпорації, робота щодо зменшення податкових розривів та збільшення сплати податків ще недостатня.

Корпоративний сектор економіки відіграє визначальну роль як у національній, так і в світовій економіці та суттєво впливає на міжнародні відносини. Основою даного сектору є корпоративні інтегровані структури, ефективна діяльність яких залежить від розвитку декількох взаємопов'язаних процесів – корпоративних правовідносин, бухгалтерського обліку та оподаткування. Невизначеність, яка існує у правовому полі та в обліку і оподаткуванні з корпоративними правами, призводить до корпоративних конфліктів, тинізації економіки та великих податкових зривів. Як наслідок, це негативно впливає як на діяльність господарюючого суб'єкта, так і на національну економіку в цілому (Корпоративне право 2016: рекордні реформи, 2016).

Наукова дискусія на даний час переважно ведеться у площині розробки концепції корпоративних правовідносин. Разом з тим, питання облікового забезпечення корпоративних прав та їх оподаткування залишаються малодослідженими. Тому тема залишається дискусійною та актуальною на сьогодні.

Так у Господарському кодексі України статті 167 п. 1 міститься визначення корпоративного права: «корпоративні права - це права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку

(дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами» (Господарський кодекс України, 2003). Аналогічне визначення корпоративного права наведено у п.п. 14.1.90 п. 14.1 статті 14 Податкового кодексу України (Податковий кодекс України, 2010).

Проте, якщо звернутися до наведених визначень у статті 167 Господарського кодексу України, то не зрозуміло між ким виникають корпоративні правовідносини. Господарським кодексом України визначено, що господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку.

У п. 3 статті 167 Господарського кодексу України надано роз'яснення, що під корпоративними відносинами маються на увазі відносини, що виникають, змінюються та припиняються щодо корпоративних прав. Стає очевидним, що вказані дефініції абсолютно не придатні для використання (Господарський кодекс України, 2003).

Відповідно статтею 116 Цивільного кодексу України передбачається, як впливає зі статті 167 Господарського кодексу України, що учасники товариства мають право у порядку, встановленому установчим документом господарського товариства та законом: брати участь в управлінні, у розподілі прибутку і одержувати його частку (дивіденди), здійснювати відчуження часток у статутному (складеному) капіталі (Цивільний кодекс України, 2003).

Виходячи з вимог параграфу 4.25 Концептуальної основи фінансової звітності збільшення (зменшення) власного капіталу, пов'язане з внесками або виплатами учасникам, при визначенні доходів та витрат діяльності не враховується (Концептуальна основа фінансової звітності: IASB, 2010). Це підтверджує той факт, що операції з обміну корпоративних прав на внески учасників не впливають на доходи чи витрати господарського товариства.

У статті 14 п. 14.1 Податкового кодексу України наведено визначення понять, які стосуються безпосередньо оподаткування корпоративного права (корпоративних відносин), зокрема:

- відчуження майна – будь-які дії платника податків, унаслідок вчинення яких такий платник податків у порядку, передбаченому законом, втрачає право власності на майно, що належить такому платнику податків, або право користування (п.п. 14.1.31);

- дохід з джерелом походження з України – будь-який дохід, отриманий резидентами або нерезидентами, у тому числі від будь-яких видів діяльності на території України, доходи у вигляді:

а) процентів, дивідендів, роялті та будь-яких інших пасивних (інвестиційних) доходів, сплачених резидентами України;

б) доходів від продажу рухомого та нерухомого майна, доходів від відчуження корпоративних прав, цінних паперів, у тому числі акцій українських емітентів (п.п. 14.1.54);

- інвестиції – господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на:

б) фінансові інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів, які поділяються на: прями інвестиції - господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою; портфельні інвестиції – господарські операції, що передбачають купівлю цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому або біржовому товарному ринку (п.п. 14.1.81);

- пов'язані особи – юридична та/або фізична особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють, з урахуванням таких критеріїв:

а) для юридичних осіб: одна юридична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами іншої юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків; одна і та сама особа юридична або фізична особа безпосередньо та/або опосередковано володіє корпоративними правами у кожній такій юридичній особі у розмірі 20 і більше відсотків;

б) для фізичної особи та юридичної особи: фізична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків (п.п. 14.1.159) (Податковий кодекс України, 2010).

Розділом IV статтю 162 ПКУ визначено, платником податку є фізична особа – резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи; а також фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні. Базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід, з урахуванням особливостей. До загального місячного (річного) оподаткованого доходу платника податку включається інвестиційний прибуток від проведення платником податку операцій з цінними паперами, деривативами та корпоративними правами, випущеними в інших, ніж цінні папери, формах.

Ставка податку на пасивні доходи до бази оподаткування встановлюється у таких розмірах: 5 відсотків – для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих резидентами – платниками податку на прибуток підприємств; у половинному розмірі ставки, встановленої п.

167.1 статті 167, (9 відсотків) – для доходів у вигляді дивідендів по акціях та корпоративних правах, нарахованих нерезидентами та суб'єктами господарювання, які не є платниками податку на прибуток підприємств (Податковий кодекс України, 2010).

Статтю 196 п. 196.1 п.п. 196.1.6 визначено, що не є об'єктом оподаткування податком на додану вартість (ПДВ), виплата дивідендів у грошовій формі або у вигляді цінних паперів, які здійснюються емітентом. ПДВ також не нараховується при поверненні майна учаснику, якщо до статутного капіталу вносили не саме майно, а право на користування ним (Податковий кодекс України, 2010).

Перехідними положеннями Податкового кодексу України з 2014 року введено новий податок – військовий збір. Об'єктом оподаткування визначено виплати пов'язані з трудовими та цивільно-правовими відносинами зі ставкою 1,5 відсотки у всіх випадках. З 2015 року база оподаткування значно розширена, зокрема до місячного (річного) оподаткованого доходу включені доходи від операцій з майном, пасивні доходи (дивіденди) тощо.

Проведені дослідження законодавства України дозволяють стверджувати, що воно не відповідає сучасним вимогам та законодавству ЄС. Тому що у статті 15 Договору про Європейський Союз закріплено, що важливою умовою для зміцнення економічних зв'язків між Україною та Співтовариством є зближення існуючого та майбутнього законодавства України з законодавством Співтовариства (Договір про Європейський Союз, 2007). Сьогодні Україна постійно проводить роботу з достосування свого законодавства до вимог ЄС. Тому ми вважаємо, що врегулювання невідповідностей приведе до прозорості в сплаті податків, детінізації української економіки та налагодженню тісних та взаємовигідних стосунків з країнами Європейського Союзу.

Висновки. Підсумовуючи проведене дослідження необхідно зробити висновок про те, що аналіз міжнародних практик оцінювання податкових розривів в економіці та законодавства України щодо сфери корпоративних відносин показує, що адаптація законодавства та розглянутих методик до особливостей сучасної податкової системи України приведе до детінізації економіки та збільшення податкових надходжень. Подальші розвідки будуть направлені на покращення методології обрахунків податкових розривів в економіці країни.

Список використаної літератури:

1. Civil Code of Ukraine: Law of Ukraine of January 16, 2003, No. 435-IV. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page4>. (Accessed 05/10/2019).
2. Conceptual Basis for Financial Reporting: IASB. Standard dated 01.09.2010, IASB. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009/page2. (Accessed 05/10/2019).
3. Corporate Law 2016: Record-breaking Reforms (2016). *Legal newspaper*. No. 45 (543). P. 30-31.
4. Economic Code of Ukraine: Law of Ukraine of January 16, 2003, No. 436-IV. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page7>. (Accessed 05/10/2019).
5. Filho M.M. (2014) Tax Losses and Tax Gaps: Identification Opportunities. *Bulletin of the Odessa I.I. Mechnikov National University*. Volume 19. Issues 5-6. P. 115–120.
6. Gemmill N., Hasseldine J. (2012). The tax gap: a methodological review. *Advances in Taxation*. P.203–231.
7. Hamilton S. (2015) Regulatory compliance, cases election and coverage – calculating compliance gaps. *Journal of Tax Research*. Vol. 13. № 2, P. 616–673.
8. Limited liability and subsidiary companies. Law of Ukraine dated 06.02.2018 № 2275-VIII. Available at: <http://www.golos.com.ua/article/300823>. (Accessed 05/10/2019).
9. Schwabi, KI, Zadorozhnyia, LA (2018) International practice of estimating the tax gap from personal income tax. *Scientific notes of the Ostroh Academy National University. The Economy Series* (9 (37)). P. 174-178.

10. Tax administration 2017: Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies. OECD Publishing. 2017. 380 p.
11. Tax administration processes in Ukraine have been evaluated using the TADAT method. Available at: <https://goo.gl/kiEvhK> (Accessed 10/05/2019).
12. Tax Code of Ukraine: Law of Ukraine dated 02.12.2010 № 2755-VI. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page3>. (Accessed 05/10/2019).
13. Treaty on European Union. International Document of 07.02.1992 Available at: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_029. (Accessed 05/10/2019).
14. Vdovichenko AM, Zubritsky AI (2013) Tax Gaps: Theory and Possibilities of Implementation in Ukraine. *Economy and the state*. No. 8. P. 17–21.
15. Warren N., McManus J. (2007). The Impact of Tax Gap on Future Tax Reforms. *The Australian Economic Review*. Vol. 40. № 2. P.200–207.

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

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

Corporate legal relations and tax gaps: the theoretical approach

The article analyzes the international practice of using tax gap assessments, particularly in Australia, Canada, the United Kingdom, the United States of America, Sweden and others. It has been found that this indicator is considered as a derivative of the level of tax culture of enterprises, organizations and citizens of the country and is characterized by a low level of tax gap.

It has been established that the main basic component of determining the size of the tax gap in developed countries is the universal income declaration and financial disclosure. It is determined that corporate rights are subject to taxation. The analysis of the Ukrainian legislation is carried out and it is concluded that the current legislation of Ukraine does not meet the modern requirements and the legislation of the EU. Article 15 of the Treaty on European Union stipulates that an important condition for strengthening economic ties between Ukraine and the UE is the approximation of the existing and future legislation of Ukraine to the legislation of the EU. Ukraine will take measures to ensure that its legislation is gradually brought into harmonization with the EU laws. Such legislation also includes legislation governing the recognition, assessment, accounting and taxation of corporate rights.

It is concluded that at the state level it is necessary to implement an effective financial disclosure and auditing system to reduce tax gaps in the corporate rights sector.

Key words: taxation, tax gap, corporate rights, corporate legal relations.

Дата надходження до редакції: 15.10.2019 р.

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ 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 інструменти фінансового ринку та їх класифікацію в умовах цифровізації суспільства, зокрема проаналізовано та уточнено дефініцію «фінансовий інструмент», «цифровий фінансовий інструмент», оцінено та побудовано модель інструментальної класифікації фінансового ринку за його сегментами.

Ключові слова: інструменти фінансового ринку, класифікація інструментів фінансового ринку в умовах цифровізації суспільства, фінансовий інструмент, цифровий фінансовий інструмент, модель інструментальної класифікації фінансового ринку за його сегментами.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.2>

Постановка проблеми. В світовому фінансовому просторі, набувають розповсюдження, процеси глобалізації та цифровізації, основною передумовою, яких є забезпечення фінансового ринку ефективними інструментами. Розвиток економіки України, залежить від належного функціонування національного фінансового ринку, відповідна тенденція формуватиметься в разі створення оптимальної системи взаємозв'язків, щодо обігу якісних фінансових інструментів. Тому, проблематика розвитку фінансово-економічних процесів, за умови забезпечення якісного інструментарію фінансового ринку, потребує дослідження їх сучасних проявів, сутнісних та класифікаційних ознак.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Вивченню питань фінансових інструментів, зокрема цифровізації (окремі автори) займались: Н. Негропonte, Ю. Колобов, В. Міщенко, С. Науменкова, І. Абрамова, Л. Шкварчук тощо, проте незважаючи на існуючу кількість публікацій за науковою тематикою, питання інструменти фінансового ринку та їх

класифікація в умовах цифровізації суспільства не достатньо досліджені та потребують подальшого розвитку.

Постановка завдання. Мета дослідження – дослідити та побудувати модель інструментальної класифікації фінансового ринку за його сегментами. Методика (методологія) дослідження – для уточнення та побудувати моделі інструментальної класифікації фінансового ринку, застосовано системний, комплексний, синергетичний, кібернетичний підходи, методи групування, аналізу, синтезу, моделювання, абстрактно-логічний.

Виклад основного матеріалу. Світова цифрова фінансіалізація охоплює економічні процеси, зокрема об'єкти, інструменти фінансового ринку. Слушно, уточнити фінансові інструменти та їх класифікацію в цифрових умовах.

Вчені, застосовують різні підходи для розкриття сутності поняття «фінансовий інструмент» табл.1.

Таблиця 1

Літературний аналіз дефініції «фінансовий інструмент»

Вчений	Сутність поняття «фінансовий інструмент»	Науковий підхід
Ю. Колобов, В. Міщенко, С. Науменкова	будь-який контракт, в результаті якого створюється фінансовий актив, відповідно у одного суб'єкта господарювання та фінансового забор'язання у іншого суб'єкта господарювання [2, с. 456]	Нормативний
О. Сохацька	інструменти, що забезпечують отримання доходу, а також діють, як цінні папери та контракти [4, с. 684]	Інструментально-функціональний
Д. Дема, І. Абрамова, Л. Недільська	різні фінансові контракти, що обертаються на ринку і мають свою грошову вартість та за допомогою яких проводяться операції на фінансовому ринку [1, с. 27]	Нормативно-ринковий
Л. Шкварчук	специфічний актив, що представляє вимоги його власника на отримання фінансової винагороди в майбутньому [5, с. 34]	Інструментально-нормативний
Я. Петраков	фінансові документи, що призводять до зростання обсягів грошових коштів і отримання кумулятивного прибутку реципієнтами, продуцентами [3, с. 237]	Нормативно-функціональний
Я. Дропа	продукт фінансового ринку у вигляді договору, для отримання прибутку від фінансової операції, або залучення фінансових ресурсів [4, с. 684]	Нормативно-інструментальний
В. Клименко	контракти, які визначають права, вимоги, участь, щодо отримання доходу в майбутньому [6, с. 15]	Нормативний
В. Оспіщев	інструменти, що обертаються на ринку [8, с. 362-363]	Ринковий
О. Зайцев	документи фінансових взаємовідносин, щодо участі у фінансових операціях; засоби для виконання завдань фінансової політики [10, с. 10]	Нормативно-інструментальний
С. Еш	інструмент передачі фінансових ресурсів між учасниками ринку [7, с. 37]	Інструментальний
В. Шелудько	не речові активи, щодо законних вимог їх власників на отримання майбутнього грошового доходу [9], [7, с. 36-37]	Інструментально-нормативний
І. Боярко, Л. Гриценко	документи, що мають грошову ціну та можуть придбаватися та продаватися з економічною вигодою [11, с. 261]	Нормативно-ринковий

*Джерело: власне дослідження

Найбільш вживаним науковим підходом є нормативно-інструментальний. Проте, авторські тлумачення та нормативно-правові акти не зміщують комплексно, системно, з урахування сучасних суспільних тенденцій, щодо розкриття терміну. Тому, виникає необхідність уточнити сутність поняття «фінансовий інструмент», «цифровий фінансовий інструмент».

Отже, фінансовий інструмент – це економічна категорія, що зміщує компонентою економіко-правових взаємовідносин суб'єктів фінансового ринку для отримання кумулятивного фінансового ефекту від проведених операцій.

Цифровий фінансовий інструмент – це фінансово-кібернетична категорія, що формується, обертається в кіберпросторі, має не директивну, економіко-правову цінність та забезпечує цифровий фінансовий ефект суб'єктам цифровізованого фінансового ринку.

В свою чергу, науковці розкриваючи різні ознаки, класифікаційних елементів, щодо розкриття видів фінансових інструментів табл.2. Проте, комплексність, системність, врахування цифровізації суспільних процесів, на належному рівні, в дослідженнях класифікації фінансових інструментів не прослідковується.

Таблиця 2

Аналіз літературної класифікації фінансових інструментів

Ознаки, класифікаційні елементи	Я. Дропа	Д.Дема, І. Абрамова, Л. Недільська	Р. Артюнян	О. Зайцев	В. Клименко	Я. Петраков	Л. Шкварчук	О. Близнюк В. Оспіщев, Л. Лачкова	І. Боярко, Л. Грищенко	Ю. Колобов, В. Міщенко, С. Науменкова
За секторами фінансового ринку (за різними авторськими компонентами)				+	+		+	+	+	
За видом фінансового зобов'язання						+	+	+		
За основними та похідними інструментами		+	+		+					
За видами обліку						+	+			
За строком обігу								+		
За видом гарантій							+	+		
За видом ризику							+	+		
За видом значущості							+	+		
За видом державних інструментів	+									
Інші	+						+			+

*Джерело: власне дослідження

Вченими, найбільш вживано, такий поділ класифікаційних елементів фінансових інструментів, як: за секторами фінансового ринку (за різними авторськими компонентами); за видом фінансового зобов'язання; за основними, а також похідними інструментами. Однак, такі класифікації, потребують уточнення, в комплексно-цілісному, системному, синергетичному аспектах.

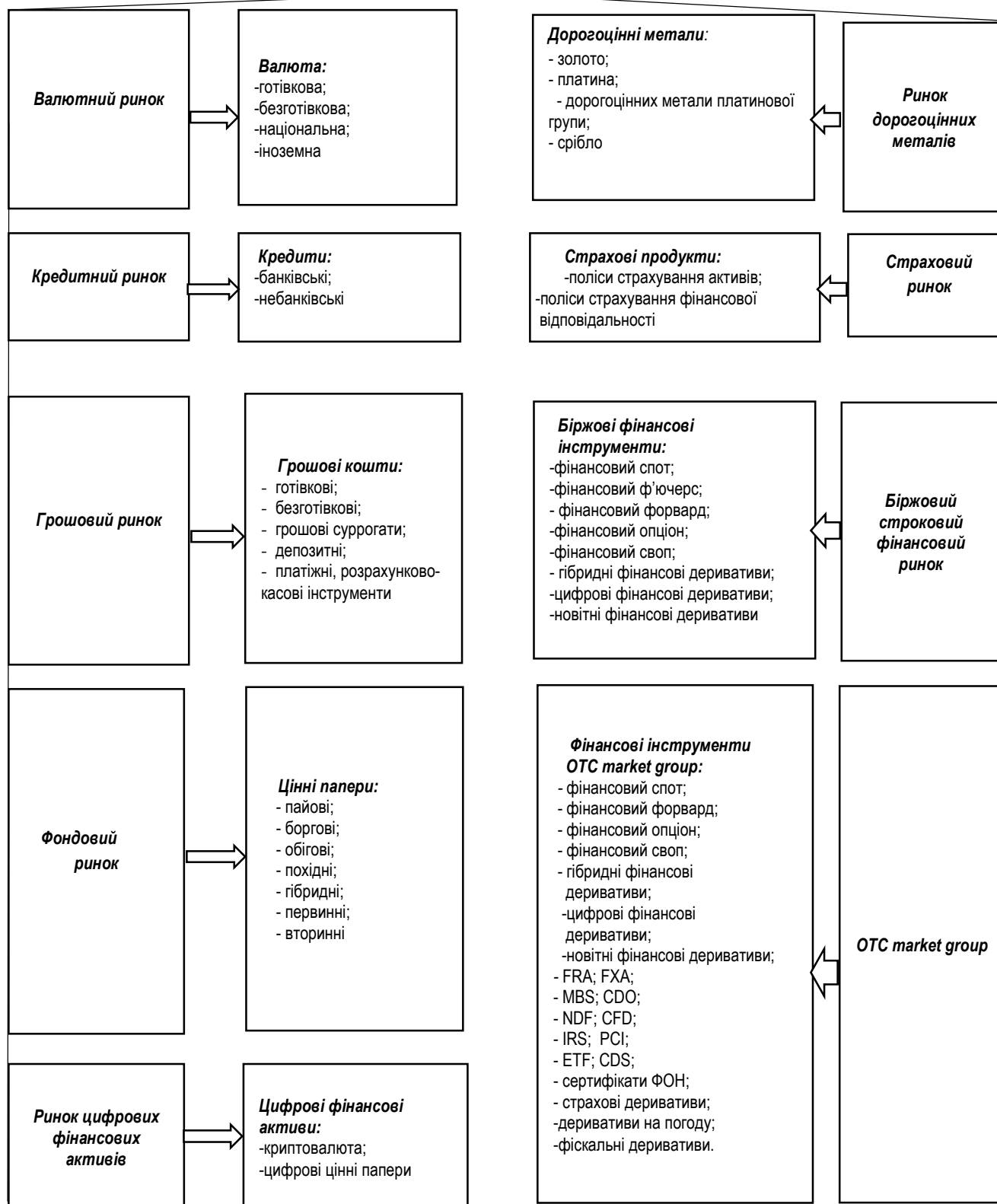
Існує необхідність уточнення класифікації фінансових інструментів основних сегментів фінансового ринку, з урахуванням цифрових суспільних процесів.

Отже, дослідження функціонування структурних еле-

ментів фінансового ринку, сучасних тенденцій цифровізації суспільства, сутнісних та функціональних, особливостей характеристик фінансових інструментів, дозволило побудувати, уточнену модель класифікації інструментів фінансового ринку за основними його сегментами (рис.1): валютним, кредитним, грошовим, фондовим, страховим, ринком цифрових фінансових активів, дорогоцінних металів, ОТС, біржовим строковим фінансовим ринком.

Така модель, слугує уточненою прикладною схемою суб'єктно-об'єктних економічних відносин на фінансовому ринку.

**Модель інструментальної класифікації
фінансового ринку за його сегментами**



*Джерело: власна розробка

Рис.1. Модель інструментальної класифікації фінансового ринку

Висновки. Фінансові інструменти, слугують, забезпеченням виконання функцій фінансового ринку, а отже задоволенням економічних потреб фінансових суб'єктів, що впливає на підвищення рівня ділової активності та привабливості національного фінансового сектору на світовій арені. Тому, від їх актуальності і розробленості залежить розвиток, інноваційність та інтеграційність вітчизняних фінансових процесів в світовий простір.

Список використаної літератури:

1. Дема Д.І. Фінансовий ринок: навч. посіб. / Д.І. Дема, І.В. Абрамова, Л.В. Недільська. - Житомир: ЖНАЕУ, 2017. - 448 с.
2. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. - К.: ЦНД НБУ, 2011. - 504 с.
3. Петраков Я.В. Фінансові інструменти: сутність та класифікація // Науковий вісник Полісся. Фінанси. Банківська справа/Я.В. Петраков-3.-2016.- С.235-240.
4. Дропа Я.Б. Гроші фінанси і кредит // Журнал МНУ ім. В.О. Сухомлинського/ Я.Б. Дропа -16.- 2017. - С. 682-687.
5. Шкварчук Л.О. Фінансовий ринок : навч. посіб. / Л. О. Шкварчук. — К.: Знання, 2013. - 382 с.
6. Клименко В.В. Фінансовий ринок: навч. посіб. / В.В. Клименко, Л.М. Акімова, Л.М. Докієнко. – К.: ЦУЛ, 2015. - 358 с.
7. Еш С.М.Фінансовий ринок: навч. посіб. / Еш С.М. - К.: ЦУЛ, 2011.-528 с.
8. Крутова А.С. Фінанси: навч. посіб. / Крутова А.С., Близнюк О.П., Лачкова Л.І. та ін. – Х.: Лідер, 2013. - 560 с.
9. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: навч. посіб./ Шелудько В.М.-К.: Знання-прес, 2003. - 535 с.
10. Зайцев О.В. Основи фінансового інструментарію: підруч. / О.В. Зайцев. - Суми: СДУ, 2016. - 523 с.
11. Боярко І. М. Інвестиційний аналіз: навч. посіб. / Боярко І. М., Гриценко Л. Л. - К.: ЦУЛ, 2011. - 400 с.
12. Кравченко А.С. Сутність дефініції «фінансовий дериватив» та їх обіг на біржовому фондовому ринку// Науковий вісник НУБіП / Кравченко А.С.- 2018. - Вип.284.- С.104-109.

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

Financial market instruments and their classification in the conditions of digitalization of the society

Financial market instruments and their classification in the conditions of digitalization of society are investigated, in particular the definition of «financial instrument», «digital financial instrument» is analyzed and refined, the model of instrumental classification of the financial market by its segments is evaluated and constructed.

Key words: *financial market instruments, classification of financial market instruments in the conditions of digitalization of society, financial instrument, digital financial instrument, model of instrumental classification of financial market by its segments.*

Дата надходження до редакції: 25.11.2019 р.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ВИРОБНИЦТВА ЕНЕРГІЇ З ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Лозинська Інна Віталіївна

доктор економічних наук, доцент
Сумський національний аграрний університет (м.Суми, Україна)
ORCID: 0000-0002-8038-8484
innalozynska@gmail.com

Скрипник Денис Михайлович

аспірант
Сумський національний аграрний університет (м.Суми, Україна)

Скрипник Олена Андріївна

аспірантка
Сумський національний аграрний університет (м.Суми, Україна)

Стаття розкриває актуальні питання запровадження енергетичного ринку з урахуванням європейських вимог. Для підвищення інвестиційної привабливості запропоновано застосовувати державні механізми підтримки: спеціальні пільгові тарифи, вищі за середньоринкові ціни на електроенергію, податкові, митні пільги, пільги з приєднання об'єктів до електричних мереж, квотні механізми, серед яких стандарти портфелю відновлюваних джерел енергії, зелені сертифікати та інше. Спрямовані такі заходи державної підтримки на створення конкуренції на ринку відновлювальної енергетики та зниження вартості електроенергії для кінцевого споживача.

Ключові слова: державна підтримка, відновлювальна енергетика, зелені тарифи

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.3>

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Питання енергетичної безпеки на сьогодні для України є ключовою. Залежність від енергоресурсів країни-агресора змушує шукати нові шляхи забезпечення економіки енергоресурсами. Використання традиційного для України вугілля відходить на другий план через високу собівартість та значну шкоду навколишньому середовищу. Саме тому актуальності набуває використання відновлювальних джерел енергетики, які, незважаючи на те, що досить довго перебувають вже на енергетичному ринку країни, досі не змогли відвоювати собі значну частку популярності (у 2018 році лише 2% всієї генерації становить частка енергії виробленої з відновлюваних джерел, а її вартість – близько 9% на енергоринку). Ускладнюється їхня позиція законодавчо невизначеністю, через що будь-який форс-мажор досить чутливо позначається на ситуації. Ринок потребує значної державної підтримки та впровадження реальних реформ для зміцнення лібералізації та органічного входження до архітектури європейського енергетичного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ефективності використання нетрадиційних джерел енергії присвячені праці Кузьміної М. М., Волошина О. Л., Суходолі О. М., Шевцова А., Земляного М, Рязузової Т. Але всі вони позбавлені комплексності в питаннях державної підтримки виробництва і використання енергії з відновлювальних джерел.

Мета дослідження. Метою дослідження є упорядкування заходів державної підтримки розвитку виробництва в Україні енергії з відновлювальних джерел з урахуванням існуючих передумов.

Виклад основного матеріалу дослідження. У міжнародній практиці вже сформований механізм державної підтримки виробництва енергії з відновлювальних джерел. Нашому ж Уряду ще доводиться приймати політичні рішення щодо упорядкування даної сфери. Тому, вважаємо, доцільно

було б звернути увагу на найбільш розповсюджені схеми підтримки:

- *Встановлення спеціальних стимулюючих тарифів на виробництво енергії з мінімальним екодеструктивним впливом, так звані «зелені» тарифи*

Суть полягає в тому, що державою встановлюються спеціальні тарифи викупу виробленої енергії з відновлювальних джерел, які є вищими за звичайні та стимулюють виробника до мінімізації екодеструктивного впливу, тобто зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. При цьому держава гарантує наступні переваги:

- державні гарантії щодо забезпечення мінімальних розмірів «зелених» тарифів на визначений договором термін;
- безперешкодний доступ до виробників електроенергії з відновлювальних мереж до енергетичних мереж;
- прозорість процедури визначення тарифу для кожної категорії виробників електроенергії з відновлюваних джерел.

Серед видимих позитивних моментів неможливо відзначити і недоліки «зелених» тарифів. Одним з них є значне підвищення ціни електроенергії для кінцевих споживачів, через що даний сегмент для забезпечення стабільного розвитку потребуватиме державних дотацій.

Окрім того, уряду слід знизити бар'єри для виходу товаровиробнику на ринок, що сприятиме плануванню та контролю ситуації на енергоринку. Практика доводить, що всі країни, які запровадили «зелені» тарифи, збільшили позитивний баланс енергоринку від 10 до 30% [1].

- *Встановлення квот чи іншого «портфелю обмежень»*

Такий набір заходів визначає регулювальну функцію держави. Сутність такого інструменту полягає в тому, держава встановлює мінімальну частку електроенергії з відновлюваних джерел, що має бути не лише вироблена, але і використана всіма групами споживачів. За невиконання взятих

на себе зобов'язань щодо виконання правил ринку на кожну із сторін-учасників можуть бути накладені штрафні санкції. Найбільш вдалим прикладами застосування систем квотування є Швеція і Норвегія [2].

• *Видача торгових сертифікатів на «зелену» електроенергію*

Такий механізм державної підтримки найчастіше застосовується разом із введенням квотування електроенергії. Так, товаровиробник, купуючи подібний сертифікат, бере на себе зобов'язання поставити на ринок визначену кількість «зеленої» електроенергії. Якщо ж він перевищить видану йому квоту, то змушений буде заплатити штраф або шукати іншого гравця, який ще не використав свій ліміт.

• *Система чистого вимірювання «Net metering»*

Система чистого виміру застосовується для власників невеликих об'єктів виробництва енергії з відновлювальних джерел. «Чистим» вважається надлишок між виробленою і спожитою електроенергією. Так, лічильники електроенергії реєструють спожиту та вироблену споживачами електроенергію. Якщо спожитої електроенергії виявиться більше, споживач сплачує відповідну різницю між виробленою і спожитою електроенергією. Якщо ж навпаки, виробленої електроенергії буде більше, споживач може отримати відповідну оплату за надлишок проданої ним електроенергії [3].

На системі чистого вимірювання побудовані диференційовані тарифи для споживачів електроенергії (денний, нічний), тому час використання є досить важливим для енергії з відновлювальних джерел. Наприклад, генератор на основі сонячної енергії виробляє електрику, здебільшого, протягом дня, в той час, як вночі вироблення близька до нуля. Такі системи стимулювання вдало реалізовані в Каліфорнії (США), Марокко та Бразилії [4].

Важливою гарантією інвестування в «зелену» електроенергетику є *PowerPurchaseAgreement* (з англ. "договір купівлі електроенергії"). PPA в розумінні країн Євросоюзу, США, деяких країн Азії – це особливий довгостроковий договір купівлі-продажу електроенергії, в якому передбачені умови постачання електричної енергії на майбутнє (обсяги, ціна, відповідальність тощо). Перевага цього інструменту полягає в тому, що вже на початкових стадіях інвестиційного проекту, тобто до фактичного завершення будівництва об'єкта електроенергетики, проект може бути забезпечений договірними відносинами з майбутнім покупцем. У свою чергу, це гарантія для інвестора, що його продукція буде викуплена [4].

До інших методів державної підтримки розвитку виробництва енергії з відновлюваних джерел можна віднести:

- повне державне фінансування та експлуатація об'єктів виробництва відновлювальної енергії, що практикується в Бразилії та Китайській Народній Республіці;

- побудова та введення в експлуатацію електростанцій через процедуру відкритих торгів, переможець яких отримує 100% державну компенсацію. Такий досвід є в Єгипті та Марокко.

- різноманітні пільги та %-ставка оподаткування на перші 5 років експлуатації, як наприклад в Італії.

Україна також має позитивні приклади впровадження міжнародного досвіду в енергетичне законодавство. Так, наприклад, держава забезпечує:

- найвищий на сьогоднішній день серед країн Європи тариф на електроенергію, отриману з енергії сонячного випромінювання об'єктами електроенергетики, – 0,16 євроценти за квт/год і 0,12 євроценти за квт/год в Німеччині – країні-лідери в галузі сонячної енергетики, де за рахунок відновлюваної «дружньої до навколишнього середовища» енергетики у 2018 році було покрито 86,5% потреб ринку. І це незважаючи на те, що податок на виробництво електроенергії з відновлюваних джерел у 2015-2016 роках складав 54%, а з 1 січня 2017 року зріс до 78% від тарифу;

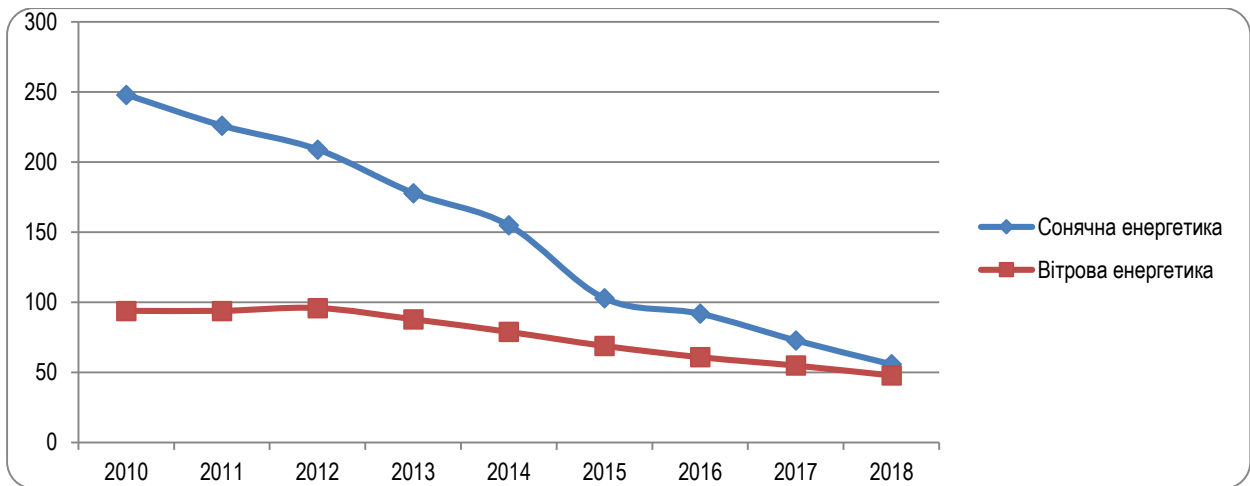
- компенсацію 10% вартості українського обладнання, встановленого для енергомодуля;

- гарантований викуп за «зеленим» тарифом всієї електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел.

Але на фоні позитиву від державної підтримки слід відзначити і декілька підводних каменів. Так, наприклад, "зелений" тариф законодавчо прив'язаний до курсу євро. Це було зроблено у 2013 році з метою захисту інвесторів від інфляційних ризиків. Але на сьогоднішній день він вже не відображає реальну вартість капітальних витрат. Відбулося це внаслідок значного здешевлення вартості виробленої електроенергії через засилля дешевого обладнання з Китаю.

Тому в уряді виникла необхідність зміни підходів до державної підтримки виробництва електроенергії з відновлюваних джерел. Тому законопроектом №8449-д «Проект Закону про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії» [5] заплановано знизити на 10% «зелений» тариф на вітрову електроенергію, та на 25% - на сонячну, що є безперечно позитивним для кінцевих споживачів, але не для виробників.

Ще одне запропоноване згідно законопроекту нововведення – продаж виробленої електроенергії на аукціонах, що визначатимуть переможця за єдиним критерієм – мінімальною ціною. За даними Міжнародної Агенції з відновлюваних джерел енергії IRENA (International Renewable Energy Agency), введення подібних аукціонів в США знизило вартість електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел, в 5 разів (рис.1).



Джерело: [6]

Рис.1. - Середні ціни на електроенергію для СЕС та ВЕС за результатами аукціонів у 2010-2018 роках, долл.США/МВт

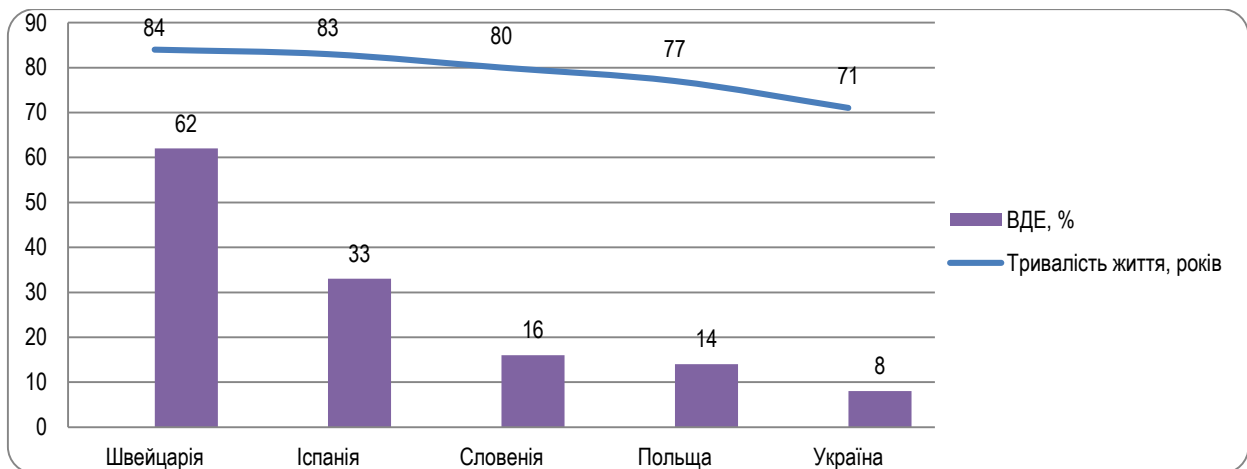
Очевидно, що зазначені нововведення суттєво вплинуть на енергоринок України. Не виключено, що такі зміни виявляться позитивними в плані створення більшої конкуренції серед виробників електроенергії, що, в свою чергу, призведе до зниження вартості електроенергії для кінцевого споживача. Водночас стверджувати, що всі ці зміни матимуть позитивний вплив, досить важко. Вже зараз ми вбачаємо певні недоліки запропонованих змін [7].

Усі нововведення, над якими працює уряд, мають збалансовувати інтереси всіх учасників енергоринку. Так, наприклад, виробництво електроенергії з відновлюваних джерел має нести додаткову соціально значущу додану вартість. Так,

наприклад, зелена енергетика несе мінімальний екодеструктивний вплив на довкілля.

Проведені численні дослідження свідчать, що існує певна кореляційна залежність між тривалістю життя населення та екологічною ситуацією в країні. Одним з критеріїв екодеструктивності є частка в структурі енергобалансу енергії, отриманої з відновлюваних джерел та агрегована оцінка екологічної ефективності.

Серед країн Західної Європи на першому місці за тривалістю життя перебуває Швейцарія, де люди в середньому живуть довше за українців на 13 років. Частка ВДЕ в структурі енергобалансу становить 62% (рис.2).



Джерело: власні дослідження

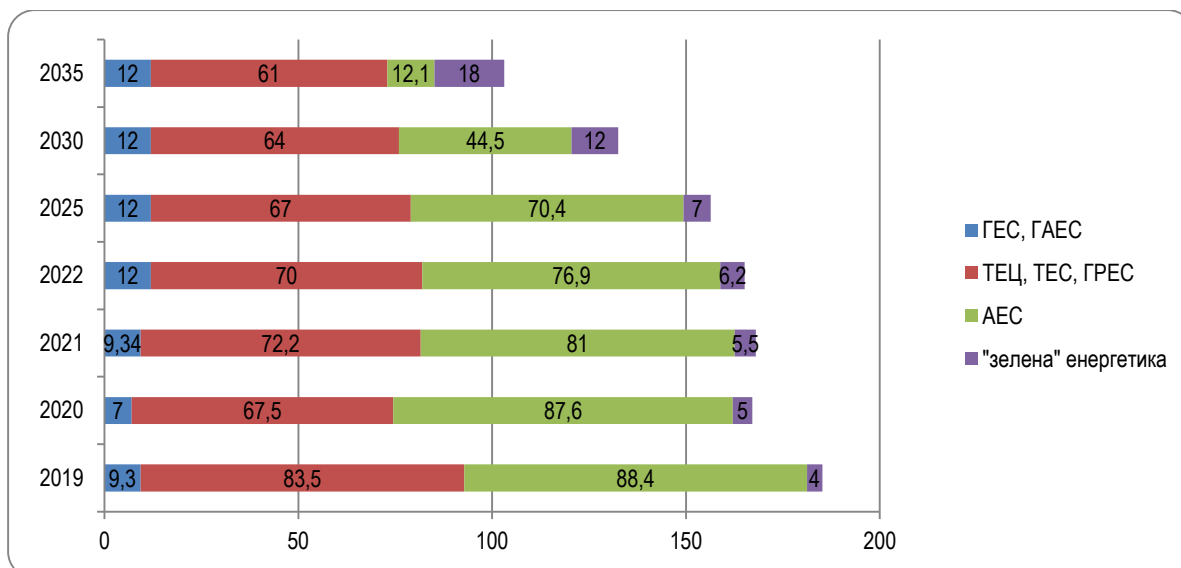
Рис.2. - Кореляція показників тривалості життя в різних країнах з показниками частки ВДЕ, 2018 рік

Отже, спостерігаємо зворотню залежність між тривалістю життя населення країни та відсотковою часткою в економіці виробництва екологічно прийнятної для довкілля енергетики. Таку залежність підтверджує той факт, що в Україні майже 70% в структурі енергобалансу належить вугільній енергетиці. Вона є найбільшим емітентом вуглецю, що спричиняє зміни клімату та погіршує здоров'я людей.

З іншого боку, інвестиції в відновлювану енергетику є

вже такими дорогими, як на початку 2000-х. За 2015-2018 роки було залучено близько 1 млрд дол інвестицій та введено 958 МВт потужностей відновлюваної енергетики. У 2018 році інвестиції у цю галузь становили близько 500 млн дол. [7].

Очевидно, що "зелені" інвестиції в найближчі роки можуть стати пріоритетними напрямками для економіки України (рис. 3).



Джерело: [6]

Рис.3. - Прогноз потужностей української енергетики до 2035 року, млрд.кВт-год

Та, незважаючи на позитивні тенденції, залишаються й проблеми, яких необхідно позбутися ще в зародку. Зокрема, потрібно знизити регуляційний вплив НКРЕКП і провести передбачену законом реформу українського ринку електроенергії.

Висновки. Узагальнюючи, можна сказати, що майбутнє української енергетики — за відновлюваними джерелами енергії. Наскільки віддаленим виявиться це майбутнє для України, цілком залежить від стратегічної грамотності, прозорості й передбачуваності правил гри, які встановлює держава.

Список використаної літератури:

1. Шевцов А., Земляний М, Рязова Т. 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.
2. Кузьміна М. М. Форми інвестування у відновлювану енергетику / М. М. Кузьміна // Економіка та право. - 2017. - № 2. - С. 112-121.
3. Волошин О. Л. Механізми державного регулювання розвитку альтернативної енергетики в Україні: дис. канд. наук з державного управління/ О. Л. Волошин. - Київ, 2015. - 194 с.
4. Майсснер Ф. Розвиток відновлюваних джерел енергії в Україні: потенціал, перешкоди і рекомендації щодо економічної політики / Ф. Майсснер, Ф. Укердт. – Берлін: BE Berlin Economics GmbH., 2010. – 42 с.
5. Проект «Закону про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електричної енергії з альтернативних джерел енергії» від 08.12.2018р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/03/13/645847/>
6. IRENA <https://www.irena.org/publications/2019/Dec/Renewable-energy-auctions-Status-and-trends-beyond-price>
7. Домбровський О. "Зелений" тариф. Кінець ери дорогої енергетики для України / О.Домбровський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/03/13/645847/>
8. Статистичний щорічник Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics>

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

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

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

State support for renewable energy production

The article addresses the current issues of energy market introduction according to the European requirements. To increase investment attractiveness, state support mechanisms propose: special preferential tariffs, higher than average market prices for electricity; tax; customs privileges; privileges for connection of facilities to electricity grids; quota mechanisms, such as the standards of the renewable energy, green certificates etc. Such state support measures are aimed for creating competition in the renewable energy market and reducing the cost of electricity for the consumer.

Key words: state support, renewable energy, green tariffs.

Дата надходження до редакції: 12.11.2019 р.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 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 досліджено особливості формування інституційних механізмів забезпечення бюджетної політики розвитку територій в Україні. Дано визначення бюджетної політики розвитку територій зі сторони інституційного підходу. Розглянуто інтерпретацію основних законів інституційної архітектури бюджетного процесу, а саме: закони рівноваги, усереднювання та структуризації. Представлено модель інституційної архітектури розвитку територій як системи, що розвивається, і опорними елементами якої виступають інститути та інституції. Досліджено основні складові інституційної архітектури бюджетної політики розвитку територій: система інститутів, інституційно-правове забезпечення, інституційно-організаційне забезпечення, адаптивні інструменти реалізації бюджетної політики. Визначено інституційні пріоритети бюджетної політики в межах визначених інституційних рівнів (Перший і найабстрактніший рівень пов'язаний з процесом "модернізації згори", коли держава визначає вектор соціально-економічного розвитку; Другим рівнем є "модернізація знизу", що передбачає активізацію базових і похідних інститутів).

Ключові слова: бюджетна політика, розвиток територій, інституційна архітектура, інститути, інституційне забезпечення.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.4>

Постановка проблеми. Дослідження бюджетної політики розвитку територій на основі застосування інституційного підходу потребує ретельного вивчення її інституційного забезпечення, особливо в умовах процесів фінансової децентралізації, адже сучасна економічна ситуація в Україні демонструє, що одним із найвпливовіших чинників, який відчутно гальмує розвиток країни, є інституційні деформації. Глибина сучасних проблем в економіці України потребує належного переосмислення сутності і значення бюджетної політики як на рівні держави загалом, так і в розрізі адміністративних територій, що й зумовлює необхідність запровадження упорядкованості механізмів функціонування відповідних інститутів та інституцій. Проголошена урядом наприкінці 2014 року реформа бюджетної системи, спрямована на децентралізацію бюджетних коштів, розподіл видаткових повноважень між рівнями публічної влади, джерел їх фінансування та забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів – це важливий крок до створення необхідних умов для децентралізації влади з одночасним забезпеченням європейських стандартів адміністративної та фінансової незалежності органів місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення змісту суспільних фінансів на основі методології інституціоналізму досліджувало зарубіжних вчених, а саме: Д. Норт, У. Нордхауз, П. Самуельсон, Дж. Стігліца та ін. Серед вітчизняних вчених дослідженням інституційних засад розвитку бюджетної політики займалися А. Гриценко та І. Чугунов, які стали засновниками наукової течії під назвою інституційна архітектура. Однак ряд процесів і на сьогодні залишається не відображеним, на що звертається увага у даній статті.

Метою статті є дослідження інституційного забезпечення бюджетної політики розвитку територій.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні, як і у попередні роки, питання інституціоналізації бюджетної політики в Україні характеризується актуальністю, а також посиленою увагою в контексті децентралізаційних процесів. Відтак існує потреба поглибленого дослідження особливостей формування інституційних механізмів забезпечення бюджетної

політики розвитку територій в Україні.

Зі сторони інституційного підходу, бюджетна політика розвитку територій – це складна політико-правова і організаційно-економічна система, до якої входять: сукупність суб'єктів державної, регіональної та місцевої влади, інститути громадянського суспільства, органи бюджетного регулювання, ОТГ, громадські організації, розпорядники бюджетних коштів та інші зацікавлені суб'єкти, які здійснюють непрямо вплив на характер і спрямованість бюджетної політики; сукупність об'єктів бюджетної політики (відносини, пов'язані з формуванням, розподілом та використанням бюджетних ресурсів територій); сукупність інструментів влади (політичних, економічних), які можуть бути використані для підтримки належного прийняття рішень у сфері бюджетної політики; масив чинних законодавчих і нормативно-правових документів, який визначає пріоритети бюджетної політики розвитку територій; офіційні погляди стосовно принципів та механізмів, а також підходів до її формування і реалізації та ін.

Використовуючи інструментарій інституціональної теорії, слід зауважити, що бюджет, і політика розглядаються як інститути, які орієнтовані на результат і передбачають: правила, які регламентують зв'язок між бюджетуванням, ефективністю і результативністю виконавців; механізм примусу до виконання правил, які відповідають цій системі; механізм еволюційного розвитку (вдосконалення) бюджетної політики; здатність бюджетної політики сприяти фінансовій стабільності і соціально-економічному розвитку як держави загалом, так і її окремих територій, а також зниженню соціальної напруги і підтримці належного рівня життя громадян.

Таким чином, використання інституційного підходу до бюджетної політики розвитку територій вимагає дослідження системи норм, правил та законів, особливостей діяльності та взаємодії органів законодавчої, виконавчої влади, інших установ та визначення їх оптимального поєднання в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку держави. В рамках дослідження до питання формування і розвитку інституційних механізмів бюджетної політики варто підходити як до динамічної системи, що змінюється в процесі постійного

розвитку та адаптується до особливостей кожного окремого етапу соціально-економічного поступу держави. На нашу думку, інституційне забезпечення бюджетної політики розвитку територій розглядати з позицій сукупності основоположних інституцій, що визначають поведінку учасників бюджетного процесу, характер якої безпосередньо впливає на бюджетну політику розвитку територій, та інститутів, які мають забезпечити функціонування інституцій у процесах її формування та реалізації.

На думку І. Чугунова [1], з метою підвищення якісного рівня функціонування системи бюджетного регулювання доцільним є використання архітекtonіки як особливої науки, що досліджує загальні принципи побудови цілісних систем, у тому числі інституційних. Використовуючи інституційний підхід до дослідження бюджетної системи та бюджетного регулювання, науковець зазначає, що інституційна архітекtonіка бюджетної політики в системі державного регулювання включає систему правил, норм, законів, органів законодавчої й виконавчої влади, установ та їх оптимальне поєднання і співвідношення, за допомогою яких формуються та реалізуються стратегічні й тактичні цілі, спрямовані на забезпечення ефективного функціонування системи бюджетного регулювання та соціально-економічного розвитку країни. Досліджуючи інституційні аспекти бюджетної політики, Л. Лисяк характеризує інституційну архітекtonіку бюджетної політики як динамічну систему, здатну постійно розвиватися та адаптуватися до особливостей певного етапу розвитку суспільства, його економічної, політичної, соціальної систем.

За підходами, розробленими професором А. Гриценком [2], інституційна архітекtonіка є структурою інститутів, яку складають правила, норми, стереотипи, традиції, установи та інші соціальні утворення в їх співвідношеннях з суттю і загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи. У цьому визначенні відображені об'єктивні, внутрішньо властиві системі відносини, значення суб'єктів у перетворюючій діяльності та необхідність її побудови згідно з внутрішніми закономірностями системи.

Враховуючи викладені вище міркування, інституційну архітекtonіку бюджетної політики слід розглядати як сукупність певних інститутів та інституцій, які відображають стійкі, адекватні існуючому суспільному ладу, зв'язки між його підсистемами (стадіями).

У працях Т. Бугай [3] представлено інтерпретацію основних законів інституційної архітекtonіки бюджетного процесу, до яких, зокрема, можна віднести закони рівноваги, усереднювання та структуризації.

Змістовна сутність *закону рівноваги* полягає в тому, що усі елементи бюджетної політики рухаються в напрямку спокою відносно інших елементів чи перебувають в цьому стані. Реалізація цього закону чітко простежується в процесі формування бюджетної рівноваги, яка означає, що бюджетні видатки покриваються бюджетними доходами. У випадку перевищення видатків над доходами виникає бюджетний дефіцит, тобто у цьому випадку рівновага порушується. Стан бюджетної рівноваги не означає тільки рівновагу в арифметичному розумінні, а й у випадку бюджетного профіциту, бюджет перебуває у стані рівноваги. Тому формування збалансованого бюджету на різних рівнях публічного управління залишається однією з ключових проблем функціонування бюджетної політики.

Закон усереднювання є більш конкретною формою дії закону рівноваги та дає просторову і кількісну характеристику взаємодії однорідних елементів цілісної системи, які перебувають в постійному русі. Якщо рівновага сама по собі не містить просторових характеристик і фіксує лише рівність значень, то усереднювання за своєю суттю є просторовим і кількісним поняттям. Інституційна архітекtonіка бюджетної політики як держави, так і розвитку територій, аналогічно формується за середньозваженими параметрами, які визначаються необхідними (середніми) значеннями суспільного розвитку.

Закон структуризації – третій закон інституційної архітекtonіки бюджетної політики розвитку територій, який характеризує взаємозв'язок елементів, що мають внутрішні фактори розвитку і здатні об'єднуватися в певні цілісні утворення в межах більш широкій цілісності. Дія закону структуризації на практиці означає впорядкування бюджетних інституцій, їх взаємозв'язку з метою досягнення найкращих параметрів бюджетної політики розвитку територій в межах відповідного інституційно-організаційного та інституційно-правового забезпечення.

На основі викладеного вище представимо модель інституційної архітекtonіки розвитку територій як системи, що розвивається, і опорними елементами якої виступають інститути та інституції (рис. 1).

Інституційне забезпечення формується на рівні держави, регіону, міста, району, територіальної громади як представницька структура органів влади та управління. Її представляють також організаційні структури бізнесу, громадські організації, а також окремі громадяни (споживачі, постачальники ресурсів). Велике значення мають форми і способи їх впливу на економічні процеси. Сьогодні їх інституції тісно переплітаються, розвивається партнерство держави, бізнесу, громадянського суспільства.

Першою складовою інституційної архітекtonіки бюджетної політики розвитку територій є *система інститутів*, під якими представник "нового" інституціоналізму Д. Норт розуміє традиції, звичаї (неформальні норми) та закріплені у праві правила і норми (формальні правила і норми), що створюють рамкові обмеження функціонування певного типу економічної системи, її суб'єктів, моделі їх поведінки. Іншими словами, науковець розглядає інститути з позицій формальних правил, неформальних обмежень і механізмів їх примусового виконання.

На думку С. Онищенко [4], у сфері бюджетних відносин функціонують такі інститути: політико-правові інститути, пов'язані із забезпеченням громадянських і політичних прав громадян та економічних агентів, а також покликані сприяти ефективній взаємодії громадянського суспільства і правової держави; законодавчі інститути, які формують нормативно-правове й законодавче поле для економічного зростання і структурної модернізації економіки держави; соціальні інститути включають інститути, пов'язані із забезпеченням соціального, морально-етичного, психофізіологічного зростання людини в суспільстві. До таких важливих державних інститутів, передусім, слід віднести: освіту, охорону здоров'я, пенсійну систему тощо; економічні інститути які, власне, створюють передумови для економічного зростання держави та беруть безпосередню участь у структуризації бюджетного процесу (державне фінансування, оподаткування, митне регулювання тощо).

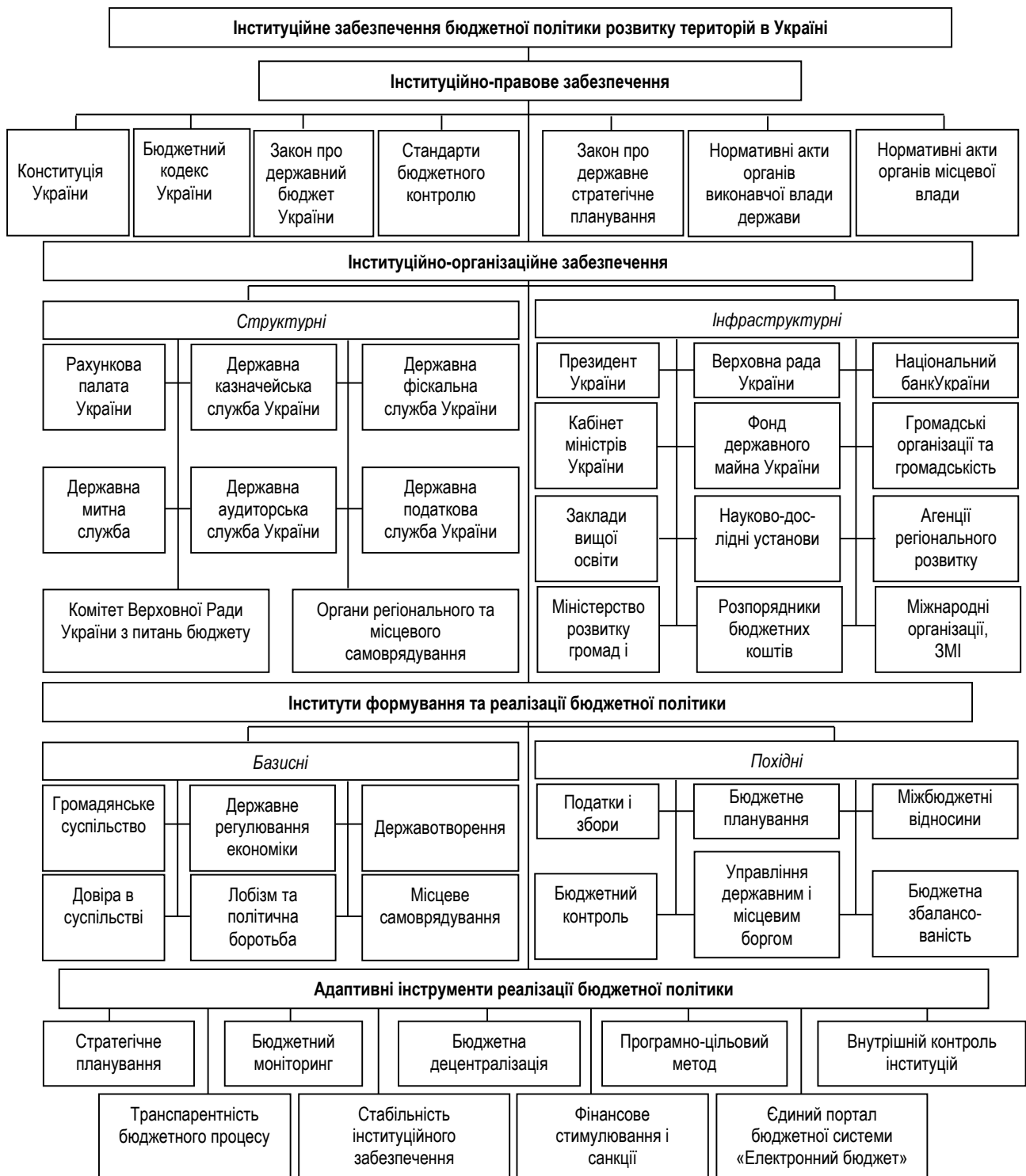


Рис. 1. Модель інституційної архітектури бюджетної політики розвитку територій в Україні

Бюджетна політика розвитку територій є невіддільною від існуючих у країні та на територіальному рівні інститутів, які утворюють певне інституційне середовище, що визначає відповідні фінансові відносини, які виникають внаслідок діяльності держави, місцевих органів влади й суб'єктів ринкового механізму. Держава і місцеві органи влади, спрямовуючи діяльність на вдосконалення базових інститутів економічного розвитку (власності, управління, праці), тим самим вибудовують підґрунтя для формування й реалізації ефективної бюджетної політики.

У поданій вище авторській моделі інституційної архітектури бюджетної політики розвитку територій в Україні зазначено базисні і похідні інститути.

Базисні інститути в структурі інституційного забезпечення бюджетної політики розвитку територій відображають сформовані в державі та на рівні окремих територій суспільно-економічні, політичні відносини, норми, стандарти розвитку, регламенти, які неминуче призводять до системних змін у структурі бюджетних відносин [5].

На основі базисних вибудовуються похідні інститути

бюджетного процесу: оподаткування, управління державним і місцевим боргом, міжбюджетних відносин, бюджетного планування, бюджетного контролю, бюджетної збалансованості тощо.

Функціонування суспільних інститутів істотною мірою визначається системою неформальних чинників (звичаї, традиції, кодекси, норми поведінки, культурні цінності), які пояснюють специфіку інституціональної структури конкретного суспільства. з боку зовнішнього середовища можливі різноманітні впливи на ефективність функціонування економічних систем. Ці зміни примушують суспільство постійно впроваджувати пошук нових дієвих суспільних інститутів.

Наступною складовою інституційної архітектоники бюджетної політики розвитку територій є її *інституційно-правове забезпечення*, яке проявляється як сукупність формальних інституційних обмежень, що регулюють діяльність структурних та інфраструктурних інституцій. Така діяльність спрямована на здійснення комплексу заходів з організації, взаємодії, інформування, контролю й моніторингу, а також інших функціонально-розпорядчих дій з метою підвищення здатності бюджетної політики забезпечити платоспроможність й фінансову стійкість як держави, так і на рівні окремих територій, ефективне використання бюджетних коштів у процесі виконання функцій органами державної і місцевої влади з урахуванням стратегічних пріоритетів розвитку бюджетних відносин [6].

До нормативно-правових актів, що регулюють процеси формування бюджетної політики в Україні, належать: Конституція України, Бюджетний кодекс України, Закон України "Про Державний бюджет України на поточний рік", нормативно-правові акти центральних органів виконавчої влади, інші закони, що регулюють бюджетні правовідносини, нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України, рішення про місцевий бюджет.

Необхідною умовою формування вираженої бюджетної політики розвитку територій її ефективної реалізації є наявність цілісної, стабільної і зрозумілої інституційно-правової бази. У такому контексті важливо вдосконалити інституційно-правове забезпечення бюджетної політики в частині щодо ув'язки бюджету зі стратегією і пріоритетами соціально-економічного розвитку як на рівні держави, так і на рівні окремих територій.

Інституційно-правове забезпечення бюджетної політики розвитку територій надає цілеспрямованості, послідовності, структурованості діяльності бюджетних інституцій, визначає ефективні напрями такої діяльності, особливості їх застосування на різних стадіях процесу формування і використання фінансових ресурсів. Отже, правова форма не тільки юридично фіксує статус різноманітних органів у системі забезпечення реалізації певної функції механізму регулювання бюджетних відносин, а й визначає форми реалізації ними вимог чинного законодавства і координатора реалізації правових ідей.

Одним з невід'ємних елементів структури інституційного забезпечення бюджетної політики розвитку територій є *інституційно-організаційне забезпечення*.

Інституції в бюджетній політиці розвитку територій є чітко структурованими формуваннями, які є суб'єктами бюджетних відносин, які мають відповідне організаційне та нормативно-правове забезпечення, а їх діяльність спрямована

на регламентацію та безпосереднє здійснення планування і використання коштів місцевих бюджетів і реалізується через складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за цими процесами. Вони забезпечують ефективне використання коштів Державного та місцевих бюджетів і діють відповідно до закріпленого в інституційно-правовому полі регламенту дій щодо раціонального перерозподілу бюджетних ресурсів для досягнення поставлених цілей. У авторській моделі інституційної архітектоники бюджетної політики розвитку територій вони поділені на структурних та інфраструктурних інституцій. Структурні інституції представлені тими учасниками, які створюються в законодавчому порядку і наділяються правами регулятивного впливу виключно в бюджетній сфері. Тобто без існування інституту бюджету в державі діяльність таких інституцій втрачає сенс. Інфраструктурні інституції бюджетного процесу в Україні мають виконувати окремі, законодавчо врегульовані функції на різних стадіях реалізації бюджетного процесу, сприяючи тим самим формуванню та ефективній реалізації бюджетної політики [7,8].

Інфраструктурні інституції які безпосередньо беруть участь в організації та реалізації стадій складання, розгляду, затвердження, виконання, звітування про виконання бюджетів і контролю за використанням бюджетних коштів, але це не є основною функцією цих інституцій. Вони виконують окремі, законодавчо врегульовані функції на різних стадіях формування і реалізації бюджетної політики.

Найвищим інституційним органом у питаннях організації бюджетного процесу є Верховна Рада України. Її інституційна роль є провідною на всіх стадіях бюджетного процесу, оскільки ця інституція здійснює: визначення основних напрямів бюджетної політики на наступний рік; ухвалення постанов про основні напрями бюджетної політики держави; розгляду та ухвалення показників соціально-економічного розвитку країни, які необхідні для формування бюджетів усіх рівнів (проект закону про Державний бюджет України); розгляд й затвердження законопроектів, що дозволяють коригувати дохідну і видаткову частини бюджетів; заслуховування звітів про виконання Державного бюджету України (включаючи звіти головних розпорядників коштів державного бюджету про використання ними бюджетних коштів та результати виконання відповідних бюджетних програм); розгляд та затвердження річного звіту про виконання бюджету; використання кредитів (позик), що залучаються державою від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій.

До інфраструктурних інституцій реалізації бюджетної політики на місцевому рівні належать обласним, районним, сільським, селищним, міським і районним радам. У свою чергу, ці інституції наділені бюджетними повноваженнями в частині розгляду та затвердження бюджетів відповідного рівня; розгляду і затвердження звітів про їх виконання, а також контролю.

Комітет Верховної ради з питань бюджету приймає рішення щодо бюджетних законопроектів, узагальнює висновки інших комітетів щодо Закону про державний бюджет, заслуховує інформацію щодо виконання бюджетних повноважень на всіх стадіях бюджетного процесу.

Виключна інституційна роль у бюджетному процесі належить Кабінету Міністрів України і визначається п. 1 ст. 32

БКУ, де зазначено, що саме уряд розробляє проект Закону "Про Державний бюджет України". Кабінет Міністрів України розробляє, схвалює і подає Верховній Раді України основні прогностичні макроекономічні показники соціально-економічного розвитку України, проект Основних напрямів бюджетної політики, проект закону про Державний бюджет України та звіт про виконання Державного бюджету України; забезпечує виконання закону про Державний бюджет України; розраховує показники зведеного бюджету України і готує звіт про його виконання; формує інформацію щодо прийнятих законодавчих і нормативних актів на виконання закону про Державний бюджет України; приймає рішення щодо виконання закону про Державний бюджет України; приймає рішення стосовно використання резервного фонду Державного бюджету України; приймає рішення про здійснення запозичень в обсягах і на умовах, визначених законом про Державний бюджет України.

Ключовою інфраструктурною інституцією, яка несе відповідальність за складання проекту закону про Державний бюджет України, визначає основні організаційно-методичні засади бюджетного планування, що використовуються для підготовки бюджетних запитів і розроблення проекту Державного бюджету України та прогнозу Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди, є Міністерство фінансів України.

Інституційна роль Національного банку України в реалізації бюджетного процесу виявляється на стадії складання проекту Державного бюджету України. НБУ, як інфраструктурна інституція, виконує інформаційно-аналітичні функції, серед яких слід виділити такі: визначає основні принципи грошово-кредитної політики України, готує пропозиції до проекту закону про державний бюджет.

Важливою інфраструктурною інституцією, яка здійснює непряму вурдив на процеси формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій є Міністерство розвитку громад та територій України (Мінрегіон).

Ще однією інфраструктурною інституцією є Фонд державного майна України. Він є центральним органом виконавчої влади із спеціальним статусом, що реалізує державну політику у сфері приватизації, оренди, використання та відчуження державного майна, управління об'єктами державної власності, у тому числі корпоративними правами держави щодо об'єктів державної власності, що належать до сфери його управління.

До інфраструктурних учасників інституційно-організаційного забезпечення формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій належать громадськість та громадські організації.

Іншими інфраструктурними інституціями у сфері бюджетної політики розвитку територій є засоби масової інформації, науково-дослідні установи та заклади вищої освіти та розпорядники бюджетних коштів.

Що стосується структурних інституцій, то на стадії контролю, підготовки та розгляду звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього визначальною є роль Рахункової палати України, яка є постійно діючим органом зовнішнього державного фінансового контролю.

Ефективне управління ресурсами єдиного казначейського рахунку для своєчасного та в повному обсязі виконання видаткової частини бюджету – це стратегічна місія діяльності Державної казначейської служби України.

Повноваження контролю за бюджетними ресурсами покладено на Державну аудиторську службу України. Ця інституція наділена повноваженнями в частині контролю за цільовим, ефективним використанням і збереженням державних фінансових ресурсів; досягненням економії бюджетних коштів і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів; цільовим використанням і своєчасним поверненням кредитів (позик), отриманих під державні (місцеві) гарантії; достовірністю визначення потреби в бюджетних коштах під час складання планових бюджетних показників та відповідністю взятих розпорядниками бюджетних коштів бюджетних зобов'язань.

Формування інституційного забезпечення бюджетної політики розвитку територій передбачає, що базисні і похідні інститути, а також структурні та інфраструктурні інституції діють у межах інституційно-правового поля, здійснюючи свій вплив через адаптивні інструменти бюджетної політики розвитку територій, які будуть розглянуті нами у наступному підрозділі дисертаційної роботи.

Як показують наші дослідження, інституційне забезпечення бюджетної політики розвитку територій охоплює вихідні, базові, суттєві зв'язки між елементами інституційно-організаційними інституціями. Це забезпечення формується за наявності чітко визначеного набору об'єктивних бюджетних відносин, на які, у свою чергу, впливають домінуючі в суспільстві інститути. Це означає, що пріоритетами і напрямом розвитку територій на основі бюджетної політики, відповідають ті чи інші складові інституційного забезпечення, зумовлені політичними й економічними інтересами.

Ефективний розвиток територій в державі на базі формування та реалізації бюджетної політики залежить від належного інституційного забезпечення та поетапного виконання визначених завдань. Для цього необхідно чітко визначити інституційні пріоритети бюджетної політики в межах визначених інституційних рівнів. Перший і найабстрактніший рівень дослідження інституційного забезпечення бюджетної політики розвитку територій пов'язаний з процесом "модернізації згори", коли держава визначає вектор соціально-економічного розвитку. Другим рівнем є "модернізація знизу", що передбачає активізацію базових і похідних інститутів, а також структурних та інфраструктурних інституцій, зокрема й тих, які функціонують на територіальному рівні.

Що ж стосується першого рівня, формування ефективної бюджетної політики держави потребує виокремлення таких інституційних пріоритетів:

- спрямування економічних реформ в країні на підвищення рівня і якості життя населення, сприяння інноваційному розвитку та конкурентоспроможності економіки, стабілізації військово-політичної ситуації та економічному зростанню держави;
- модернізація податкового адміністрування для зниження витрат платників податків на дотримання вимог законодавства;
- підвищення інституційної спроможності державних контрольно-ревізійних органів у сфері бюджетних відносин;
- розвиток методології середньо- та довгострокового бюджетного планування, забезпечення ефективності планування та використання бюджетних коштів при реалізації секторальних реформ у сфері надання суспільних благ та послуг;
- імплементація провідного зарубіжного досвіду для

гуманізації бюджетної системи та сприяння інтеграції України до глобальної системи розвитку;

– посилення інформаційної безпеки державних та місцевих фінансових органів;

– забезпечення прозорості (транспарентності) бюджетного процесу;

– забезпечення збалансованості бюджетів усіх рівнів.

Пріоритети бюджетної політики розвитку територій у розрізі другого рівня повинні відображати її реалізацію в розрізі таких складових:

1. Обґрунтування способів, методів та інструментарію інституційних змін у бюджетній політиці розвитку територій.

2. Визначення закономірностей та суперечностей інституційного забезпечення бюджетної політики розвитку територій та у розрізі діяльності окремих інституцій.

3. Вибір цілей удосконалення бюджетної політики розвитку територій та сприяння консолідації інтересів її стейкхолдерів.

4. Обґрунтування інструментів вдосконалення інституційної структури фінансового ринку.

5. Розроблення послідовності застосування інструментів вдосконалення бюджетної політики розвитку територій.

На підставі зазначеного вище нами визначено такі пріоритети бюджетної політики розвитку територій у розрізі другого рівня:

– забезпечення адекватного та ефективного розподілу бюджетних повноважень, ресурсів та відповідальності за прийняття та виконання зобов'язань між різними рівнями публічного управління;

– формування ефективної адміністративно та фінансово спроможної системи управління територіями;

– стимулювання та підтримка місцевих ініціатив щодо ефективного використання внутрішнього потенціалу регіонів для створення та підтримання повноцінного життєвого середовища, підвищення якості життя людей;

– організація ефективної структури фінансових надходжень у місцеві бюджети, вирішення суперечностей між дохідною і видатковою частинами бюджетів;

– забезпечення самостійності місцевих бюджетів та їх фінансової автономії;

– законодавче забезпечення ефективного управління фінансовим наповненням доходів та використанням бюджетних ресурсів на рівні територій;

– укрупнення територіальних громад базового рівня та розширення повноважень органів місцевої влади, корегування системи функцій, які покладаються на територіальні громади;

– розширення фінансової бази територіальних громад шляхом передачі низки податків та зборів (чи їх частин) на місцевий рівень;

– створення чіткого та ефективного механізму контролю та моніторингу використання бюджетних ресурсів на рівні територій.

Висновки. Таким чином, необхідною умовою інституційного забезпечення бюджетної політики розвитку територій є інституційна стабільність, яка передбачає можливість її формування та реалізації бюджетних відносин і програм навіть в умовах негативних змін бюджетного законодавства, оподаткування тощо. Відтак розвиток інституційного забезпечення повинен відбуватися у напрямі утвердження відповідних механізмів, дія яких сприятиме мінімізації інституційних ризиків та створенню сприятливого інституційного середовища. Досягнення цієї стратегічної мети можливе лише за умови правильного вибору цілей розвитку у сфері інституційного забезпечення і сприяння консолідації інтересів усіх економічних агентів, зацікавлених у формуванні адекватної, ефективної та прозорої бюджетної політики розвитку територій.

Список використаної літератури:

1. Чугунов І. Я., Лисяк Л. В. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства. Фінанси України. 2009. № 11. С. 3–11.

2. Гриценко А. А. Институциональная архитектура: предмет, основные законы, методология / А. А. Гриценко : науч. труды Донец. нац. техн. ун-та. Вип. 103-1. Донецк, 2006. С. 31–37. (Серия: Экономическая)

3. Бугай Т. Система інституційного забезпечення бюджетного процесу в Україні. Вісник КНТЕУ. 2015. №2. С. 103-118

4. Онищенко С. Інституційне забезпечення бюджетної безпеки України. Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. 2016. №5 (182). С. 31-38

5. Богма О. С. Институціалізація як інструмент забезпечення бюджетної безпеки країни. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2017. Вип. 1 (7). С. 193-197

6. Савастєєва О. М. Модель механізму функціонування інституційної архітектури бюджетного процесу на місцевому рівні. 2018. №3. С. 230-235

7. 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.

8. 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. Chuhunov I. Ya., Lysiak L. V. (2009). Biudzhetna sistema v instytutsiinomu seredovishchi suspilstva [The budget system in the institutional environment of society]. *Finansy Ukrainy- Finance of Ukraine*. № 11. pp. 3–11. [in Ukrainian].

2. Hrytsenko A. A. (2006). Ynstytutsionalnaia arkhytektonyka: predmet, osnovnye zakony, metodolohiya [Institutional architecture: subject, basic laws, methodology]. *nauch. trudy Donets. nats. tekhn. un-ta* [scientific. works of Donets. nat. tech. un-that]. Vol. 103-1. Donetsk, pp. 31–37. (Seriya: Ekonomicheskaya) [in Ukrainian].

3. 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 [in Ukrainian].

4. Onyshchenko S. (2016). Instytutsiine zabezpechennia biudzhethnoi bezpeky Ukrainy [Institutional Support for Budgetary Security of Ukraine]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni T. Shevchenka [Bulletin of the T. Shevchenko National University of Kyiv]*. Vol. 5 (182). pp. 31-38 [in Ukrainian].

5. Bohma O.S. (2017). Instytualizatsiia yak instrument zabezpechennia biudzhethnoi bezpeky krainy [Institutionalization as a tool for ensuring the budgetary security of the country]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnogo universytetu [Scientific Bulletin of Mukachevo State University]*. Vol. 1 (7). pp. 193-197 [in Ukrainian].

6. Savastieieva O.M. (2018). Model mekhanizmu funktsionuvannia instytutsiinoi arkhitektoniky biudzhethnoho protsesu na mistsevomu rivni [Model of mechanism of functioning of institutional architecture of budget process at local level]. 2018. №3. p. 230-235. [in Ukrainian].

7. 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: Lvivskiy natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka, 386 p. [in Ukrainian].

8. Pelekhaty A.O. Obhruntuvannia novoi paradyhmy biudzhethnoi 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].

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

Institutional support of budgetary policy for territorial development

The article investigates the peculiarities of the formation of institutional mechanisms for ensuring the budgetary policy of territorial development in Ukraine. The definition of the budgetary policy of territorial development from the side of the institutional approach. The interpretation of the basic laws of institutional architectonics of the budget process, namely: the laws of equilibrium, averaging and structuring, are considered. A model of institutional architectonics of territorial development as a developing system and supporting elements of which institutions and institutions act. The basic components of institutional architecture of the budget policy of territorial development are investigated: the system of institutions, institutional and legal support, institutional and organizational support, adaptive tools for budgetary policy implementation. The legislative acts regulating the processes of budgetary policy formation in Ukraine are presented: the Constitution of Ukraine, the Budget Code of Ukraine, the Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for the current year", the normative legal acts of the central executive bodies, other laws regulating budgetary legal relations, regulations of the Cabinet of Ministers of Ukraine, local budget decision. Infrastructural institutions of budgetary policy implementation at different administrative and territorial levels are specified: President of Ukraine, Verkhovna Rada of Ukraine, Cabinet of Ministers of Ukraine, National Bank of Ukraine, State Property Fund, public organizations and public, research institutions, higher education institutions, regional development agencies, international organizations, the Ministry of Finance of Ukraine, the Ministry of Development of Communities and Territories of Ukraine, city, district, regional councils. Institutional priorities of budgetary policy within the defined institutional levels are defined (the first and most abstract level is related to the process of "top-down modernization" when the state defines the vector of socio-economic development: the second level is "bottom-up modernization", which implies the activation of basic and derivative institutions).

Key words: budget policy, territorial development, institutional architectonics, institutes, institutional support.

Дата надходження до редакції: 07.11.2019 р.

МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Дмитрієва Оксана Іллівна

кандидат економічних наук, доцент

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

ORCID 0000-0001-9314-350X

oksanahnadu@gmail.com

Розроблено математичну модель визначення пріоритетних напрямів розвитку національного інноваційного транспортного ХАБ. Моделювання було здійснено за допомогою синергетичного поєднання теорії нечітких множин, Fuzzy-технології, багатофакторного методу, методу експертних оцінок. З'ясовано, що розвиток національного інноваційного транспортного ХАБ забезпечується двома напрямками: пріоритетним у координатах тривимірної матриці «Інноваційно-виробнича складова – міжнародна складова – екологічна складова» та другим за пріоритетністю у координатах тривимірної матриці «Інвестиційна складова – енергетична складова – соціальна складова».

Ключові слова: інноваційний розвиток, транспортна інфраструктура, національний інноваційний транспортний ХАБ.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.5>

Постановка проблеми. Одним з ключових ланок розвитку української економіки стає інноваційний розвиток транспортної системи країни та реалізація її потужного транзитного потенціалу для забезпечення євразійських зв'язків, що дозволило б їй зайняти гідне місце в постіндустріальній структурі світу. Для досягнення цих цілей необхідна розробка системи управління розширеним відтворенням, що дозволяє підтримувати і нарощувати конкурентні переваги галузі за рахунок проведення ефективної інноваційної політики. Питання ефективного управління інноваційним розвитком транспорту, оцінки доцільності впровадження конкретних проектів реінжинірингу та модернізації транспортної інфраструктури є актуальними і становлять значний теоретичний і практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень і невирішена частина проблеми. Аналіз монографічної і періодичної літератури з проблематики дослідження показав, що в цілому наукових публікацій з питань інноваційного розвитку транспортної інфраструктури досить 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 виділити таких як Д. Ашауер, Т. Вермієнко [11], К. Віксель, Х. Горбова [3], Х. Данилків [3], Дж. Кларк, А. Князевич [13], О. Крайчук [13], А. Льюїс, О. Побурко [3], П. Розенштейн-Родан, П. Самуельсон. При очевидній цінності наявних розробок з даної проблеми, на наш погляд, додаткових досліджень потребують питання методичного забезпечення оцінки основних напрямів інноваційного розвитку транспортної інфраструктури. Цим обумовлені актуальність і наукова значимість вирішення поставленої проблеми, вибір теми, постановка мети і завдань дослідження.

Метою є полегшити у визначенні основних напрямів інноваційного розвитку транспортної інфраструктури.

Результати дослідження. Формування напрямків інноваційного розвитку транспортної інфраструктури та визначення відповідних механізмів його державної підтримки та регулювання починається з системного аналізу та науково обґрунтованого визначення діючих факторів, на основі якого пропонується побудувати модель відповідного механізму державного регулювання і визначити послідовність етапів

його впровадження. За допомогою системного аналізу складають математичну модель об'єкту управління, після чого синтезуються складові алгоритму регулювання, необхідні для отримання бажаних результатів.

Модель, як спрощене зображення конкретних управлінських ситуацій, дозволяє у багатьох випадках наочно в узагальненому вигляді уявити собі фактори, які діють на об'єкт, їх вплив на процес становлення інновацій в механізмах державного регулювання складною техніко-технологічною системою. Моделювання механізмів державного регулювання, математична оцінка ступеня впровадження науково обґрунтованих складових елементів цього механізму та інструментів організаційно-правового, техніко-технологічного, економічного механізмів, соціально-екологічних методів може дати об'єктивну інформацію про якість державного регулювання інноваційним розвитком транспортної інфраструктури у вигляді національного інноваційного транспортного ХАБ (НІТХАБ).

Процес розробки оціночних методик державного регулювання інноваційним розвитком транспортної інфраструктури може бути відображений у вигляді математичної моделі:

$$VM_{НІТХАБ} = F_i(M_i), \quad (1)$$

де $VM_{НІТХАБ}$ – оцінка ступеня впровадження складових механізмів регулювання НІТХАБ; F_i – функції формування механізмів державного регулювання всіх складових; M_i – механізми державного регулювання всіх складових.

Національний інноваційний транспортний ХАБ як система державного регулювання інноваційного розвитку транспортної інфраструктури представляє собою шестикутник сполучення та взаємодії шести окремих складових: інноваційно-виробничої, міжнародної, екологічної, інвестиційної, енергетичної та соціальної. При прийнятті максимально можливої оцінки впровадження механізму $VM_{НІТХАБ} = 0,7 \dots 1$ всі складові елементи, що входять до нього, можна ввести в формулу за результатами експертних оцінок в розмірі від 0 до 1, тоді коефіцієнт ефективності використання механізму регулювання k буде дорівнювати:

$$k = VM_{НІТХАБ}^{факт.} / VM_{НІТХАБ}^{теор.} \rightarrow 1. \quad (2)$$

Для обґрунтування й оцінки значущості кожного з елементів механізму державного регулювання інноваційного розвитку транспортної інфраструктури в умовах, коли даних по

структуризації предметної області та інформації про неї недостатньо, пропонується використання методики експертних оцінок, теорії нечітких множин і Fuzzy-технології. Методика експертної оцінки елементів механізму державного регулювання інноваційного розвитку транспортної інфраструктури складається з трьох частин:

I частина – визначення складових елементів механізму і їх поточних характеристик за кожною з шести складових;

II частина – оцінка ваги кожного з елементів при становленні ефективно діючого механізму регулювання;

III частина – представлення експертів про стан об'єкта дослідження.

Механізм державного регулювання НІТХАБ [13, с. 59]

характеризується великою кількістю діючих факторів K . Це безліч складається з дієвих інструментів на різних рівнях регулювання:

$$k = (S_I, S_Y, S_T) \quad (3)$$

де S_I – діючі фактори (інструменти) механізму державного регулювання НІТХАБ на інституційному рівні; S_Y – діючі фактори (інструменти) механізму державного регулювання НІТХАБ на управлінському рівні; S_T – діючі фактори (інструменти) механізму державного регулювання НІТХАБ на технічному рівні.

За результатами попередньо проведеного аналізу кожна із шести складових НІТХАБ характеризується частковими показниками, зміст яких систематизовано в табл. 1.

Таблиця 1

Показники, що характеризують ступінь реалізації складових національного інноваційного транспортного ХАБ

Складова	Ум. поз.	Назва показника
Інноваційно-виробнича	C ₁₁	Частка перевізників недержавної форми власності на транспорті
	C ₁₂	Відсоток мультимодальних перевезень вантажів
	C ₁₃	Швидкість доставки вантажів «від дверей до дверей» та у визначений строк
	C ₁₄	Частка контейнерних перевезень у загальному обсягу перевезень;
	C ₁₅	Питома вага пересувних габаритно-вагових комплексів у загальному обсягу перевезень
	C ₁₆	Робототехніка та автономний транспорт
Міжнародна	C ₂₁	Обсяг транзитних перевезень через Україну
	C ₂₂	Кількість заходів суден в порти України
	C ₂₃	Рівень якості транспортних послуг під час експортних перевезень
	C ₂₄	Отримання рейтингу топ-100 найбільших портів світу українськими морськими торговельними портами за показниками кількості оброблених контейнерів
	C ₂₅	Частка перевезення вантажів в інтермодальних транспортних одиницях від загального обсягу перевезень
	C ₂₆	Інтероперабельність транспортної системи України
	C ₂₇	Кількість маршрутів регулярних контейнерних/ мультимодальних вантажних поїздів, синхронізованих з маршрутами поїздів держав – членів ЄС
	C ₂₈	Час обробки вантажів та оформлення документації під час міжнародних перевезень
Екологічна	C ₃₁	Відсоток екологічно застрахованих транспортних засобів у загальному обсягу рухомого складу
	C ₃₂	Кількість спеціальних структур з переробки шкідливих відходів транспорту
Інвестиційна	C ₄₁	Питома вага пільгового (інвестиційного податкового кредиту, урядового безвідсоткового та пільгового кредиту), прямого проектного фінансування у загальному обсягу виданих кредитів на розвиток транспортної інфраструктури
	C ₄₂	Питома вага емісії цінних паперів під інвестиційні проекти інноваційного розвитку транспорту у загальному обсягу емісії цінних паперів
Енергетична	C ₅₁	Відсоток НДДКР в сфері енергозбереження та енергоефективності
	C ₅₂	Частка електромобілів у загальному обсягу парку автотранспорту
	C ₅₃	Питома вага енергозберігаючих технологій у транспортних перевезеннях
	C ₅₄	Використання сучасних енергоресурсів у транспортних перевезеннях
Соціальна	C ₆₁	Рівень заробітної плати працівників галузі
	C ₆₂	Питома вага пунктів дорожнього сервісу відпочинку водіїв у загальному обсягу пунктів зупинки транспортних засобів
	C ₆₃	Рівень продуктивності праці на транспорті (приведені тонно-кілометри, пасажиро-кілометри на одного працюючого на рік)
	C ₆₄	Кількість створених нових робочих місць

Для проведення оцінки часткових показників за кожною з складових НІТХАБ доцільно скористатися експертним аналізом. Ступінь впливу аналізованих показників на рівень інно-

ваційного розвитку НІТХАБ доцільно оцінювати з використання традиційної якісної шкали. Опис змісту шести складових НІТХАБ та шкали оцінки надано в табл. 2.

Таблиця 2

Шкали оцінювання часткових показників складових НІТХАБ

Опис	Оцінка
Вирішальний вплив на інноваційний розвиток НІТХАБ	5
Значний вплив на інноваційний розвиток НІТХАБ	4
Помірний вплив на інноваційний розвиток НІТХАБ	3
Слабкий вплив на інноваційний розвиток НІТХАБ	2
Відсутність впливу на інноваційний розвиток НІТХАБ	1

Кількість експертів, необхідних для проведення експертизи, визначено за формулою:

$$N_{min} = 0,5 \lambda (3/\lambda + 0,5), \quad (4)$$

де λ – ймовірність помилки експертів ($0 < \lambda < 1$).

Величина похибки при рівні достовірності результатів експертизи 95% буде дорівнюватись 5%, тоді необхідна кількість експертів для проведення експертизи буде:

$N_{min} = 0,5 \times (3/0,5 + 0,5) = 30,25$, тобто необхідна кількість експертів 30 осіб.

Для оцінювання часткових показників впливу на інноваційний розвиток транспортної інфраструктури необхідно визначити їх пріоритетність шляхом їх ранжування за бальною шкалою. У зв'язку з тим, що попередньо виявлено шість складових національного інноваційного транспортного ХАБ, то шкала рангів виглядає наступним чином: найбільш вагома складова – «б», найменш вагома – «1». Як бачимо експерти надають перевагу такій складовій як «Інноваційно-виробнича», адже саме в залежності від його значення можливе технічне забезпечення реалізації стратегії інноваційного розвитку НІТХАБ. На другому місці складова «Міжнародна», що свідчить про визнання експертами необхідності високого рівня залучення всіх складових національної економіки, у т.ч. транспорту, до євроінтеграційних процесів. На третьому місці складова «Екологічна», що свідчить про важливість урахування впливу діяльності всіх видів транспорту на навколишнє середовище. Останні три складові «Інвестиційна», «Енергетична», «Соціальна» також важливі з точки зору експертів, але є менш значущими, а їх взаємодія визнана найменш пріоритетною, що свідчить про відсутність значущої ролі взаємодії показників цих складових в ході аналізу їх впливу на інноваційний розвиток НІТХАБ.

Розрахунок коефіцієнту конкордації дозволяє з'ясувати ступінь узгодженості думок експертів:

$$W = \frac{12 \times S}{m^2 \times (n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i} \quad (5)$$

$$T_i = \sum_{l=1}^L (t_l^3 - t_l) \quad (6)$$

$$S = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^m a_{ij} - a \right)^2 \quad (7)$$

де m – число експертів у групі; n – число складових НІТХАБ; S – сума квадратів різниць рангів (відхиленя від середнього); a – середня сума рангів, що призначена даній складовій усіма експертами; a_{ij} – оцінка m -м експертом n -ї складової; L – кількість груп зв'язаних рангів; t_l – кількість зв'язаних рангів в кожній групі.

Статистична значущість коефіцієнту конкордації розрахована за формулою:

$$IC = \frac{1}{10,36512} \times (0,92845C_{13} + 0,92356C_{14} + 0,77004C_{15} + 0,84550C_{16}) \quad (9)$$

$$\chi^2 = \frac{12 \times S}{m \times n \times (n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^m T_i} \quad (8)$$

Інтеграція формул (4.5 – 4.8) дозволяє розрахувати фактичний коефіцієнт конкордації:

$$W = \frac{12 \times 11772,66}{30^2 \times (6^3 - 6) - 30 \times 216} = 0,774 \text{ або } 77,4\%$$

Розраховане значення коефіцієнта конкордації (0,774) дозволяє дійти до висновку, що думки експертів узгоджені на 77,4% відносно ранжування вагомості складових НІТХАБ та ступеню їх впливу на розвиток національного інноваційного транспортного ХАБ.

Фактичний коефіцієнт конкордації складає:

$$\chi^2 = \frac{12 \times 11772,67}{30 \times 6 \times (6+1) - \frac{216}{6-1}} = 164,88$$

Отримане значення коефіцієнту конкордації (164,88) практично в 10 разів перевищує його емпіричне значення при числі ступенів свободи ($df = 6 - 1 = 5$) та 99,9 %-му довірчому інтервалі – 15,086. Тобто $164,88 > 15,086$, це свідчить, що висока ступінь узгодженості думок експертів не є випадковою.

Подальшу обробку отриманої матриці оцінок (30 експертів \times 26 показників) було здійснено за допомогою пакету прикладних програм STATISTICA 10 – багатофакторний аналіз. Результати проведення багатофакторного аналізу наведено на рис.1.

За даними рис.1 до першого фактору увійшли показники, які відображають рівень інноваційного розвитку за складовою «Інноваційно-виробнича», яка має найбільший вплив на інноваційний розвиток НІТХАБ (39,866% дисперсії) і вказують на можливість досягнення основної місії транспортної інфраструктури – забезпечити інноваційно-технологічне лідерство в кожному сегменті функціонування транспортної інфраструктури. Практично всі показники мають стимулюючий вплив, крім показника C_{13} – «Швидкість доставки вантажів «від дверей до дверей» та у визначений строк», від'ємне значення якого підтверджує, що зниження цього показника вказує на високий рівень надання цієї послуги. Формула залежності багатофакторного впливу на величину $1C$ – «Інноваційно-виробнича складова НІТХАБ» має наступний вигляд:

Variable	Factor Loadings (Unrotated) (Вих.дан) Extraction: Principal components (Marked loadings are > ,700000)					
	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6
C ₁₃	-0,92845	0,003147	-0,214879	-0,145984	0,029904	0,138578
C ₁₄	0,92356	0,018407	-0,158354	-0,144502	-0,003059	0,169811
C ₁₅	0,77004	0,078631	0,317794	0,341082	-0,017595	-0,185016
C ₁₆	0,84550	-0,131734	0,289867	0,196217	-0,027831	-0,192189
C ₂₁	0,372395	0,79282	0,437239	0,102771	-0,077307	0,029337
C ₂₂	-0,12059	-0,629011	-0,570172	0,360799	0,260918	0,061141
C ₂₃	0,102771	0,86998	0,367471	0,255546	-0,028471	-0,146078
C ₂₄	0,102771	0,79229	-0,272078	-0,359749	-0,078382	-0,045793
C ₂₅	-0,11080	0,832849	-0,292365	0,059706	0,142244	-0,346191
C ₂₆	0,367471	0,78704	-0,306882	0,015475	0,255705	-0,061555
C ₂₇	0,217554	0,81099	0,217554	0,206364	-0,049961	-0,208903
C ₂₈	0,137007	-0,77435	0,101854	-0,206336	0,225622	-0,100563
C ₃₁	0,14626	0,072142	0,361468	-0,025741	0,478511	0,375323
C ₃₂	-0,20030	-0,062572	0,370068	-0,458832	0,525795	0,153914
C ₄₁	-0,43108	0,343316	-0,079426	0,129060	0,453230	0,058696
C ₄₂	-0,66140	0,380169	-0,280527	-0,056906	0,185649	0,218117
C ₅₁	0,317794	0,100863	-0,249881	-0,314502	0,83893	0,080048
C ₅₂	-0,46708	-0,029338	0,049743	-0,484168	-0,433439	0,065171
C ₅₃	-0,34478	0,451318	-0,251820	0,353900	0,008142	0,098527
C ₅₄	-0,17663	-0,093694	-0,391727	0,359063	-0,486486	0,112201
C ₆₁	-0,12059	-0,629011	-0,570172	0,360799	0,260918	0,061141
C ₆₂	0,065171	-0,030640	0,367471	0,255546	-0,028471	0,86998
C ₆₃	0,058696	-0,170610	-0,272078	-0,359749	-0,078382	0,79229
C ₆₄	-0,11080	-0,100563	-0,292365	0,059706	0,142244	0,832849
Expl. Var	10,36512	3,234000	2,577519	1,966531	1,562877	1,325901
Prp. Totl	0,39866	0,124385	0,099135	0,085737	0,073111	0,066996

Розраховано автором: лістинг програми STATISTICA10

Рис.1. Результати факторного аналізу впливу рівня розвитку окремих складових на загальний рівень інноваційного розвитку НІТХАБ

Дані формули (9) свідчать, що на рівень інноваційного розвитку першої складової НІТХАБ найбільший вплив має впровадження інноваційних транспортно-логістичних технологій.

До другого фактору «Міжнародна складова» увійшли показники, які забезпечують розширення міжнародного співробітництва на новій, інноваційно-інтерактивній основі. Практично всі показники також мають стимулюючий вплив на величину 2С, крім показника C₂₈ – «Час обробки вантажів та

оформлення документації під час міжнародних перевезень», від'ємне значення якого підтверджує, що зниження цього показника вказує на високий рівень надання цієї послуги. Величина дисперсії другої складової 12,4385%. Отримана формула залежності величини 2С – «Міжнародна складова» від значимих показників, які відображають міжнародне інноваційне інфраструктурне забезпечення транспортних процесів, має наступний вигляд:

$$2C = \frac{1}{12,4385} \times (0,792825C_{21} + 0,86998C_{23} + 0,79229C_{24} + 0,832849C_{25} + 0,787049C_{26} + 0,81099C_{27} - 0,77435C_{28}) \quad (10)$$

Дані формули (10) свідчать, що на рівень інноваційного розвитку другої складової НІТХАБ найбільший вплив має забезпечення якості транспортних послуг під час експортних перевезень.

До третього фактору «Екологічна складова» увійшли показники, які мають забезпечити екологічно відповідальну діяльність на транспорті та екологічно безпечно надання транспортних послуг. Всі показники також мають стимулюючий вплив на величину 3С; величина дисперсії 9,9135%. Отримана формула залежності величини 3С – «Екологічна складова» від показників, які відображають екологічно безпечно та відповідальне функціонування транспортної інфраструктури, має наступний вигляд:

$$3C = \frac{1}{9,9135} \times (0,361468C_{31} + 0,370068C_{32}) \quad (11)$$

Дані формули (11) свідчать, що на рівень інноваційного розвитку третьої складової НІТХАБ найбільший вплив має розвиток спеціальних структур з переробки шкідливих відходів транспорту.

До четвертого фактору «Інвестиційна складова» увійшли показники, які відображають економічну ефективність та інвестиційну привабливість інноваційної діяльності розвитку транспортної інфраструктури. До цієї складової увійшов тільки один показник «Питома вага пільгового (інвестиційного податкового кредиту, урядового безвідсоткового та пільгового кредиту), прямого проектного фінансування у загальному обсягу виданих кредитів на розвиток транспортної інфраструктури», він має стимулюючий вплив на величину 4С; величина дисперсії інвестиційної складової 8,5737%. Отримана формула залежності величини 4С – «Інвестиційна

«складова» від показників, які відображають рівень фінансового забезпечення та ефективність реалізації інновацій у розвиток транспортної інфраструктури, має наступний вигляд:

$$4C = \frac{1}{8,5737} \times (0,129060C_{41}) \quad (12)$$

Як свідчать дані формули (12): найбільший вплив на рівень фінансового забезпечення та ефективності реалізації інновацій у транспортній інфраструктурі має показник, який відображає можливість залучення у інноваційну діяльність інвестицій на пільгових умовах.

До п'ятого фактору «Енергетична складова» увійшли показники, які відображають можливість підвищення енергоефективності в кожному сегменті функціонування транспортної інфраструктури за рахунок впровадження інновацій. З чотирьох показників цієї складової на рівень інноваційного розвитку НІТХАБ мають вплив тільки два показника: «Відсоток НДДКР в сфері енергозбереження та енергоефективності» та «Питома вага енергозберігаючих технологій у транспортних перевезеннях», обидва мають стимулюючий вплив на величину 5С. Величина дисперсії енергетичної складової 7,3111%. Отримана формула залежності величини 5С –

$$6C = \frac{1}{6,6996} \times (0,86998C_{62} + 0,792229C_{63} + 0,832849C_{64}) \quad (14)$$

Як свідчать дані формули (14): найбільший вплив на рівень соціального забезпечення реалізації інновацій у розвиток транспортної інфраструктури має показник, який відображає підвищення якості дорожнього сервісу відпочинку водіїв, що свідчить про необхідність підвищення соціальної від-

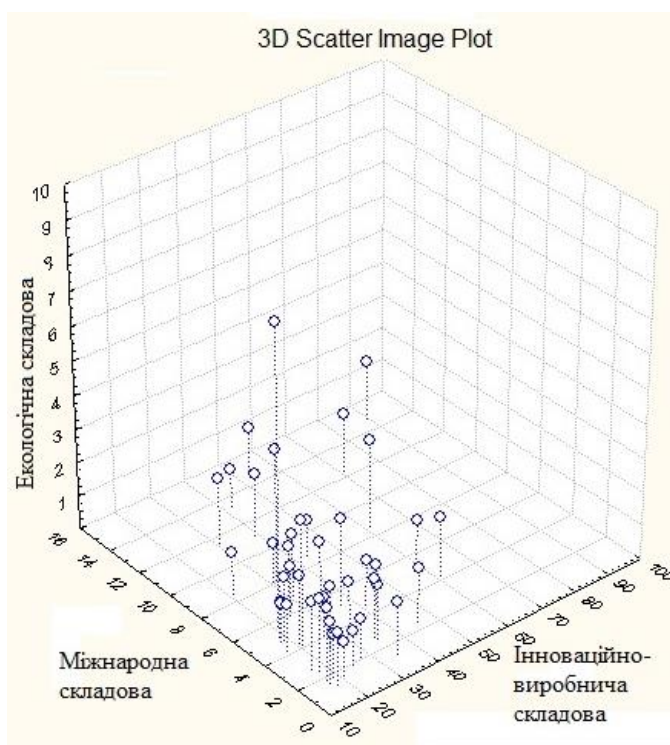
«Енергетична складова» від показників, які відображають рівень енергетичного забезпечення впровадження інновацій у розвиток транспортної інфраструктури, має наступний вигляд:

$$5C = \frac{1}{7,3111} \times (0,83893C_{51} + 0,008142C_{53}) \quad (13)$$

Як свідчать дані формули (13): найбільший вплив на рівень енергетичного забезпечення реалізації інновацій у розвиток транспортної інфраструктури має показник, який відображає обсяг НДДКР в сфері енергозбереження та енергоефективності.

До шостого фактору «Соціальна складова» увійшли показники, які відображають соціально-корпоративну відповідальність транспортної діяльності. Практично всі показники (три з чотирьох) мають вплив на рівень інноваційного розвитку НІТХАБ, всі показники мають позитивний вплив на величину 6С, величина дисперсії соціальної складової 6,6996%. Отримана формула залежності величини 6С – «Соціальна складова» від показників, які відображають рівень соціального забезпечення реалізації інновацій у розвиток транспортної інфраструктури, має наступний вигляд:

повідальності на транспорті. На основі проведених розрахунків для візуалізації та виявлення пріоритетних напрямів розвитку окремих складових НІТХАБ було побудовано діаграми: рис.2–6. Діаграма рис.2 представляє собою компліментарне поєднання перших трьох найбільш впливових складових: інноваційно-виробничої; міжнародної та екологічної.



Побудовано автором: лістинг програми STATISTICA10

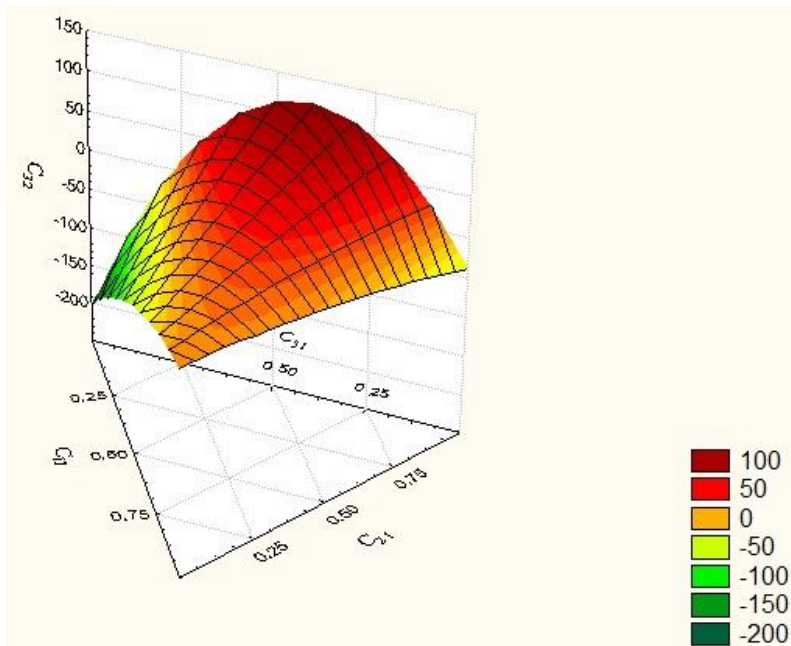
Рис.2. 3D візуалізація рівня розвитку найбільш впливових складових на рівень інноваційного розвитку НІТХАБ

На основі проведеного аналізу найбільш впливовими напрямками інноваційного розвитку НІТХАБ було визначено удосконалення логістичного міжнародного забезпечення

швидкості доставки вантажів «від дверей до дверей», у визначений строк при відповідній якості транспортних послуг під час експортних перевезень. Виявлення переважних напрямів

інноваційного розвитку НІТХАБ у тривимірній матриці «Інноваційно-виробнича складова – міжнародна складова – еко-

логічна складова» здійснено за допомогою побудови 3D гістограми (рис.3).



Побудовано автором: лістинг програми STATISTICA10

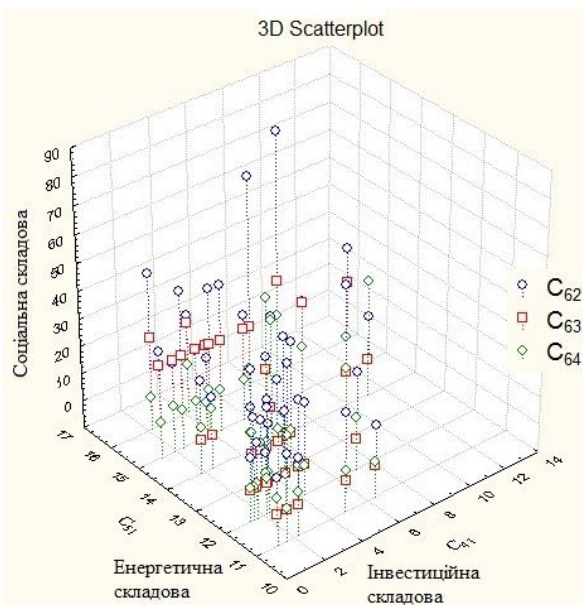
Рис.3. 3D гістограма пріоритетного напрямку розвитку НІТХАБ у координатах тривимірної матриці «Інноваційно-виробнича складова – міжнародна складова – екологічна складова»

Тарування діаграми рис.3 доводить, що більшість показників тривимірної матриці «Інноваційно-виробнича складова – міжнародна складова – екологічна складова» мають рівень розвитку від 50 до 100%, що підтверджує правильність висновку про визначення її основним напрямом розвитку.

Візуальний аналіз діаграми рис.3 доводить, що вузьким місцем розвитку основного напрямку розвитку національного інноваційного транспортного ХАБ «Інноваційно-виробнича складова – міжнародна складова – екологічна складова» є недостатня розвиненість спеціальних структур з переробки шкідливих відходів транспорту (рівень розвитку

від'ємний), що гальмує транспортну євроінтеграцію України щодо забезпечення міжнародних норм безпечного та екологічно чистого транспортування, збереження навколишнього середовища.

Діаграма рис.4 представляє собою компліментарне поєднання останніх трьох складових: інвестиційної, енергетичної, соціальної. Це поєднання представляє другий за вагомістю, але не за значимістю для національної економіки та суспільства напрям розвитку національного інноваційного транспортного ХАБ.

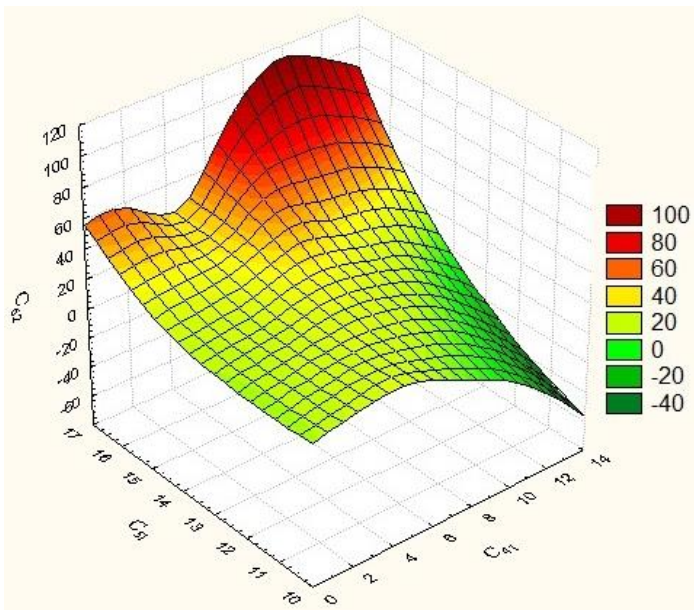


Побудовано автором: лістинг програми STATISTICA10

Рис.4. 3D візуалізація рівня розвитку найменш впливових складових на рівень інноваційного розвитку НІТХАБ

На основі проведеного аналізу найменш впливовим напрямом інноваційного розвитку НІТХАБ було визначено сінергетичне поєднання складових: інвестиційної, енергетичної та соціальної. Сумарна дисперсія цих складових складає 22,58% (див.рис.4), тобто їх дія пояснює менш ніж чверть всіх

процесів, які відповідають за інноваційний розвиток НІТХАБ. Виявлення переважних напрямів інноваційного розвитку НІТХАБ за другим напрямом у тривимірній матриці «Інвестиційна складова – енергетична складова – соціальна складова» здійснено за допомогою побудови 3D гістограми (рис.5).



Побудовано автором: лістинг програми STATISTICA10

Рис.5. 3D гістограма другого за пріоритетністю напрямку розвитку НІТХАБ у координатах тривимірної матриці «Інвестиційна складова – енергетична складова – соціальна складова»

Візуальний аналіз діаграми рис.5 доводить, що більшість показників цього напрямку знаходять за рівнем розвитку в межах від 0 до 40%, тобто або низький, або дуже низький. Тільки показники соціальної складової мають високий рівень розвитку: 60-80%, а саме показник «Питома вага пунктів дорожнього сервісу відпочинку водіїв у загальному обсягу пунктів зупинки транспортних засобів». Ця ситуація наочно ілюструє, що другим за значимістю для розвитку національного інноваційного транспортного ХАБ є соціально-економічні аспекти забезпечення функціонування транспортної інфраструктури, а саме – соціально-корпоративна відповідальність ведення бізнесу на засадах державно-приватного партнерства.

Висновки і пропозиції. Розроблено математичну модель визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку транспортної інфраструктури. Моделювання було здійснено за допомогою сінергетичного поєднання теорії нечітких множин, Fuzzy-технології, багатфакторного методу, методу експертних оцінок. В процесі проведеного дослідження було з'ясовано, що розвиток національного інноваційного транспортного ХАБ забезпечується двома напрямками: пріоритетним

у координатах тривимірної матриці «Інноваційно-виробнича складова – міжнародна складова – екологічна складова» та другим за пріоритетністю у координатах тривимірної матриці «Інвестиційна складова – енергетична складова – соціальна складова». Реалізація пріоритетного напрямку можливо завдяки використанню інноваційних технологій надання транспортних послуг, що дозволить здійснити євроінтеграцію України, забезпечення міжнародних норм безпечного та екологічно чистого транспортування, збереження навколишнього середовища. Реалізація другого за пріоритетністю напрямку дозволить забезпечити соціально-відповідальний інноваційний розвиток транспортної інфраструктури, соціально-корпоративну відповідальність ведення бізнесу на засадах державно-приватного партнерства. Становлення самодостатньою, самоорганізованою, ефективно діючою транспортної інфраструктури України необхідно не тільки для гармонізації функціонування національної інноваційної системи, економічної безпеки транспортних перевезень.

Список використаної літератури:

1. Проблемы и перспективы посткризисного развития транспортной системы Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/UZTNU/zapiski/econ/2010_1/Potei_v.html
2. Статистичний збірник "Транспорт і зв'язок України – 2018". Державна служба статистики України. / За редакцією І. Петренко. Вид-во: ТОВ «Бук-Друк», 2019. – 152 с.
3. Данилків Х. П., Горбова Х. В., Побурко О. Я. Інноваційний розвиток транспортної системи України. Науковий вісник НЛТУ України, 2018, т.28, №4. С.31 – 35. <https://doi.org/10.15421/40280405>
4. Наукова та інноваційна діяльність України 2018. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. / За редакцією Кузнєцової М. С. Вид-во: ТОВ "Август Трейд", 2019. – 108 с.
5. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016 років. Електронний ресурс // К.: Держстат України, 2017. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

6. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р. Електронний ресурс: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80>
7. Закон України «Про транспорт». Введено в дію Постановою ВР № 233/94-ВР від 10.11.94, ВВР, 1994, N 51, ст.447 із змінами і доп.
8. Указ Президента України «Про Положення про Державну інспекцію України з безпеки на наземному транспорті, із змінами, внесеними згідно з Указом Президента № 506/2013 від 11.09.2013 р.
9. Овчиннікова В.О. Особливості державного регулювання розвитку залізничного транспорту в Україні. Економіка і суспільство, Випуск # 12 / 2017: 129-135.
10. Бочарников В. П. Fuzzy-технология: Математические основы. Практика моделирования в экономике / В. П. Бочарников. – С-Пб.: «Наука» РАН, 2001. – 328 с.
11. Вермієнко Т. Г. Розвиток інноваційної інфраструктури в Україні [Електронний ресурс] / Т. Г. Вермієнко // Ефективні інструменти сучасних наук. – 2008. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2008/Economics/30551.doc.htm.
12. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: навч. посіб. / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 407 с.
13. Князевич А. О. Механізми управління інноваційним розвитком: моногр. / А. О. Князевич, О. В. Крайчук. – Рівне : РДГУ, 2011. – 133 с.
14. Гнатієнко Г. М., Снитюк В. Є. Експертні технології прийняття рішень: монографія. К., 2008. 444 с.

Dmytriieva O. I., PhD, Associate Professor, Kharkiv National Automobile and Highway University (Kharkiv, Ukraine)

Modeling of innovative development of transport infrastructure

A mathematical model of determining priority directions of development of national innovative transport HUB has been developed. The simulation was carried out with the help of a synergistic combination of fuzzy set theory, Fuzzy technology, multifactorial method, expert estimation method. It has been found that the development of the national innovative transport HUB is provided in two directions: priority in the coordinates of the three-dimensional matrix "Innovation and production component - international component - ecological component" and second priority in the coordinates of the three-dimensional matrix - investment component».

Key words: innovative development, transport infrastructure, national innovative transport HUB.

Дата надходження до редакції: 27.10.2019 р.

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИМІРЮВАННЯ ПРОГРЕСУ У НАПРЯМУ НАБЛИЖЕННЯ ДО МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ ЗАМКНЕНОГО ЦИКЛУ

Шевченко Тетяна Іванівна.

кандидат економічних наук, доцент

Сумський національний аграрний університет (м. Суми, Україна)

ORCID: 0000-0002-3213-819X

tanya.shevchenko@snaau.edu.ua

У статті удосконалено методологічний підхід до вимірювання прогресу у напрямку наближення до моделі економіки замкненого циклу, який ґрунтується на оцінці індикаторів за окремими сегментами ресурсного циклу, що є підґрунтям для розробки рамки кругових даних для підприємств усіх секторів економіки, від видобутку сировини до виготовлення кінцевих виробів, від збору відпрацьованих виробів через відновлення до виготовлення виробів із вторинних матеріалів. Запропонований підхід є внеском у розширення метричного апарату кругової економіки.

Ключові слова: кругова економіка, циркулярна економіка, економіка замкненого циклу, вимірювання прогресу, ресурсний цикл, рециклінг, вторинні ресурси, переробка відходів.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.6>

Актуальність теми дослідження та аналіз останніх публікацій. Питання якомога тривалішого збереження цінності матеріалів та виробів в економічній системі з метою усунення небажаних виходів, з одного боку, та мінімізації втрат матеріалів, з іншого, є предметом дискусій вже протягом декількох десятиліть. За цей час деякі терміни, що з'явилися у науковій літературі, такі як «циркулярність» (з англ. «circularity»), «циклічність» (з англ. «cyclicality»), «циркулювання» (з англ. «circulating») та інші, стали досить популярними, особливо після прийняття Європейською комісією «Плану дій щодо кругової економіки» [18], а також деяких законодавчих документів у Німеччині [21], Китаї [39], Японії [32]. Крім цього, наразі спостерігається тенденція проникнення ідей кругової економіки в різні сфери діяльності людини, зокрема з'являються терміни: циклічно-орієнтований дизайн (з англ. «circular design»), стратегії кругової економіки (з англ. «circular strategies») [4, 36], суспільство кругової економіки (з англ. «circular society») [35, 37], бізнес-моделі кругової економіки (з англ. «circular business model») [24], виріб кругової економіки (з англ. «circular product») [14], матеріальний потік кругової економіки (з англ. «circular material flow») [29], замкнутий ланцюжок поставок (з англ. «circular supply chain») [42], споживання відповідно до кругової економіки (з англ. «circular consumption») [54], поведінка споживача для кругової економіки (з англ. «circular behaviour») [53, 43] та інші. З'явився новий тип показників [46] для вимірювання прогресу у напрямку переходу від лінійної до кругової моделі економіки.

Слід підкреслити, що повна концептуалізація моделі кругової економіки (циркулярної економіки, економіки замкненого циклу) ще не відбулася [47]. Не дивлячись на тривалі дискусії серед науковців, поки що немає єдиної думки стосовно соціально-економіко-екологічного вимірювання циркулярності, тривають обговорення стосовно кількості ланок в ієрархії управління відходами, які покриває кругова економіка, а також відносно переліку можливих бізнес-моделей щодо створення вартості з відходів. Не зважаючи на це, питання введення в дію моделі кругової економіки (операціоналізації) потребує подальших досліджень [38, 10]. На наш погляд, це питання лежить у площині розробки відповідних стратегій, що покликані створити передумови для трансформації індустрії у відповідності до завдань кругової економіки.

Поступове та безперервне нарощування потенціалу у напрямку багатократного обертання матеріалів та виробів у економічній системі, максимальне використання наявного потенціалу, покладаючись на пріоритети у збереженні цінності виробів/вузлів/матеріалів в цій системі якомога довше, – це ті ключові завдання, на яких має бути сфокусований план дій стратегії щодо операціоналізації моделі економіки замкнутого циклу.

Невід'ємним елементом процесу операціоналізації є вимірювання прогресу щодо руху від лінійної до кругової моделі економіки. У цьому відношенні потребує обґрунтування процедура переведення відповідних концептів у конструктори (систему індикаторів), з подальшим пошуком засобів фіксації характеристик об'єктів (індикаторів), обґрунтуванням цих характеристик, та подальшим розробленням підходів прямого визначення характеристик, доступних для спостереження та вимірювання. Виходячи з того, що «6Rs» стратегії [50], які спрямовані на замикання та уповільнення матеріальної петлі, є концептуальним підґрунтям кругової економіки, об'єктом операціоналізації моделі є цінність матеріалів та виробів/їх частин. Збереження цінності конкретного матеріалу в економіці якомога довше означає забезпечення максимальної кількості його обертів, а також подовження часу кожного оберту, покладаючись на доступні технології та інновації.

Нещодавні дослідження актуалізують питання щодо розробки метрик для моніторингу прогресу в реалізації стратегій кругової економіки [34, 9]. Існуюча практика вимірювання прогресу, що базується переважно на показниках повторного використання (з англ. «reuse») та рециклінгу (з англ. «recycling»), не в повній мірі відображає базові концепти кругової економіки, зокрема такі як життєвий цикл багатократного обертання матеріалу/виробу/деталі, що вимірюється кількістю обертів, їх тривалістю. Крім того, потребують розробки науково-методичні підходи щодо вимірювання, які дозволять відповісти на питання: наскільки повно використовується наявний доступний потенціал щодо збереження цінності матеріалів та виробів за «6Rs» стратегіями конкретної території? Також важливо відстежувати прогрес у нарощуванні нового потенціалу, який ще не має форми ресурсів (явний недоступний потенціал), але в майбутньому створені можливості дозволять скоротити кількість

небажаних виходів у системі.

Дане дослідження ґрунтується на припущенні, що збереження цінності матеріалів та виробів в економіці є результатом розвитку структури сукупних ресурсних циклів території у напрямку замикання та уповільнення матеріальних петель. Розвиток структури ресурсних циклів відбувається за рахунок реконструкції існуючих циклів, а також формування нових. На наш погляд, сегментація ресурсного циклу могла б стати дієвим інструментом для вимірювання прогресу у наблизенні до кругової економіки через дослідження структурних змін ресурсних циклів території викликаних замиканням та уповільненням матеріальних петель. У цьому дослідженні робиться спроба розробити методологічний підхід до вимірювання прогресу щодо реалізації стратегій кругової економіки. Запропонований підхід є внеском у розширення метричного апарату щодо операціоналізації моделі кругової економіки.

Результати дослідження. Термін «кругова економіка» не є новим і поєднує у собі принципи низки напрямків наукової думки, деякі з них беруть початок з 1960-х років. Виходячи з визначення терміну «кругова економіка» [40, 16, 31, 24] та змісту відповідних наукових напрямів, що її визначають, зокрема продуктивна економіка, індустріальна екологія, дизайн «від колиски до колиски», біомімікрія та інші [50, 3, 8, 6], основна ідея нової моделі полягає у забезпеченні багатократного обертання конкретних матеріалів/речовин та конкретних виробів/їх частин шляхом передбачення технічного аналога редуцента екосистеми для всіх «небажаних» виходів техногенної системи. Як зазначає Мюрей та ін. [38], слово «кругова» (з англ. «circular») має описове значення, що відноситься до поняття циклу. Вчені обґрунтовують це наявністю двох циклів: біогенного та техногенного. Відносно останнього можна виділити два типи техногенних циклів: (1) цикл багатократного обертання матеріалу та (2) цикл багатократного використання виробу/його частин [45]. За цією логікою, конкретний матеріал має свій власний шлях – він послідовно обертається через ряд виробів і цей ряд, у тому числі, визначає тривалість життєвого циклу цього матеріалу. Час (тривалість) знаходження матеріалу у економічній системі залежить як від кількості його обертів, так і від тривалості кожного оберту. Для збільшення кількості обертів життєвого циклу матеріалу доцільно формувати оптимальний ряд виробів [44].

На думку Грейсона [27], К. Боулдінг є автором концепції кругової економіки і це є цілком справедливим. Боулдінг першим описав модель економіки замкненого циклу [7], за якою виходи усіх процесів економічної системи пов'язані із входами інших процесів. Згодом ідея кругової економіки отримала подальший розвиток в роботі Стахеля та Редая-Мулвея [49].

Б. Коммонер підкреслює важливість існування «технічного редуцента» в економіці [13], оскільки утворення відходів є неминучим для будь-якого техногенного циклу, вони тільки можуть переходити з однієї форми в іншу або переміщуватися у просторі. Коммонер описує біогенні цикли в природі та зазначає, що для будь-якої органічної речовини, що продукується екосистемою, десь у природі існує фермент, здатний розкласти цю речовину. Тому, коли людина синтезує нову органічну речовину зі структурою, що значно відрізняється від природних речовин, цілком ймовірно, що ця речовина буде накопичуватися [13]. Наприклад, полімери

стійкі до процесу розкладання, про що свідчить їхня довговічність, і, як наслідок, вони накопичуються в природі, як тільки втрачають свою цінність в економічній системі.

Проблему обміну речовин між природою та економікою досліджував І. Комар [2]. Комар визначав ресурсні цикли як сукупність перетворень та просторових переміщень певної речовини або групи речовин, що виникають на всіх етапах її використання людиною, включаючи підготовку до експлуатації, вилучення з навколишнього середовища, обробку, споживання та повернення у довкілля. Автор підкреслює, що обмін речовин між суспільством та природою має яскраво виражений характер поліциклічного процесу, і загальний потік речовин в системі «природа – суспільство – природа» можна розділити на окремі ресурсні цикли. Комар зазначає, що кожен цикл має ряд супутніх та додаткових підциклів, які розвиваються на основі диверсифікованого використання основного ресурсу. Він виділяв ресурсні цикли та підцикли відповідно до типу основної речовини (сполучення речовин).

З часом, новим імпульсом щодо концептуалізації моделі циркулярної економіки стала низка докладів фонду EllenMcArthur, які висвітлили ієрархію стратегій кругової економіки, зокрема повторне використання, ремонт, відновлення, модернізація, перепрофілювання та рециклінг. Категоріальний апарат нової моделі розвивається поступово, продовжують з'являтися нові терміни, зокрема такі як «витік» (з англ. «leakage»), «період відновлення» (з англ. «recovery horizon») та інші [14]. Бломсма та Бренан [9] інтерпретують кругову економіку як всеохоплюючу концепцію (з англ. «umbrella concept»), яка пропонує новий «запуск» існуючих 6R стратегій – перехід від одиничних стратегій до різних конфігурацій – ситуацій, коли дві або більше різних стратегій реалізуються разом послідовно або паралельно. На думку цих вчених відповідні метрики та інші методи оцінки будуть відігравати ключову роль у більш глибокому розумінні цих процесів.

За оцінками експертів фонду EllenMcArthur, ЄС-27 все ще втрачає величезну кількість матеріалів, зокрема станом на 2010 рік тільки 40% від загального обсягу відходів було перероблено або повторно використано. За розрахунками тільки у ЄС економія матеріальних ресурсів може скласти 380 млрд. дол. при впровадженні кругових бізнес-моделей. Ці висновки зроблені експертами при оцінці потенціалу бізнесу щодо створення вартості з відходів [16].

Експерти фонду [16] виділяють чотири можливих джерела створення вартості через кругові бізнес-моделі:

1) потенціал внутрішнього кола (з англ. «power of the inner circle») – чим менше коло, тобто чим менше виробів потрібно змінювати (ремонт, модернізація чи рециклінг) і чим швидше він повертається до використання, тим вище потенційна економія матеріалу, праці, енергії та капіталу, закладеного у виріб, а також тим менший збиток від забруднення довкілля у вигляді негативних екстернальних ефектів, зокрема парникових газів, викидів та відходів;

2) потенціал тривалості оберту (з англ. «power of circling longer») – передбачає максимізацію кількості циклів та тривалості кожного циклу;

3) потенціал каскадного використання (з англ. «power of cascading use») – полягає у диверсифікації повторного використання матеріалу у ланцюжку створення вартості, наприклад, каскадний ланцюжок бавовни: «одяг – меблі –

будівельні матеріали», після чого передбачається безпечно виведення залишків матеріалу у біосферу;

4) потенціал «чистого циклу» (з англ. «power of pure circles») – передбачає підвищення продуктивності матеріалу за рахунок використання безпечних нетоксичних матеріалів, у тому числі біорозкладальних матеріалів, зокрема біопластику та біополіетилену.

Зараз у країнах світу спостерігається тенденція розриву між удосконаленням технологій виробництва виробів та технологій переробки відходів. Розрив полягає у тому, що технології переробки розробляються для відходів утворених у минулому, а з розвитком технологій виробництва змінюються і характеристики відходів, пошук технологій переробки яких перекладається на майбутнє. Звідси висновок про те, що технологічні можливості щодо переробки відходів завжди будуть обмежені, якщо вони не розробляються одночасно із технологіями виробництва. Ця невідповідність може бути усунута якщо невід'ємною складовою розробки технології виробництва стане передбачення технічного редуцента для переробки усіх небажаних виходів нового процесу, що створює ця технологія. Стосовно ж накопичених відходів, по мірі розвитку технологій переробки та одночасним виснаження природних родовищ, багато накопичувачів можуть розглядатися як повноцінні родовища корисних копалин техногенного типу. Повертаючись до переліку потенційних джерел створення вартості з відходів, при забезпеченні багатократного обертання матеріалів та виробів зусиллями відтворювальної системи, залучення первинного ресурсу є необхідним як для задоволення зростаючих потреб, якщо зростання має місце, так і для компенсації втрачених матеріалів. Техногенні родовища слід розглядати як джерело матеріалів для компенсації відповідних втрат та задоволення зростаючих потреб замість природних родовищ.

Таким чином, до переліку можливих джерел створення вартості можна додати ще одне джерело – «потенціал розробки техногенних родовищ». Відсутність наявних технологій переробки небажаних виходів процесів, а також пануючі стереотипи лінійної моделі призвели до утворення великої кількості техногенних родовищ у багатьох країнах світу у тому числі в Україні. Ці родовища на сьогодні можуть розглядатися як джерело створення цінності у напрямку подовження призупинених у минулому ресурсних циклів. До техногенних родовищ корисних копалин слід віднести відвали, шламосховища, хвостосховища, полігони, терикони, звалища та інші різні накопичувачі. На сьогоднішній день багато техногенних родовищ характеризуються більш високим вмістом цінних компонентів ніж природні родовища. Наприклад, в Україні у відходах Запорізького титано-магнієвого комбінату вміст скандію, ванадію, танталу, хрому, титану вище, ніж в природних родовищах. Багато цінних компонентів міститься у відходах Миколаївського ртутного комбінату (літій, ртуть), Черкаського заводу хімічних реактивів (нікель) та інші. Наукові дослідження і практичний досвід свідчать про високий ресурсний потенціал відходів виробництва, що утворювалися 20 років тому. Згідно результатів досліджень [1], через недосконалість технологій видобутку в землі залишалось до 70% нафти, 30% вугілля, 20% залізної руди, планові втрати кам'яного вугілля складали 40%, нафти – 50%. При видобутку калійних солей і слюди в відвалах залишалось 80% сировини.

Хоча концепція кругової економіки стає все більш популярною та вважається моделлю сталого використання природних ресурсів [48], концепція «нульових відходів» не втрачає своєї актуальності. Фактично, остання є одним із пріоритетних напрямів нової моделі, паралельно із переходом на поновлювані джерела енергії та усуненням шкідливих речовин [16]. На сьогоднішній день стратегія «нульових відходів» спрямована на «нульові звалища» шляхом відведення відходів від звалищ [55]. Існуючі стратегії країн-членів ЄС були розроблені відповідно до завдань ієрархії управління відходами, яка фактично є їх наріжним каменем, в спробі наблизитися до цілі «нульових звалищ» [28]. В той же час, підхід «нульових звалищ» не в повній мірі корелює з 6R стратегіями кругової економіки.

Незважаючи на численні дослідження у напрямку розробки метрик для кругової економіки, деякі вчені зазначають, що питання вимірювання прогресу знаходиться на ранній стадії [11]. Серед низки досліджень можна виділити дві недавні праці, а саме Сайдані та ін. у напрямку розробки класифікації показників кругової економіки та Пархоменко та ін. присвяченої аналізу 63 метрик кругової економіки [46].

Відправним пунктом для будь-якої метрики є одиниця, що використовується для вимірювання циркулярності або циклічності (з англ. «circularity»). Для кількісної оцінки циклічності матеріалу та виробу існуючі метрики ґрунтуються на різних типах одиниць, таких як маса [15, 29, 41], частота як кількість обертів [23], час як тривалість оберту [22] та кількість процесів [5]. У випадку маси як одиниці вимірювання, оцінка може ґрунтуватися на використанні натурального показника [29] або вартісного [34]. З точки зору вкладу у циклічне або лінійне використання матеріалу/виробу, індикатори можуть вимірювати позитивні або негативні параметри в системі. Всі методики оцінки циркулярності можуть бути засновані на одному синтетичному індикаторі або на сукупності індикаторів, які зазвичай діляться на кілька категорій [20]. Циклічність матеріалів та виробів може бути оцінена на всіх рівнях [19, 26], включаючи мікро-рівень – рівень окремого підприємства, мезо-рівень – рівень місто, індустріальний парк, промисловий сектор, а також макрорівень – національний або регіональний.

У своєму дослідженні Елія та ін. [20] запропонували чотирихелементну рамку для вимірювання прогресу кругової економіки, яка складається з (1) процесів, що підлягають моніторингу, (2) відповідних дій суб'єктів, (3) вимог щодо вимірювання та (4) рівнів реалізації. Не дивлячись на те, що ця рамка охоплює всі стадії життєвого циклу виробу, вона ігнорує процеси перетворення речовини в матеріал [33], а ці процеси охоплюють значний сегмент ресурсного циклу, особливо у країнах із значною часткою підприємств добувних галузей у структурі економіки [51].

Ряд подібних методологій [30] використовується для вимірювання циркулярності економіки з подібним широким діапазоном цілей, що, ймовірно, пов'язано з тим, що деякі вчені розглядають модель кругової економіки як інструмент для операціоналізації концепції сталого розвитку.

Фонд EllenMacArthur and Granta [15] розробили комплексний індикатор, який оцінює циклічність матеріалів на рівні виробу, використовуючи в якості інструменту аналіз потоків матеріалів з акцентом на масу як одиницю виміру циклічності. Індикатор циклічності матеріалу фокусується на

відновленні потоків матеріалу на рівні виробу. Показник циклічності матеріалу, безсумнівно, є актуальним, але цей підхід може бути застосований тільки до підприємств з предметною спеціалізацією. Крім цього, було б некоректним порівнювати такі підприємства з різною номенклатурою виробів, що випускається.

Лінде та ін. запропонували показник циклічності на основі економічної вартості на рівні виробу [34]. Покладаючись на витрати в ланцюжку створення цінності, автори запропонували метрику для вимірювання циклічності, що ґрунтується на економічній оцінці частин виробу [34].

На думку Франклін-Джонсон та ін. [22], циркулярність відображає період часу, протягом якого ресурс забезпечує цінність, і цей період можна виміряти показником довговічності. Автори підкреслюють, що довговічність має відношення до ресурсу, а не до виробу. Ця ідея була пізніше розвинута Фег та ін. [23] шляхом поєднання циклічності як частоти використання ресурсу та довговічності ресурсу. Ці вчені підкреслюють, що циклічність ресурсу не обов'язково є показником його довговічності, оскільки ресурс можна використовувати багато разів, але протягом короткого проміжку часу [23]. Однак це твердження не зовсім коректне, оскільки життєвий цикл ресурсу залежить від терміну корисного використання того чи іншого виробу. На нашу думку, при оцінці циклічності нелогічно розривати матеріал та виробу, оскільки циклічність матеріалу вимірюється в межах ряду виробів, у яких послідовно використовується той чи інший матеріал.

Подібно до вищезазначених методологій, Бейлі та ін. [5] стверджують, що циклічність може бути виміряна за допомогою «довжини шляху». «Довжина шляху» може бути визначена як середнє число процесів, в яких задіяні ресурси, перш ніж вони покинуть систему в якості відходів [5]. Фег та ін. [23] робить цінний коментар до цього підходу, з яким ми цілком погоджуємося, – акцент на процес породжує свої власні обмеження – довжина шляху буде залежати від того, як обмежені межі системи і процеси.

Парк та Чертоу [41] обґрунтовують доцільність застосування інструменту доступних технологій для вимірювання потенціалу повторного використання ресурсу. Основна ідея показника потенціалу повторного використання полягає в тому, що саме знання того, де і як використовувати відходи, створює можливість повторного їх використання. Не дивлячись на те, що матеріали можуть мати залишкову цінність, деякі з них потрапляють на звалища, оскільки ми не знаємо, як їх повторно використовувати, або не можемо використовувати за відсутності технологій. І навпаки, деякі матеріали зазвичай відновлюються на основі накопичених знань, те, що визначає «можливість» повторного використання матеріалу – це рівень знань, який привів до технологічних інновацій для повторного використання. Якщо потенціал повторного використання високий, це означає, що матеріал містить більше компонентів, які можуть бути відновлені з використанням доступних технологій [41].

Узагальнюючи вищеприписані методологічні підходи до вимірювання прогресу кругової економіки, варто відзначити, що все, що нам вдалося б виміряти за допомогою цих метрик, відноситься до результатів рішень прийнятих у минулому. Веліс та Брунер [52] підкреслюють, що вимірювання циклічності має відбуватися у декількох точках системи, щоб розуміти поточний технічно досяжний рівень циклічності та слабкі місця де інновації є найбільш необхідними. У статті

Брунгарда та ін. [8], «потенціал циклічності» розглядається безпосередньо в контексті матеріалу. Автори стверджують, що матеріал, синтетичний або мінеральний, який має потенціал залишатися в замкнутій системі виробництва, відновлення і повторного використання (технічний метаболізм), зберігаючи свою цінність протягом багатьох життєвих циклів виробів, може бути визначений як «промислова поживна речовина». Чи стане вихід техногенного процесу поживною речовиною чи ні, це, серед іншого, залежить від економічних обставин, які з часом змінюються. Отже, потенціал циклічності конкретних матеріалів та виробів/деталей є набутою властивістю, яка має динамічний характер. Для безперервного нарощування потенціалу циклічності нові метрики повинні бути спрямовані на виявлення і моніторинг всіх можливих форм прояву цього потенціалу. У цьому контексті прогрес у напрямку до кругової економіки – це не тільки фактична величина щодо збереження цінності матеріалу/виробу, але й передумови, створені для цього.

З часом ресурсні цикли розвиваються, що означає зміну їхньої структури [12, 2]. Відповідно до цих міркувань, в контексті кругової економіки розвиток ресурсних циклів включає не тільки зміну територіальних структур, але і їх якісну трансформацію відповідно до трьох критеріїв:

- усунення токсичних та шкідливих речовин/матеріалів у виробництві;
- максимальна заміна невідновлюваних ресурсів відновлюваними;
- зменшення відходів до нуля.

Що стосується першого орієнтиру, заміна токсичних матеріалів нетоксичними може привести до утворення абсолютно нових ресурсних циклів або реконструкції існуючих через зміну способу трансформації основної речовини або сполучення речовин на певній стадії. Щодо наступних двох орієнтирів: якщо неможливо замінити невідновлюваний ресурс відновлюваним, необхідно розвивати ресурсний цикл у напрямку відновлюваності матеріалу в межах техногенної системи і зосередити увагу на окремому сегменті ресурсного циклу. У разі забезпечення відновлюваності матеріалу зусиллями техногенної системи, залучення первинного матеріалу буде необхідним тільки для задоволення зростаючих потреб та/або покриття неминучих втрат.

Ресурсний цикл можна поділити на два основних сегменти:

- 1) «перетворення мінералу у матеріал» (видобуток–переробка–збагачення);
- 2) «перетворення матеріалу у виріб» (виробництво–використання–виробництво»).

Для кругової економіки другий сегмент може бути представлений як цикл багатократного обертання матеріалу, коли конкретний матеріал використовується послідовно у певному ряді виробів. Для уповільнення потоку важливо виділяти цикл багатократного використання виробу у межах кожного витку циклу матеріалу. Дії щодо уповільнення та замикання матеріальної петлі – розвиток другого сегменту ресурсного циклу – неминуче призведе до звуження потоку першого сегменту. Отже, подовження життєвого циклу конкретного матеріалу призводить до трансформації всього ресурсного циклу. Безумовно, звуження потоку цього сегменту у тому числі є наслідком дематеріалізаційних процесів, однак для оцінки необхідно враховувати обсяги звуження потоку речовини обумовлені процесами замикання та уповільнення

петлі.

Другий сегмент ресурсного циклу – «перетворення матеріалу у виріб» може бути представлений у вигляді спіралі (рис. 1).

Будь-який процес ресурсного циклу, у тому числі процеси відтворення цінності (рециклінг, модернізація та відновлення), має свої власні виходи: бажані та небажані. За логікою кругової економіки, для будь-якого небажаного виходу має існувати вхід – відповідний процес.

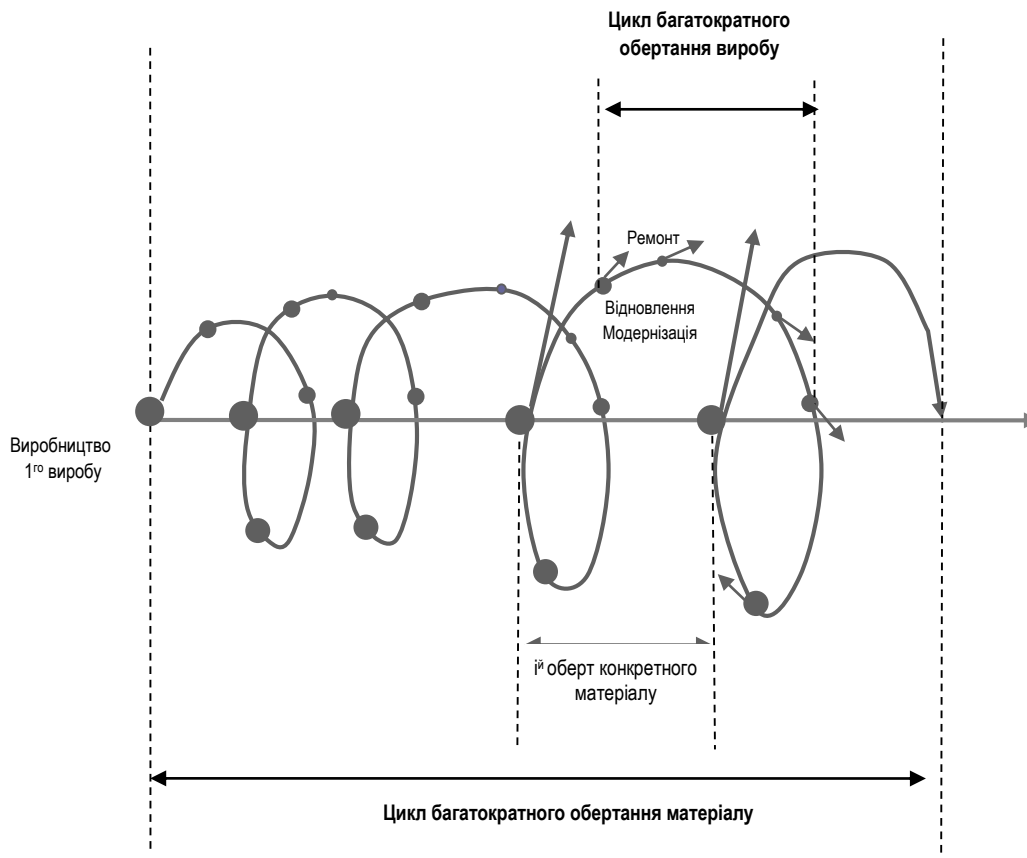


Рисунок 1 – Сегмент багатократного перетворення матеріалу у виріб

Припустимо, що на національному рівні будь-яка територія складається з певною кількістю ресурсних циклів. Цикл на рівні території може бути представлений не повністю, а як окремий фрагмент, тобто як певна частина всього ресурсного циклу. Також припустимо, що кожен з цих циклів складається з певною кількістю сегментів. Тоді будь-яка територія складається з окремих сегментів циклів. Сегмент певного циклу – це набір процесів, кожен з яких має свою територіальну приналежність. Процес, який відбувається в межах будь-якого сегменту, має свої входи і виходи. Як зазначено вище, виходи процесу можна поділити на дві категорії:

(1) бажаний вихід – цільовий продукт для подальшого споживання;

(2) небажаний вихід – нецільовий вихід, який потребує покриття наявними технологіями переробки або повторного використання.

У свою чергу небажані виходи можна поділити на обсяг виходу, що покривається доступними технологіями, та обсяг виходу, який потенційно може бути покритий такими технологіями у майбутньому. На думку Гладішева [25], до технологій рециклінгу можна віднести: базові технології, сателітні, автономні, гібридні та асиміляційні. Базові технології

рециклінгу працюють у широкому діапазоні коливань основної сировини, ці технології здатні залучати сировину для переробки або використання ззовні. Сателітні технології рециклінгу – це додаткові технології, при яких рециклінг інтегрується в певну частину виробничого комплексу. Автономні технології створені виключно для вирішення проблеми небажаних виходів процесів без інтеграції основних технологій. Гібридні технології призначені для спільної переробки небажаних виходів процесів виробничого сегменту (відходи виробництва) та сегменту споживання (відходи споживання). Технології асиміляції забезпечують екологічно безпечне виведення небажаного потоку матеріалів з техногенних циклів в природне середовище [25].

Таким чином, циркулярність економічної системи території певного рівня може бути оцінена на основі вимірювання рівня покриття всіх небажаних виходів процесів, які відносяться до сегментів ресурсних циклів території.

Припустимо, що всі небажані виходи процесів, що належать певній території, можуть бути покриті відповідними технологіями в майбутньому. З точки зору наявності різних форм прояву потенціалу циркулярності економічної системи, таких як наявні ресурси, невикористані резерви та можливості, циклічність матеріалу може бути інтерпретована з

Вісник Сумського національного аграрного університету

Серія «Економіка і менеджмент», випуск 4 (82), 2019

точки зору минулого, теперішнього та майбутнього. Небажані виходи процесу, які можуть бути покриті доступними технологіями, повинні бути ідентифіковані як такі, що мають доступний потенціал циркулярності у формі доступних ресурсів – потенціал з точки зору минулого. Небажані виходи, які не покриваються доступними технологіями, можуть бути визначені як такі, що мають потенціал циркулярності у формі невикористаних резервів – потенціал з точки зору теперішнього; потенціал циркулярності в формі можливостей – потенціал з точки зору майбутнього.

Отже, беручи до уваги різні форми прояву потенціалу циркулярності економічної системи території, можна виділити наступні категорії покриття небажаних виходів:

1) фактичне покриття небажаних виходів – доступний потенціал у формі доступних ресурсів (потенціал з точки зору минулого);

2) технічно можливе покриття небажаних виходів – доступний потенціал у вигляді невикористаних резервів (потенціал з точки зору теперішнього);

3) потенційне покриття небажаних виходів – доступний або недоступний потенціал у формі можливостей (потенціал з точки зору майбутнього).

Оцінка технічно можливого рівня покриття небажаних виходів процесів території є корисною для планування рівня рециклінгу у наступному періоді на основі оцінки невикористаних резервів. Для пошуку таких резервів доцільним є сканування інших сегментів території для виявлення потенційних виходів процесів економічної системи. Оцінка потенційно можливого рівня покриття небажаних виходів процесів території може бути корисною для створення передумов якомога повнішого покриття небажаних виходів певного процесу у майбутньому.

Висновки. В контексті кругової економіки розвиток ресурсних циклів набуває нового значення – збереження поетапно створюваної вартості матеріалу, виробу його частин.

За визначенням ресурсний цикл представляє собою сукупність трансформацій та просторових переміщень певної речовини або групи речовин, що відбуваються на всіх етапах його використання людиною. Збереження цінності матеріалу/виробу/частин виробу означає подовження їх життєвого циклу. Ми припускаємо, що збереження цінності матеріалу та виробу в економіці якомога довше відбувається за рахунок розвитку структури ресурсних циклів території з точки зору замикання та уповільнення матеріальних петель, усунення можливих небажаних виходів процесів. Раціоналізація структури ресурсних циклів у відповідності до цілей кругової економіки може відбуватися за рахунок реконструкції вже існуючих ресурсних циклів, а також формування нових. У цьому контексті другий фрагмент ресурсного циклу «перетворення матеріалу у виріб» має особливий інтерес, оскільки основні процеси замикання та уповільнення петель відбуваються переважно у межах цього сегменту. Щоб виміряти структурі зміни ресурсних циклів території, як результат замикання та уповільнення, пропонується використовувати сегментацію ресурсного циклу як підхід до вимірювання відповідного прогресу.

Оскільки ресурсні цикли географічно розірвані, тобто є певний набір сегментів, що належить території, саме сегментація дозволяє виміряти рівень покриття небажаних виходів процесів крізь сегменти різних типів ресурсних циклів, різних стадій трансформації речовини. Даний підхід дозволяє охопити всі етапи трансформації речовини, а не тільки фази життєвого циклу виробу, оцінка сегменту «перетворення речовини у матеріал» є не менш значущою, ніж сегмент «перетворення матеріалу у виріб», особливо для країн, що виробляють первинні матеріали. Запропонований підхід дозволяє порівнювати схожі сегменти за типом ресурсних циклів та стадіями.

References:

1. Губанова Е.Р. Механизм экономико-экологического стимулирования использования вторичных ресурсов, Одесса: «ТЭС», 2009, 280 с.
2. Комар И. Рациональное использование природных ресурсов и ресурсные циклы, М.: «Наука», 1975, 211 с.
3. Ayres, R.U. Industrial metabolism: theory and policy, *The Greening of Industrial Ecosystems*, National Academy Press, Washington, 1994, pp. 23-37.
4. Bakker, C.A., Wang, F., Huisman, J., Den Hollander, M. Products that go round: Exploring product life extension through design // *Journal of Cleaner Production*. Vol. 69, 2014, pp.10-16.
5. Bailey, R., Bras, B., Allen, J.K. Measuring material cycling in industrial systems // *Resources, Conservation and Recycling*, Vol. 52, 2008, pp.643-652.
6. Benyus, J. *Biomimicry: Innovation Inspired by Nature*. New York, USA: William Morrow & Company, 1997.
7. Boulding, K.E., *The Economics of the Coming Spaceship Earth*. In H. Jarrett (ed.). *Environmental Quality in a Growing Economy*, Baltimore, MD: Resources for the Future/Johns Hopkins University Press, 1966, pp. 3-14.
8. Braungart, M., McDonough, W., Bollinger, A. Cradle-to-cradle design: creating healthy emissions – a strategy for eco-effective product and system design // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 15, 2007, pp. 1337-1348.
9. Blomsma, F., Brennan, G. The Emergence of Circular Economy A New Framing Around Prolonging Resource Productivity // *Journal of Industrial Ecology*, Special Issue: Exploring the Circular Economy, Vol. 21, No.3, 2017, pp. 603-614.
10. Briel, A., Kronenberg, J., Troussier, N., Guillaume, B. Linking Industrial Ecology and Ecological Economics: A Theoretical and Empirical Foundation for the Circular Economy // *Journal of Industrial Ecology*. Vol. 23, No.1, 2018, pp. 12-21.
11. Cayzer, S., Griffiths, P., Beghetto V. Design of indicators for measuring product performance in the circular economy // *International Journal of Sustainable Engineering*, Published online: 26 Jun 2017.
12. Chen, W., Graedel, T.E. Anthropogenic cycles of the elements: A critical review // *Environmental Science & Technology*, Vol. 46, No.16, 2012, pp. 8574-8586.
13. Commoner, B. *The Closing Circle: Nature, Man and Technology*. New York, 1971.
14. Den Hollander, M.C., Bakker, C.A., Hultink, E.J. Product Design in a Circular Economy: Development of a Typology of

Key Concepts and Terms // *Journal of Industrial Ecology*, Special Issue: Exploring the Circular Economy, Vol. 21, No.3, 2017, pp. 517-525.

15. Ellen-MacArthur-Foundation and Granta Circularity indicators. An approach to measuring circularity. *Methodology*, 2017, 98 p.
16. Ellen-MacArthur-Foundation., 2013a. Towards the circular economy. Economic and business rationale for an accelerated transition, Vol. 1.
17. Ellen-MacArthur-Foundation., 2013b. Towards the circular economy. Opportunities for the consumers goods sector. Ellen MacArthur Foundation, Vol. 2.
18. European Commission. Closing the loop – An EU action plan for the Circular Economy. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, 2.12.2015, COM (2015) 614 final.
19. European Academies' Science Advisory Council policy report 30, Indicators for a circular economy, 2016, 35 p.
20. Elia, V., Gnoni, M.G., Tornese, F. Measuring circular economy strategies through index methods: A critical analysis // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 142, No. 4, 2016, pp. 2741-2751.
21. Federal Law Gazette I, page 2705 'Closed Substance Cycle and Waste Management Act', 27 September 1994.
22. Franklin-Johnson, E., Figge, F., Canning, L. Resource duration as a managerial indicator for Circular Economy performance // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 133, 2016, pp. 589-598.
23. Figge, F., Thorpe, A.S., Givry, P., Canning, L., Franklin-Johnson, E. Longevity and Circularity as Indicators of Eco-Efficient Resource Use in the Circular Economy // *Ecological Economics*, Vol. 150, 2018, pp. 297-306.
24. Geissdoerfer, M., Savaget, P., Bocken, N.M.P., Hultink, E.J. The Circular Economy – A new sustainability paradigm? // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 143, 2017, pp. 757-768.
25. Gladyshev N.G. Scientific basics of recycling in techno-natural waste management clusters, Dissertation for obtaining the scientific degree of the doctor of technical sciences. Specialty: 03.02.08 Ecology (by branches), Samara, 2013, 301 p.
26. Ghisellini, P., Cialani, C., Ulgiati S. A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 114, 2016, pp. 11-32.
27. Greyson, J. An economic instrument for zero waste, economic growth and sustainability // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 15, No. 13-14, 2007, pp. 1382-1390.
28. Guidelines for National Waste Management Strategies Moving from Challenges to Opportunities. United Nations Environmental Programme, 2013, 112 p.
29. Haas, W., Krausmann, F., Wiedenhofer, D., Heinz, M. How circular is the global economy?: an assessment of material flows, waste production, and recycling in the European union and the world in 2005 // *Journal of Industrial Ecology*, Vol. 19, No. 5, 2015, pp. 765-777.
30. Iacovidou, E., Velis, C.A., Purnell, P., Zwirner, O., Brown, A., Hahladakis, J., Millward-Hopkins, J., Williams, P.T. Metrics for optimising the multi-dimensional value of resources recovered from waste in a circular economy: A critical review // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 166, 2017, pp. 910-938.
31. Kirchherr, J., Reike, D., Hekkert, M. Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions // *Resources, Conservation and Recycling*, Vol. 127, 2017, pp. 221-232.
32. Law of Environment Agency Japan 'The Basic Act for Establishing a Sound Material-Cycle Society', No.110, 2.06.2000.
33. Le'bre E., Corder G., Golev A. The Role of the Mining Industry in a Circular Economy. A Framework for Resource Management at the Mine Site Level // *Journal of Industrial Ecology*, Special Issue: Exploring the Circular Economy, Vol. 21, No. 3, 2017, pp. 662-672.
34. Linder, M., Sarasini, S., van Loon, P. A Metric for Quantifying Product-Level Circularity // *Journal of Industrial Ecology*, Special Issue: Exploring the Circular Economy, Vol. 21, No. 3, 2017, pp. 545-558.
35. Moula, M.E., Sorvari J., Oinas P. Constructing a green circular society, Helsinki: University of Helsinki, 2018, 164 p.
36. Moreno, M., Rios, C., Rowe, Z., Fiona, C. A Conceptual Framework for Circular Design Sustainability // *Sustainability*, Vol. 8, No. 9, 2016, p. 937.
37. Moriguchi, Y. Material flow indicators to measure progress toward a sound material-cycle society // *Journal of Material Cycles and Waste Management*, Vol. 9, No. 2, 2007, pp. 112-120.
38. Murray, A., Skene, K., Haynes, K. The Circular Economy: An Interdisciplinary Exploration of the Concept and Application in a Global Context // *Journal of Business Ethics*, Vol. 140, No. 3, 2015, pp. 369-380.
39. Order of the President of the People's Republic of China 'Circular Economy Promotion Law of the People's Republic of China' No. 4, 29.08.2008.
40. Pauliuk, S. Critical appraisal of the circular economy standard BS 8001:2017 and a dashboard of quantitative system indicators for its implementation in organizations // *Resources, Conservation & Recycling*, Vol. 129, 2018, pp. 81-92.
41. Park, J.Y., Chertow, M.R. Establishing and testing the 'reuse potential' indicator for managing wastes as resources // *Journal of Environmental Management*, Vol. 137, 2014, pp. 45-53.
42. Pomponi, F., Moncaster A. Circular economy for the built environment: A research framework // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 143, 2017, pp. 710-718.
43. Shevchenko, T., Laitala, K., Danko, Yu. Understanding Consumer E-Waste Recycling Behavior: Introducing a New Economic Incentive to Increase the Collection Rates // *Sustainability*, Vol. 11, No. 9, 2019, pp. 2656.

44. Shevchenko, T., Kronenberg, J. Management of material and product circularity potential as an approach to operationalise circular economy // *Progress in Industrial Ecology, An International Journal*, Vol. 14, No.1, 2020, pp. 30-57.
45. Shevchenko, T., Danko, Yu., 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 and Development*, Vol. 3, No. 33, 2018, pp. 47-55.
46. Saidani, M., Yannou, B., Leroy, Y., Cluzel, F., Kendall, A. A taxonomy of circular economy indicators // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 207, 2019, pp. 542-559.
47. Saidani, M., Yannou, B., Leroy, Y., Cluzel, F. How to Assess Product Performance in the Circular Economy? Proposed Requirements for the Design of a Circularity Measurement Framework // *Recycling*, Vol. 2, No. 1, 2017, p. 6.
48. Skene, K.R. Circles, spirals, pyramids and cubes: why the circular economy cannot work // *Sustainability Science*, published online: 5.05.2017.
49. Stahel, W., Reday-Mulvey, G. *Jobs for tomorrow: The potential of substituting energy for manpower*. Brussels; New York: Vantage, 1981.
50. Stahel, W. *The Performance Economy*, Second Edition, Palgrave-MacMillan, London, 2010, 350 p.
51. Telizhenko, O., Shevchenko, T., Mishenina, G. Sustainable Management of the Municipal Solid Waste Resource Potential in the Context of Product Lifecycle Continuity // *Journal of Environmental Management and Tourism*, Vol. 16, No. 4, 2016, pp. 664-671.
52. Velis, C.A., Brunner, P.H. Recycling and resource efficiency: it is time for a change from quantity to quality // *Waste Management & Research*, Vol. 31, No. 6, 2013, pp. 539–540.
53. Wastling, T., Charnley, F., Moreno, M. Design for Circular Behaviour: Considering Users in a Circular Economy // *Sustainability*, Vol. 10, No. 6, 2018, p. 1743.
54. Weelden E., Mugge, R., Bakker, C. Paving the way towards circular consumption: exploring consumer acceptance of refurbished mobile phones in the Dutch market // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 113, 2016, pp. 743-754.
55. Zaman, A.U. Review: A comprehensive review of the development of zero waste management: lessons learned and guidelines // *Journal of Cleaner Production*, Vol. 91, 2014, pp. 1-14.

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

Methodological approach to measuring progress towards a closed-loop economy model

The novelty of this study is to refine a methodological approach towards measuring the circular economy progress based on the evaluation of indicators by individual segments of the resource cycle. In our view, the segmentation of the resource cycle could be an effective tool for measuring the progress towards a circular economy by investigating structural changes in the resource cycles of the territory caused by closing and slowing the material loop. Existing practices of measuring the progress, based mainly on reuse and recycling indicators, does not fully reflect such concepts as the lifecycles of a material and product, measured by the number of turns and duration. Besides, metrics need to be developed to answer the question of how fully the available circularity potential is used to provide the implementation of 6Rs strategies for a particular territory. The findings are the basis for developing a circular data framework for enterprises in all economic sectors from mining of raw materials to manufacturing of finished products, from collection of end-of-life products via restoration to manufacturing of recycled products.

Key words: circular economy, closed-loop economy, circular metrics, progress measuring, recycling, resource cycle, reuse, waste management.

Дата надходження до редакції: 17.11.2019 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС

Ярош Марта Володимирівна
кандидат економічних наук
Апарат Верховної ради України
ORSID 0000-0002-6299-4755
yarosh0812@gmail.com

Прокіпчук Левко Ігорович
аспірант
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORSID 0000-0003-3979-3100
prokipchuk0017@gmail.com

Галамай Роман Ярославич
аспірант
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORSID 0000-0003-0120-696X
galamaj0017@gmail.com

У статті досліджено питання удосконалення акцизного оподаткування в Україні в умовах інтеграції національного законодавства до вимог Європейського Союзу. Зазначені Директиви ЄС у відповідності до яких необхідно привести до відповідно вітчизняне законодавство. Визначені основні проблеми, які слід подолати в напрямку гармонізації національних нормативно-правових актів до вимог ЄС. Запропоновано схему оподаткування акцизним податком маркетингових послуг, наданих підприємствам-виробникам алкогольної продукції/тютюнових виробів. Вказано на наслідки, які виникнуть від запровадження акцизного податку на маркетингові послуги, що надаються підприємствам-виробникам алкогольної продукції/тютюнових виробів. Рекомендовано переглянути систему надання пільг зі сплати акцизного податку в напрямку наближення до норм ЄС та їх формування відповідно до таких векторів: підтримка виробництва національного продукту, який характеризується історією свого виготовлення та відповідною рецептурою; підтримка малих виробників в сфері виготовлення алкогольних напоїв, зокрема, виноробів. Визначено основні напрями удосконалення оподаткування акцизним податком. Як висновок можна зазначити, що перш за все необхідно вжити наступних заходів для ефективною гармонізації податкового та митного законодавства до норм ЄС: автоматизація процесів адміністрування справляння податків та митних платежів; гармонізація законодавчої системи в сфері акцизного та митного оподаткування; формування акцизної та митної політики з пріоритетністю підтримки національного виробника та малого бізнесу.

Ключові слова: акцизний податок, Європейський Союз, асоціація, митні платежі, оподаткування маркетингових послуг.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.7>

Постановка проблеми. В рамках підписання угоди «Про асоціацію між Україною та ЄС», вітчизняну податкову систему слід гармонізувати відповідно до норм та правил Європейського Союзу для посилення співпраці та подолання шахрайства, контрабанди та корупційних схем в економічному просторі і країн-членів ЄС, і України. Передовсім це питання стосується непрямого оподаткування, оскільки саме система непрямого оподаткування найбільше страждає від контрабандних поставок товарів на територію обох утворень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні аспекти розвитку непрямого оподаткування досліджували такі вітчизняні вчені, як В.Л. Андрущенко, В.А. Валігура, О.Д. Василик, С.В. Васильчак, В.П. Вишневський, О.Р. Жидяк, Т.І.Єфименко, С.В. Каламбет, А.І. Крисоватий, М.П. Кучерявенко, І.О. Луніна, П.В. Мельник, О.О. Непочаєнко, В.П. Синчак, А.М. Соколовська, Л.Д. Тулуш, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші автори. Завдяки їхнім працям, в Україні вдалось змінити ставлення як до оподаткування загалом, так і до непрямих податків зокрема, однак значна частина питань залишається і сьогодні малодослідженою.

Мета статті є визначення напрямів удосконалення

акцизного оподаткування до норм Європейського Союзу.

В Україні адміністрування і ПДВ, і акцизного податку потребує удосконалення та наближення до норм податкової системи ЄС для подолання проблеми тіньового обігу продукції та ухилення від сплати визначених законодавством податкових платежів.

Акцизний податок як один з основних непрямих податкових платежів до бюджету, який справляється як з імпортованими товарами, які виробляються на території України, так і товарів, що ввозяться на її територію, займає одне з ключових місць в питанні наповнення державного бюджету. Відтак, проведення оптимізації справляння даного податку та гармонізації з правилами акцизного оподаткування країн-членів ЄС слід реалізувати з урахуванням можливих ризиків для економіки держави. Загалом, згідно угоди про асоціацію, а саме розділу V «Економічне та галузеве співробітництво» четвертої глави, вітчизняне законодавство слід привести відповідно до положень таких Директив ЄС:

1. Директиви Ради 2008/118/ЄС від 16.12.2008 року про загальний режим акцизних зборів (вимога формування

ідентичних умов та концептуальних засад оподаткування акцизним податком в усіх державах-членах ЄС);

2. Директиви Ради 92/83/ЄС від 19.10.1992 року про гармонізацію структур акцизних зборів на алкоголь та алкогольні напої;

3. Директиви Ради 2011/64/ЄС від 21.06.2011 року про структуру та ставки акцизного збору на тютюнові вироби (кодифікація);

4. Директиви Ради 2003/96/ЄС від 27.10.2003 року про реструктуризацію системи Співтовариства щодо оподаткування енергоносіїв та електроенергії.

Так, серед основних проблем, які слід подолати в напрямку гармонізації, передовсім слід звернути увагу на такі:

- неузгодженість ставок щодо підакцизних товарів в реаліях вітчизняної податкової системи та фіскальної системи ЄС;
- неточності та неспівпадіння визначення об'єктів оподаткування в даних системах;
- існування схем ухилення від сплати акцизного податку та контрабанди товарів;
- неефективна, складна та непрозора система адміністрування акцизного податку в Україні;
- існування та розвиток «тіньового» сектору економіки, що прямо впливає на суми надходження податку до бюджетів;
- відмінності пільгового оподаткування акцизним податком та його поширеності на монополні і товари з високим рівнем рентабельності в Україні та країнах-членах ЄС.

Перше, на що варто звернути увагу у зв'язку з підписанням економічної та секторальної частин угоди «Про асоціацію між Україною та ЄС» є поступове наближення ставок акцизного податку до розмірів відповідних ставок в Європі. Таке підвищення на 33% Україною було застосовано для формування передумов для вступу до ЄС. Дана ситуація є наслідком необдуманого швидкої «гармонізації» законодавства в сфері акцизного оподаткування, який відчули громадяни таких країн як Болгарія, Латвія та Румунія. Через необдумане підвищення ставок акцизу на тютюнові вироби відбулося стрімке зростання показника вживання саме контрабандної та нелегальної продукції – у 2010 році ці показники зросли до 27% у Румунії, 41% - в Латвії, 32% - в Болгарії. Окрім того, відбулося зменшення надходження до бюджетів даних країн акцизного податку.

Схожа ситуація спостерігалася і в Україні в період 2008-2011 рр. Різке підвищення ставок акцизного податку відбулося відповідно до умов антикризової політики та вимог конвенції Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ). Внаслідок росту надходжень акцизного податку до державного бюджету, через збільшення вартості продукції, частина населення з низьким рівнем платоспроможності була змушена шукати більш дешевий товар, що призвело до зростання попиту на контрабандну продукцію з країн, де ставки акцизу на відповідну продукцію є значно нижчими. Відтак, наслідком даної ситуації в економічному розвитку держави стало падіння виробництва тютюнових виробів на 24,4% за п'ятиріччя після підвищення акцизу та зростання торгівлі нелегальною продукцією на 9,2% [1].

В даному контексті розгляду проблем при підвищенні акцизу на тютюнові вироби, слід звернути увагу на ще одну притаманну для вітчизняної податкової системи проблему,

характерну для споживчого ринку в період підняття акцизного податку на тютюнові вироби. Так, внаслідок існування доволі великої різниці в обкладанні акцизним податком сигарет з фільтром та без фільтру, при піднятті ставок акцизного податку, попит зростає на більш дешевші сигарети без фільтру, що може негативно позначитися на доходах державного бюджету [1].

В країнах ЄС такої проблеми немає через те, що, відповідно до норм Європейського Союзу, класифікації сигарет на сигарети з фільтром та без фільтру немає, і тому ставки оподаткування акцизом в даному випадку є єдиними. При цьому, це не лише практика країн ЄС, а й, наприклад, Казахстану та Росії. Відтак, пропозиція приведення до єдиної ставок на дані види сигарет сьогодні в рамках підняття усіх ставок акцизного податку є особливо актуальною та навіть необхідною.

Слід зауважити, що впродовж 2008-2015 років ставка акцизного податку на пачку сигарет зросла в 14 разів, що наслідком мало ріст надходження до бюджету з 3,5 млрд. грн. у 2008 році до 22,2 млрд. грн. у 2015 році та скорочення обсягу продажів тютюнових виробів зі 125 млрд. грн. до 73 млрд. грн., що звичайно ж позначилося і на зростанні проблеми нелегальної тютюнової продукції [2]. На 2017 рік також відбувся ріст ставки оподаткування акцизним податком на тютюнові вироби на 30% [3], таке ж збільшення відбулось і у 2018 році.

Відтак, при неминучості підвищення ставок акцизного податку на тютюнові вироби відповідно до вимог та норм Європейського Союзу, слід мінімізувати можливості росту контрабанди даної продукції на територію України з країн, де акцизи та ціни на неї значно нижчі, та нелегальне виробництво тютюнової продукції шляхом поетапного та поміркованого підвищення ставок акцизу впродовж відповідного періоду та врахування регіонального контексту і економічної ситуації в країні (девальвації гривні та появи «сірої зони» на Донбасі) (рис. 1).

Окрім того, особливо важливим є врахування, як уже згадувалося, регіонального контексту зміни ставок акцизного оподаткування. Так, в Україні слід підвищити середній розмір ставок акцизного податку до середнього по регіону. Проте, враховуючи те, що на даний час Україна виступає в ролі нетто-експортера нелегально виробленого тютюну за кордон, при підвищенні ставок акцизу та їх наближенні до середніх в Росії, яка виступає найбільшим ринком регіону, що автоматично означатиме нижчі ставки в Білорусії та Молдові, вона може перетворитися на нетто-імпорттера нелегального тютюну та трансфертну зону контрабанди через «сіру зону» на Донбасі, що, окрім передбачених наслідків для вітчизняного виробництва, матиме наслідком росту фінансової незалежності бандитських формувань на Сході України.

Дані пропозиції стосуються не лише аналізованого вище ринку тютюнових виробів в Україні, а й інших підакцизних товарів, зокрема, ринку алкогольних напоїв.

Зважаючи увагу на основну проблему гармонізації оподаткування акцизом товарів в Україні до відповідних норм та правил Європейського Союзу, існують і інші, на яких слід наголосити. Так, важливою проблемою, яка суперечить самій природі акцизного податку як податку на споживання, є запровадження механізму авансової сплати акцизного податку при купівлі акцизних марок без орієнтування на питання реалізації продукції.

Введення даного механізму мало на меті забезпечити спрощення процедури декларування акцизу та усунення проблеми махінацій з роздрібними цінами на тютюн та тютюнові вироби. Але на даний час даний механізм є протиставленням не лише суті існування акцизного податку, але й вимогам Європейського Союзу в сфері адаптації податкового законодавства.

Так, згідно статті 7 Директиви Ради 2008/118/ЄС від 16.12.2008 року про загальний режим акцизних зборів, даний податок характеризується тим, що податкові зобов'язання ви-

никають в момент випуску підакцизних товарів для їх споживання. А відповідно до пункту 216.1 статті 216 Податкового кодексу України, датою виникнення податкових зобов'язань для товарів, що виготовлені на території України, є дата їх реалізації. Відтак, об'єктом оподаткування даним видом фіскального платежу є реалізація продукції (стаття 213 Податкового кодексу), що свідчить наявність розбіжностей між нормами Податкового кодексу України та Директивою Ради 2008/118/ЄС у визначенні поняття об'єкта оподаткування та дати виникнення податкових зобов'язань з акцизного пода-

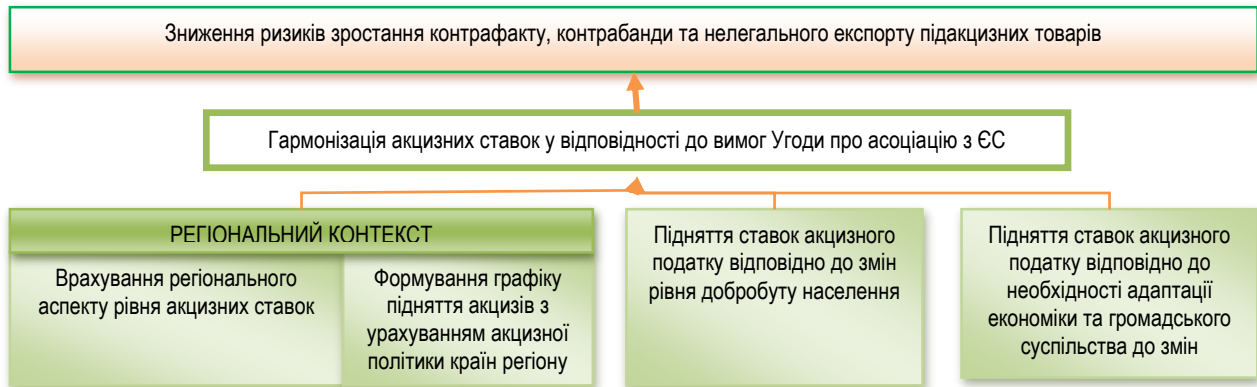


Рис. 1. Гармонізація акцизних ставок відповідно до норм ЄС

Примітка. Розроблено автором.

Зважаючи на те, що вживання підакцизних товарів в основному є шкідливим для здоров'я, то однією з функцій держави, зокрема через використання механізму акцизного оподаткування, є забезпечення зниження рівня їх споживання. В цьому випадку, варто відмітити пропозицію включення до об'єкта оподаткування акцизним податком операцій з надання маркетингових послуг виробникам підакцизної продукції (рис. 2).

Вплив на зростання вживання населенням шкідливих для організму товарів, таких як горілка, пиво, інші алкогольні напої, а також тютюнові вироби, здійснюється першочергово через рекламу такої продукції на вітчизняному телебаченні, в ЗМІ та на зовнішніх носіях реклами. В Україні цей процес не регулюється на належному рівні, хоча і визначено окремі аспекти транслявання реклами таких виробів на телебаченні.

Натомість, у країнах-членах ЄС реклама алкогольних та тютюнових виробів заборонена відповідно до Директиви 89/552/ЄЕС про транскордонне телебачення. Слід зауважити, що обмеження реклами не стосується лише зазначених підакцизних товарів, що є шкідливими для здоров'я. В країнах ЄС реклама на соціальних каналах обмежується, а її транслявання здійснюється в основному на комерційних каналах. Так, для прикладу, у Хорватії реклама на телебаченні має займати не більше 9% ефірного часу, у Франції – рекламу заборонено транслювати після 20:00, а у Чехії – прибутки з реклами на публічних каналах надходять до місцевих бюджетів.

Маркетингова діяльність включає в себе комплекс заходів, спрямованих на просування певного товару на ринку та забезпечення максимізації прибутків з його реалізації, через проведення дослідження відповідного сегмента ринку та прогнозування його зміни, розробку тактичних та стратегічних кроків просування товару та формування та використання

стим улів збільшення попиту на нього з боку потенційних споживачів.

До сукупності таких заходів відносяться: проведення дослідно-аналітичної роботи; процес позиціонування товару та обрання цільового сегмента ринку; розробка цінової політики підприємства по відповідному товару; формування політики руху продукції; просування товару на ринку через використання інструментів стимулювання попиту на товар, його рекламу, PR та систему особистих продажів.

Платником податку слід вважати особу, яка здійснює маркетингову діяльність з метою збільшення об'ємів продажу, забезпечення такого ж рівня продажу або запобігання падінню рівня продажу тютюну, спирту етилового алкогольних напоїв та пива.

Об'єктом оподаткування є операції з надання маркетингових послуг виробникам підакцизної продукції

Базою оподаткування варто вважати договірну (контрактну) вартість маркетингової послуги, а саме: вартість понесених витрат, що спрямовані на вивчення ринку та витрат на просування товару на ринку з метою збільшення надходжень від його реалізації.

Датою виникнення податкових зобов'язань у виробника послуги при постачанні маркетингової послуги є дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання маркетингової послуги.

Факт постачання маркетингової послуги від виробника (маркетингової фірми) до споживача (виробник підакцизної продукції) послуги підтверджують такі документи: договір про проведення маркетингових досліджень, акт приймання-передачі послуг або документ, що підтверджує цю дію, звіт про проведення маркетингових досліджень, платіжне доручення.

Важливо зауважити, що в даному випадку доцільно

використовувати адвалорну ставку акцизного податку, яка є ефективнішою, оскільки при використанні твердих ставок в

умовах інфляції можливе скорочення надходжень до бюджету, а відсоткових – можливе зростання надходжень при одночасному підвищенні цін.

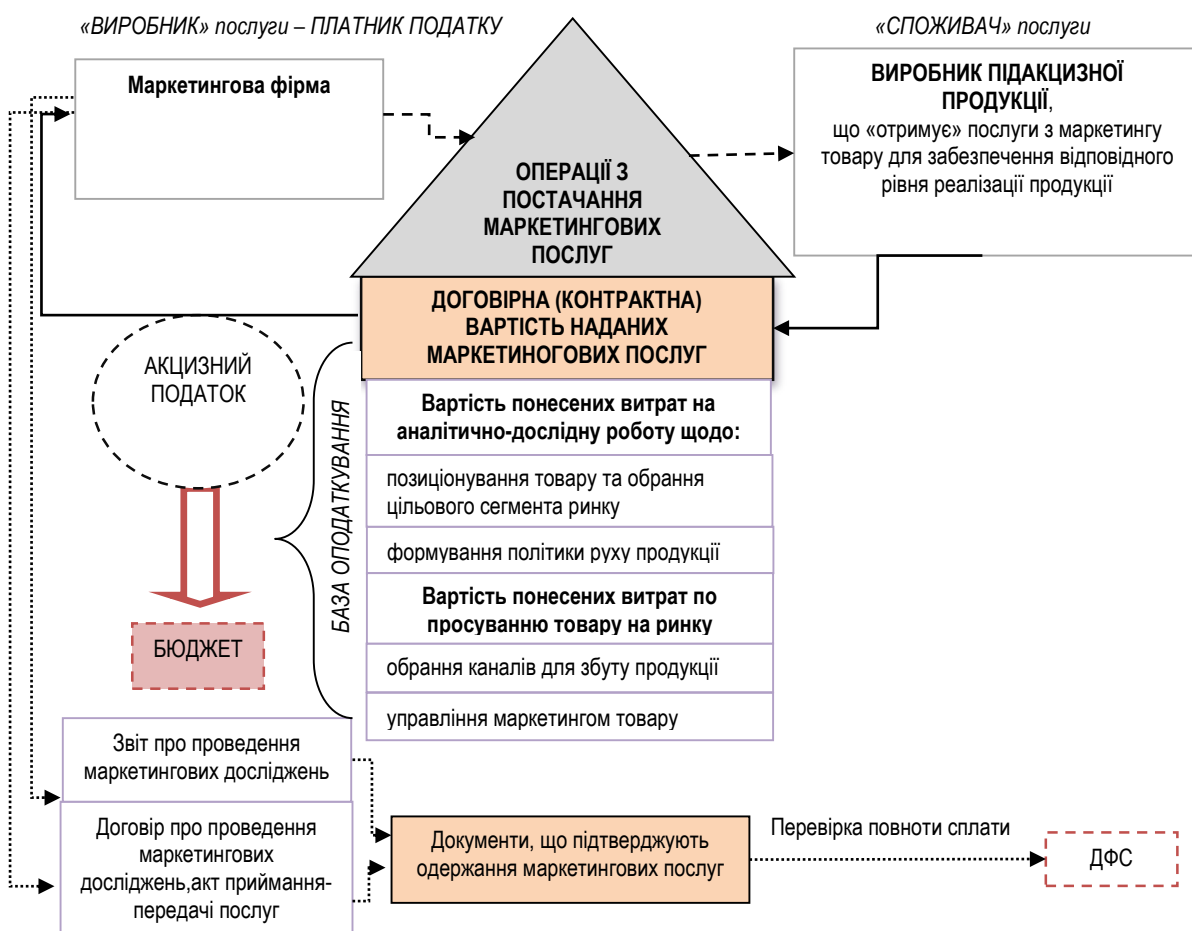


Рис. 2. Схема оподаткування акцизним податком маркетингових послуг, наданих підприємствам-виробникам алкогольної продукції/тютюнових виробів

Джерело: розроблено автором

Відтак, наслідками запровадження акцизного податку на маркетингові послуги, що надаються підприємствам-виробникам алкогольної продукції/тютюнових виробів, буде:

1. додатковий інструмент контролю за вживанням шкідливих товарів з боку держави;
2. зростання надходжень до бюджету від оподаткування акцизом;
3. відсутність прямого впливу на безпосередніх споживачів продуктів;
4. можливість формування простої системи адміністрування даного податку та контролю за його сплатою.

Важливим питанням, яке потребує першочергової уваги є встановлення пільг при оподаткуванні акцизним податком. Так, різницею встановлення пільг в Україні та ЄС є існування так званих галузевих пільг (автомобілебудування, виноробство), а також існування в якості основної пільги звільнення від оподаткування акцизом певних товарів та операцій. Натомість, в ЄС застосовується система знижених ставок, які не можуть складати менше $\frac{1}{2}$ стандартної ставки. При цьому, встановлення пільг в країнах ЄС має конкретне спрямування – підтримку виробництва національного продукту, який або характеризується географічною назвою, або його виробниц-

тво здійснюється згідно відповідної рецептури (історично передбаченої) (Директива Ради 92/83/ЄЕС). Тому, в Україні доцільним було б переглянути систему надання пільг зі сплати акцизного податку в напрямку наближення до норм ЄС та їх формування відповідно до таких векторів:

- підтримка виробництва національного продукту, який характеризується історією свого виготовлення та відповідною рецептурою;
- підтримка малих виробників в сфері виготовлення алкогольних напоїв, зокрема, виноробів.

При розгляді питання удосконалення системи справляння акцизного податку особливо важливим є спрощення адміністрування даного податку. Як і в питанні ефективної системи адміністрування податку на додану вартість, яка детально розглядається в наступному питанні та частково в попередньому, для досягнення цієї мети необхідним є формування електронної системи адміністрування акцизного податку та використання цифрових технологій маркування. Прикладом ефективного використання та функціонування такої системи є Codentify, яка впроваджена та активно використовується в Швейцарії, вивчена та схвалена як якісна Інтерпол та Європейським бюро по боротьбі з шахрайством [1]. Дана система забезпечує:

- можливість відстеження руху відповідної продукції в режимі реального часу;
- можливість контролю за виробництвом та реалізацією продукції;
- моніторинг сплати акцизного податку до бюджету;
- можливість визначення якості продукції (через визначення її автентичності) з боку і державних органів, і самих споживачів.

Враховуючи той факт, що вітчизняні товаровиробники – платники акцизного податку технологічно можуть бути користувачами такої електронної системи адміністрування та контролю можуть отримати від цього свої переваги, а її запровадження – питання часу та готовності держави.

Таким чином, основними напрямками удосконалення оподаткування акцизним податком мають стати такі [5,6]:

1. адаптація вітчизняної системи законодавчого обґрунтування справляння акцизного податку до норм та вимог ЄС в питаннях гармонізації бази та об'єктів оподаткування, термінології та податкових ставок;
2. спрощення системи адміністрування шляхом запровадження електронної системи адміністрування акцизного податку та використання цифрових технологій маркування;
3. розширення переліку підакцизних товарів через оподаткування товарів розкоші, зокрема, ювелірних виробів, та бази оподаткування (оподаткування акцизним податком

витрат маркетингової діяльності підприємств-виробників алкогольної продукції/тютюнових виробів);

4. врахування факторів розвитку акцизного оподаткування в регіоні, ситуації зміни рівня добробуту населення та рівня адаптації економіки та населення до відповідних нововведень та змін при гармонізації акцизних ставок відповідно до норм ЄС для ухилення від можливих ризиків росту контрабанди, контрафакту та нелегального експорту;

5. формування системи пільгового оподаткування при стягненні акцизного податку відповідно до вимог ЄС та з метою підтримки виробника національного продукту та малих виробників.

Висновки. Розглядаючи питання удосконалення справляння акцизного податку до державного бюджету, слід визначити основні напрямки даного процесу:

- передовсім, це питання автоматизації процесів адміністрування справляння податків та митних платежів, що забезпечить обмеження впливу людського фактора на систему оподаткування;
- гармонізація законодавчої системи в сфері акцизного та митного оподаткування до норм та правил Європейського Союзу;
- формування акцизної та митної політики з пріоритетністю підтримки національного виробника та малого бізнесу;
- можливості збільшення надходжень до бюджету від оподаткування акцизним податком при збереженні рівноваги податкового навантаження.

Список використаної літератури:

- 1.Наповнення бюджету шляхом удосконалення акцизної політики в Україні // Моніторинг біржового ринку. 2014. № 7. С. 28-31. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mbr_2014_7_6.
- 2.Бочі А., Поворозник В., Жолудь О. Вплив зміни ставок на тютюнові вироби на деякі економічні та соціальні показники в контексті Угоди про асоціацію з ЄС. Міжнародний центр перспективних досліджень. 2014. 42 с.
- 3.Мінфін хоче підвищити акцизи на алкоголь і тютюн. Економічна правда. – 14 вересня 2016 р. Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/09/14/605472>.
- 4.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>.
- 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>

References:

- 1.Monitoring the stock market (2014). *Napovnennia biudzhetu shliakhom udoskonalennia aktsyznoi polityky v Ukraini [Filling the budget by improving the excise policy in Ukraine]*. Vol. 7. pp. 28-31. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mbr_2014_7_6. [in Ukrainian].
- 2.Bochi A., Povoroznyk V., Zholud O. (2014). Vplyv zminy stavok na tiutjunovi vyroby na deiaki ekonomichni ta sotsialni pokaznyky v konteksti Uhody pro asotsiatsiiu z YeS [Finansovo-ekonomichniy potentsial terytorialnykh hromad: mekhanizmy formuvannia ta aktyvizatsii]. *Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnykh doslidzhen*. 42 p. [in Ukrainian].
- 3.Minfin khoche pidvyshchyty aktsyzy na alkohol i tiutjun. *Ekonomichna pravda*. – 14 veresnia 2016 r. Retrieved from: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/09/14/605472>. [in Ukrainian].
- 4.Supreme Council of Ukraine (2010). *Podatkoviy 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].
- 5.Pelexhatyi 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: Lvivskiy natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka, 386 p. [in Ukrainian].
- 6.Pelexhatyi A.O. *Obhruntuvannia novoi paradyhmy biudzhethnoi polityky rozvytku terytorii v umovakh reformuvannia publichnykh 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].

Yarosh M., PhD, *The apparatus of the Verkhovna Rada of Ukraine (Kyiv, Ukraine)*

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

Galamaj R., PhD student, *Ivan Franko National University of Lviv (Lviv, Ukraine)*

Improvement of excise taxation in Ukraine under EU integration

The article explores the issues of improving excise taxation in Ukraine in the context of integration of national legislation with the requirements of the European Union. The above mentioned EU Directives under which domestic legislation should be brought into line. The main problems that need to be addressed in the direction of harmonization of national regulatory acts with EU requirements are identified. The scheme of excise taxation of marketing services provided to enterprises producing alcoholic products / tobacco products is proposed. The consequences arising from the introduction of an excise tax on marketing services provided to enterprises producing alcoholic beverages / tobacco products are indicated. It is recommended to review the system of providing excise tax benefits in the direction of approximation to EU norms and to form them in accordance with the following vectors: support for the production of a national product characterized by its history of manufacture and the corresponding formulation; support for small producers of alcoholic beverages, including winemakers. The main directions of improvement of excise tax are defined, namely: adaptation of the domestic system of legislative justification of excise tax to EU norms and requirements; simplification of the administration system through the introduction of an electronic excise tax administration system; expanding the list of excise goods through taxation of luxury goods; taking into account the factors of excise tax development in the region; formation of a system of preferential taxation in case of collection of excise tax in accordance with EU requirements. As a conclusion, it is necessary to first of all take the following measures to effectively harmonize tax and customs legislation with the EU norms: automation of the processes of administration of tax and customs payments; harmonization of the legislative system in the field of excise and customs taxation; formation of excise and customs policy with priority of support of national producer and small business.

Key words: *excise tax, European Union, association, customs payments, taxation of marketing services.*

Дата надходження до редакції: 27.10.2019 р.

СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ

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@khtn.usg.info

У статті розкрито сутність економічного потенціалу підприємства, надано його характеристики як системи, визначено ключові властивості з позиції ресурсної, функціональної та ресурсно-цільової концепцій. Ідентифіковано основні компоненти економічного потенціалу та розкрито їх роль у розвитку суб'єктів аграрного бізнесу в сучасних економічних умовах. Обґрунтовано доцільність використання функціональних та економіко-математичних моделей для дослідження економічного потенціалу підприємств. Окреслено основні підходи до формування економічного потенціалу, які враховують організацію систем використання ресурсів та направлені на досягнення стратегічних цілей підприємства. Наведено основні характеристики та структурні особливості економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, суб'єкт господарювання, аграрний сектор, інноваційно-інвестиційна модель розвитку, науковий підхід, компоненти потенціалу підприємства.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.8>

Постановка проблеми. Постійний розвиток вітчизняної економіки в умовах сталого розвитку та глобалізації потребує активних механізмів формування, використання та підвищення інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу. Передумовами стрімкого відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу є побудова систем його формування на засадах акумуляції та використання джерел інвестиційного та ресурсного забезпечення. При цьому загострення проблеми ресурсного забезпечення інноваційного розвитку аграрних підприємств та об'єднань виокремлює необхідність дослідження сутності, класифікацій, сучасних підходів до розуміння, проблемних питань формування джерел забезпечення інвестиційного потенціалу, як національної економіки, загалом, так і окремих суб'єктів господарювання в аграрній сфері, зокрема, в контексті забезпечення стабільного характеру економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам вивчення організаційно-економічних засад розвитку економічного потенціалу присвячені наукові праці О. Амосова, Л. Балабанової, О. Витвицької, М. Дем'яненка, Л. Дикань, С. Ілляшенка, І. Крюкової, О. Красноурецького, Ю. Лупенка, П. Макаренка, К. Макконела, Т. Маренич, В. Павлової, В. Онегіної, О. Панухник, А. Пересади, М. Портера, А. Сміта, Д. Рікардо, Н. Тарнавської, Ж. Тіроля, Р. Фатхудинова, Б. Язлюка та ін. Однак, проблемні питання розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу потребують подальшого дослідження.

Метою статті є узагальнення підходів до формування структури економічного потенціалу підприємств аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи потенціал підприємств як складну економічну систему, слід відзначити наступні методологічно важливі результати та положення. У загальному вигляді поняття «система» (з грец. - ціле, що складено з окремих частин) представляє собою безліч та сукупність елементів, які вступають до взаємодії, при цьому повністю один від одного залежать та є певною цілісністю та єдністю.

Відповідно до вищевикладеного, економічні системи можна досліджувати як упорядковані сукупності господарських взаємозв'язків і відношень, що встановлені в процесах виробництва, обміну та споживання товарів на різних рівнях.

Потенціал суб'єктів бізнесу, як складну економічну систему, слід досліджувати з різних точок зору, що розкрито у дослідженнях [1-8]. При цьому ґрунтуватись необхідно чи на ресурсній концепції (тобто сукупності ресурсів та зв'язків), чи на функціональній концепції (тобто сукупності функцій, що забезпечуватимуть реалізації можливостей), ресурсно-цільовій концепції (тобто сукупності ресурсів для досягнення окремих результатів та мети) та інших концепцій. Залежно від проблематики та завдання, що поставлені перед суб'єктами бізнесу, кожна з приведених концепцій мають право на існування, в першу чергу, через свої відносності.

Якщо проводити аналогії у виокремленні елементів потенціалів, які є відкритими економічними системами підприємств, то, у відповідності до таких концепцій, потенціал можна описати наступними системоутворюючими характеристиками:

1) зовнішнє оточення - вхід (для постачальників ресурсів), вихід із систем (для клієнтів), зв'язками із зовнішнім середовищем, зворотніми зв'язками;

2) внутрішня структура - сукупність взаємозалежних обмежених ресурсів, компетенції, що забезпечуватимуть перерозподіл входів у виходи системи і досягнення мети системи через реалізацію бізнес-процесів.

Потенціали підприємств характеризуються властивостями, що типові для будь-яких економічних систем, зокрема: цілісність, взаємозв'язок і взаємодією елементів, складність, комунікативність, ієрархічність, множинність опису, здатність до розвитку, альтернативність форм функціонування та розвитком, пріоритетністю інтересів систем глобального рівня, пріоритетом якості, потужністю.

Властивості цілісності, у відповідності до теорій систем, означатимуть, що система існує як єдине ціле. Потім визначену систему можна членувати на окремі компоненти. Ці окремі компоненти існуватимуть лише через наявність цілого.

Тобто, не елементами складено одне ціле, а навпаки, єдине ціле породжено при своєму розчленуванні на окремі елементи системи. Це, в свою чергу, складає сутність основних постулатів теорій систем - їх первинності. У цілісних системах окрема частина функціонує спільно, складаючись в сукупний процес функціонування систем як цілого.

Дослідження структурних характеристик економічного потенціалу підприємства, дозволяє виділити окремі елементи та проаналізувати їх взаємодію у сукупній системі. Слід також звернути увагу, що економічний потенціал суб'єктів бізнесу є складною системою, що пов'язує між собою всі елементи за підсистемами (кадровий потенціал, виробничий, організаційно-управлінський, інноваційний). Тому розподіл зв'язків між окремими елементами даної системи є необхідним. Кожний компонент можна розглядати лише в його взаємозв'язку з іншими елементами системи. Так, компоненти виробничого потенціалу, як відкритої соціально-економічної системи, являють собою сукупність взаємозалежних елементів: технічний, кадровий, інформаційний й інших.

Для початку доцільним є досліджувати компоненти виробничого потенціалу як цілого, його властивостей та зв'язків із внутрішнім і зовнішнім середовищами і лише потім за елементами всередині нього. Виробничий потенціал має право на існування не тому, що в його форфункціонуванні й постійному розвитку окреме місце займають, наприклад, одиниці технічного обладнання, а, через те, що одиниці цього обладнання задіяно з урахуванням формування виробничого потенціалу.

Кадровий потенціал підприємств складено із працівників та спеціалістів високої кваліфікації, кожен спеціаліст є особистістю з покращеним рівнем професіоналізму. Разом з цим, віддача у сукупному кадровому потенціалі невисока. Це можна пояснити тим, що на підприємствах не організовані взаємодії між спеціалістами, як головними складовими обраного кадрового потенціалу. Результативність використання кадрового потенціалу господарюючого суб'єкта має бути більше за суми результативностей професійно-особистісних потенціалів кожного окремого спеціаліста через реалізацію ефектів взаємодії, ефектів синергії. Менеджмент результативний, якщо $2 + 2$ дорівнюватиме 5, у випадку коли додаткову одиницю отримано за рахунок налагоджених взаємодій компонентів системи.

Через складності і неможливості пізнання окремих параметрів і властивостей економічного потенціалу господарюючих суб'єктів, як системи, виникають необхідності дослідження їх окремих сторін чи аспектів, що можна характеризувати множинністю описування систем. Так, для дослідження економічного потенціалу підприємств можна використовувати моделі: функціональні чи економіко-математичні. Кількість обраних показників та факторів, що враховуватимуться в процесах моделювання, залежатиме від мети опису, складностей об'єктів, якостей наявної інформаційної бази й інших чинників.

Процеси формування економічного потенціалу суб'єктів є одними зі шляхів їх економічної стратегії і передбачають формування й організацію систем використання ресурсів. При чому формування визначених компетенцій має відбуватись таким чином, щоб результати їх взаємодії були факторами успіху в отриманні оперативної стратегічної, тактичної мети діяльності підприємств. При

цьому слід використовувати наступні наукові підходи:

1. Системний підхід, який є одним з головних у процесах формування економічного потенціалу підприємств. При його використанні на засадах маркетингових досліджень формуються основні параметри для виходу - товар або послуга: що зробити, з якими характеристиками якості, з якими затратами, для яких можливостей реалізації, у які строки, за якими цінами тощо. Параметри та характеристики виходу мають бути конкурентоспроможними. Потім необхідним є визначення параметрів входу. До них відносять окреслення потрібних ресурсів й інформації для реалізації внутрішніх бізнес-процесів. Зворотній комунікаційний зв'язок між постачальницькими структурами (входом), потенційними клієнтами (виходом), окресленим зовнішнім оточенням і економічним потенціалом підприємств необхідне для адаптації потенціалів як систем до змін вимог споживачів до товарів, параметрів функціонування обраного цільового ринку, появи організаційних та технічних інновацій у даній сфері.

2. Маркетингові підходи передбачають формування можливості підприємств орієнтуватись на споживача. Це означатиме, що функціонування будь-якого компонента економічного потенціалу має ґрунтуватись на дослідженні та прогнозуванні ринкової потреби, дослідженні та прогнозуванні рівня конкурентоспроможності суб'єктів бізнесу та можливості отримання конкурентних переваг тощо.

3. Функціональні підходи передбачають пошуки нових, інноваційних, оригінальних техніко-технологічних рішень для якнайповнішого задоволення існуючих або потенційних запитів споживачів. Потреби в такому випадку розглядаються як сукупності функцій, які необхідним є виконати для їх повного задоволення.

4. Відтворювальні підходи, орієнтовані на постійне оновлення та інноваційність виробництва товарів з меншою ресурсоемністю та вищими якісними характеристиками у порівнянні з аналогічними товарами на обраному цільовому ринку для задоволення потреб споживачів. Це означає, що головними компонентами вказаних підходів є обов'язковість використання баз порівняння (тобто окремих обраних показників аналогічних товарів на обраний момент часу, скорегований до початку освоєння нових товарів або випереджаючи їх) в процесах планування та організації відтворювальних процесів.

5. Інноваційні підходи, які орієнтовані на процеси активізації інноваційної діяльності суб'єктів бізнесу, інструментами яких мають стати чинники впливу, основні фактори виробництва й інвестиційне забезпечення інноваційно діяльності.

6. Нормативні підходи полягають у встановленні для важливіших компонентів економічного потенціалу нормативів: якості та ресурсоемності продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку тощо;

7. Комплексні підходи передбачають необхідності врахування економічних, екологічних, технічних, організаційних, соціальних та інших обраних аспектів діяльності підприємств. Якщо навіть один з них залишається поза увагою, то проблему не буде цілком вирішено.

8. Інтеграційні підходи у процесах формування економічного потенціалу підприємств націлені на дослідження посилення зв'язків, об'єднань та посилення взаємодій між окремими компонентами.

9. Динамічні підходи, пов'язані з необхідністю дослідження економічного потенціалу через діалектичний розвиток, із встановленням причинно-наслідкових взаємозв'язків і підпорядкованості, що можливо на основі дослідження ретроспективного аналізу поведінки в аналогічних системах на окремому тимчасовому відрізку.

В економічній науковій літературі розглядають різноманітні підходи щодо визначення структури економічного потенціалу підприємств. Більшість з них розглядають ресурсне забезпечення структури потенціалу, однак враховує також наявні різноманітні кількісні складові. Так, можливим є до їх складу включити лише засоби праці, а в іншому випадку - предмети праці й робочу силу, з третьої сторони - робочу силу, засоби праці та природні ресурси, що можна використовувати у процесах виробництва, з четвертої сторони - предмети праці, засоби праці та робочу силу. Існує також більш широке поняття структури економічного потенціалу підприємств, доповнене дослідженням системою інформаційного забезпечення, досвіду передового господарювання тощо.

Науково-технічний потенціал господарюючих суб'єктів являє собою узагальнюючу характеристику рівня наукової складової забезпечення процесів виробництва. Зокрема, віднесено: науку, техніку, технологію, інженерну справу, виробничий досвід, можливість і ресурсне забезпечення, у тому числі наявність науково-технічних кадрів у розпорядженні підприємств для вирішення науково-технічного завдання та досягнення відповідної поставленої мети.

Управлінський потенціал представлений навичками й властивостями управлінців на всіх рівнях та структурах організації, формування, функціонування та створення відповідних умов для конкурентоспроможного розвитку соціальної та економічної систем суб'єктів бізнесу. У загальному вигляді вони є інтеграційними функціонально-структурними і нематеріальними елементами потенціалу.

Потенціал організаційної структури та структури управління - це загально корпоративний формальний і неформальний управлінський механізм формування та функціонування підприємств. Він втілює рівень результативності організації функціонально відокремлених елементів в системі і характеру взаємозв'язку між ними.

Маркетинговий потенціал господарюючого суб'єкта можна представити через властивості підприємств систематизованим чином та планомірно спрямовувати свої базові функції на повніше задоволення потреб потенційних споживачів, а також ширшого використання ринків потенційного збуту. До названих базових функцій в цьому випадку віднесено визначення запитів потенційних споживачів та обсяги попиту, організацію виробництва, продажів і після-продажного обслуговування тощо. У структурах маркетингового потенціалу суб'єктів бізнесу окремо слід виділяти логістичний потенціал.

Враховуючи функціональні особливості і структурний зріз логістичних процесів в системах господарюючих суб'єктів за, в першу чергу, предметними ознаками - логістичний потенціал підприємств слід визначати як максимальну продуктивність чи функціональні можливості систематично інтегрованих внутрішніх структур.

Загалом, логістичний потенціал суб'єктів бізнесу в кожній окремій сфері включатиме логістику персоналу,

логістику матеріалів і готової продукції, логістику інформаційних потоків тощо.

Трудовий потенціал представлений персоніфікованою робочою силою, яку розглядають у сукупності всіх якісних характеристик. Таке поняття дає можливість, в прешу черу, оцінювати рівень результативності використання потенційної можливості як окремого працівника, так і сукупності робітників, загалом. Таке є необхідним для можливостей активізації людських факторів. А, по-друге, забезпечить якісну структуровану збалансованість для постійного розвитку особистих й упредметнених визначених за необхідністю факторів виробництва.

Інфраструктурний потенціал являє собою збалансовану за виробничими потребами можливість підрозділів, господарств та окремого взятих служб забезпечувати необхідні та відповідні характеристики для умов діяльності основного виробництва у головних підрозділах підприємства з одночасним задоволенням соціальних запитів персоналу. При гіпертрофованому напрямі функціонування інфраструктурних складових потенціалу господарюючих суб'єктів зможуть виконуватись роботи чи надаватись певні виробничі послуги іншими сторонніми організаціям та окремим суб'єктам бізнесу.

Інформаційний потенціал підприємств представлений найважливішими складовими технічної, технологічної й управлінської баз сучасного підприємства. Він формує єдність організаційних, технічних й інформаційних потоків та можливостей, що забезпечуватимуть процеси підготовки й прийняття відповідних управлінських рішень. Інформаційний потенціал впливатиме на характер та специфічність процесів виробництва через збирання, обробки зберігання, а також оперативного розповсюдження інформаційних матеріалів та відповідних ресурсів.

Виробничий потенціал підприємств представлений системою взаємозалежних компонентів, які можуть виконувати різноманітні функції в процесах забезпечення виробництва товарів, а також досягнення інших цілей для постійного та конкурентоспроможного розвитку підприємств.

Відмітними характеристиками економічного потенціалу підприємств вважають наступні: цілісність економічного потенціалу, складність економічного потенціалу, взаємозамінність економічного потенціалу підприємств, альтернативність його компонентів, взаємозв'язки і взаємодії елементів економічного потенціалу, здатності економічного потенціалу підприємств сприймати елементи новітніх та інноваційних досягнень та здобутків науково-технічного прогресу, гнучкість економічного потенціалу, класовий характер економічного потенціалу, потужність економічного потенціалу.

До структурної особливості слід відносити складність, системність, цілісність, заміненість компонентів, їхній зв'язок і взаємодію. Якісними характеристиками слід вважати здатність компонентів потенціалу до сприйняття досягнень науково-технічного прогресу, гнучкості, потужності економічного потенціалу суб'єктів. Соціально-економічна відмінність полягає у класовості характерів, а також здатності до формування потужності.

Підвищення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств, подолання негативних наслідків та ситуацій в існуючому економічному розвитку, неможливо визначати без оцінювання реального потенціалу.

Висновок. Проведена систематизація теоретичних підходів до розуміння економічного потенціалу дозволила розглядати його, як фактори та джерела зростання й формування економічної потужності країни, як результати розвитку продуктивних сил у галузі та засоби задоволення суспільних потреб, загалом, та як процеси ідентифікації та створення певних спектрів підприємницьких можливостей; формування, структуризації та побудови показників максимально можливих виробничих потужностей й критеріїв оптимальності виробничих планів, зокрема, для окремих суб'єктів аграрного бізнесу.

Однак, зважаючи на реалії сучасного стану функціонування аграрного ринку та результативність основної діяльності його операторів, самозабезпечення виробничими ресурсами та формування лише виробничого потенціалу не дає змогу аграрним підприємствам нарощувати обсяги виробництва та отримувати необхідні конкурентні переваги на певних рівнях ринкової інфраструктури. Таким чином, актуалізація необхідності створення інноваційного потенціалу є невід'ємною складовою їх конкурентоспроможного розвитку.

Список використаної літератури:

1. Бабина О. Є. Потенціал як системна економічна категорія [Електронний ресурс] / О. Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості — 2011— № 36 — Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_36/11boetsp.pdf
2. Барабась Д.О. Конкурентний потенціал і конкурентоспроможність підприємства: суть, співвідношення та етапи оцінювання / Д.О. Барабась // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали V міжнар. науково-практичної конференції, 25–26 травня 2001 р. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 19–20.
3. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура [Електронний ресурс] / Л. В. Коваль // Вісник Національний університет "Львівська політехніка.— 2010. — № 690.— Режим доступу:http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/11.pdf.
4. Котирева С. О. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / С. О. Котирева, С. Т. Дуда, К. А. Львівська // Науковий вісник. — 2007. — №17.1 — Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntlu/17_1/234_Kotyriewa_17_1.pdf.
5. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: моногр. / Н.С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
6. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: дис... д-ра екон. наук: 08.07.01 / Євген Васильович Лапін. – Х., 2006. – 432 с.
7. Тарасенко І. О. Оцінювання економічного потенціалу підприємства в контексті сталого розвитку / І. О. Тарасенко // Легка промисловість.— 2009.— №4. — С. 40 — 43.
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.

Vitkovskiy Yuriy, PhD, Associate Professor, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture (Kharkiv, Ukraine)

The enterprise economic potential structure in implementation of the development innovation-investment model.

The growth need in the innovative and investment potential of agricultural business entities is driven by the ongoing changes in the global economy. Particular attention needs to be given to the resourcing of the innovation potential of such enterprises. It is proposed to consider the potential of agricultural business entities in the context of the system. The essence of the economic system is determined as an orderly aggregate of economic interconnections and relations established in the processes of production, exchange and consumption of goods at the different levels. It is suggested to consider such a system from the standpoint of resource, functional, and resource targets concepts. The system-forming characteristics of the potential are presented. The main characteristics of the potential are given. The expediency of using functional or economic-mathematical models is substantiated to study the economic potential of enterprises. Approaches to economic potential formation of the enterprise are considered. It is established that the essence of a systematic approach is to determine the interconnections of elements, the identification of the input and output of the system, the presence of feedback. The orientation of marketing approaches is focused on the needs of the consumer. Functional approaches represent the search for innovative solutions, the implementation of which is aimed at meeting existing or potential customer requests. Reproductive approaches determine the need to use comparison bases for the constant updating of goods and products. Innovative approaches are to enhance the innovation performance of agricultural enterprises. The essence of regulatory approaches is based on the use of certain defined standards. Integrated approaches are based on taking into account a group of enterprise activity aspects. Integration approaches are focused and bring together different components of potential. Dynamic approaches take into account the results of a retrospective analysis of enterprise's potential characteristics. The components of economic potential are characterized - production, scientific and technical, management, marketing, logistical, infrastructural, industrial, information potential, etc. The main characteristics and structural features of the enterprise economic potential are outlined.

Key words: *economic potential of enterprise, economic entity, agrarian sector, innovative and investment model of development, scientific approach, components of enterprise potential.*

Дата надходження до редакції: 11.10.2019 р.

**МАРКЕТИНГ, ЗБУТ ТА ЛОГІСТИКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА****Ганжуренко Ірина Валеріївна**

кандидат економічних наук

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України (м. Одеса, Україна)

ORCID 0000-0003-4151-123X

У статті обґрунтовано значимість впровадження і використання у процесі маркетингової діяльності підприємства інформаційних систем і технологій, окреслено основні проблеми, що виникають у даній сфері. Наведено принципи та фактори, відповідно до яких повинне формуватися ефективне інформаційне забезпечення маркетингу аграрних підприємств. Встановлено важливість ролі інформаційних потоків у ефективній організації маркетингової діяльності аграрних підприємств, відзначено, що ключовим елементом у структурі організаційно-економічного механізму функціонування системи маркетингової інформації є зворотній зв'язок.

Ключові слова: маркетинг, збут, логістика, аграрне підприємство, інформаційні потоки, управління розвитком аграрного підприємства.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.9>

Постановка проблеми. При визначенні місця стратегічного управління маркетингом в системі менеджменту аграрного підприємства необхідно звернути увагу на обов'язкову наявність місії та конкретизованих цілей діяльності підприємства при формуванні маркетингово-логістичної стратегії, а також її вторинності по відношенню до загальної стратегії діяльності та розвитку. В дослідженні доведено, що маркетингово-логістична стратегія має бути структурованою, при чому основним фактором структуризації є місце задіяних в реалізації стратегії підрозділів в організаційній структурі управління підприємства. При цьому місце стратегічного маркетингу та стратегічного управління збутом визначається функціональним навантаженням підрозділів та керівників, задіяних на стадії планування маркетингово-логістичної діяльності аграрних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання маркетингу, збуту та логістики сільськогосподарської продукції в системі управління розвитком аграрного підприємства доволі широко представлено у працях науковців, зокрема таких, як: Бурова О. М. [4], Єранкін О.О. [1], Кобернюк С. О. [3], Красноручський О.О. [2], Кубрак Н. Р. [6], Писаренко В. В. [5], Томчук О.Ф. [7] та інші. Враховуючи розвиток інформаційних технологій, існуючі теоретичні аспекти потребують додаткового дослідження.

Метою статті є обґрунтування ролі інформаційних потоків у системі маркетингу в процесі управління розвитком аграрного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ефективне використання маркетингової інформації можливе тільки за умови формування інформаційної системи маркетингу, необхідність формування якої пов'язана з сучасною концепцією маркетингу.

На сьогоднішній час приділяється багато уваги автоматизації діяльності підприємств, але систем, які врахували б потреби саме маркетингу, практично не існує. Саме цьому питанню потрібно приділити найбільшу увагу підприємствам, які намагаються автоматизувати свою діяльність.

Таким чином, ефективність впровадження і використання в процесі маркетингової діяльності підприємства інформаційних систем і технологій є одним з основних факторів,

що впливають на підвищення його конкурентоспроможності за рахунок підвищення рівня гнучкості і ступеня використання його маркетингового потенціалу, тобто за рахунок підвищення маркетингової активності підприємства.

Побудова системи інформаційного забезпечення маркетингової діяльності організації повинна бути заснована на реалізації наступних основних принципів:

- забезпечення інтеграції функцій маркетингу в єдину систему управління підприємством. Реалізація даного принципу пов'язана з концепцією інтегрованого маркетингу, яка передбачає впровадження маркетингових функцій по всіх ланках ланцюга створеної вартості (по горизонталі) і по ієрархічним рівням управління (по вертикалі);

- реалізації основних вимог до повноти та якості інформації. Облік основних вимог до інформації повинен здійснюватися на основі її функціонального та ієрархічного структурування, розробки методик оцінки якості, створення алгоритмів прийняття рішень.

У багатьох випадках маркетингова інформація не може бути виражена в кількісній формі. Цей факт визначає необхідність врахування якісної інформації та розробки методик оцінки якісної інформації, що часто пов'язано з впровадженням систем за принципом шкалювання, створенням поля для аналізу і обробки якісної інформації; забезпечення процесної організації системи.

Система інформаційного забезпечення маркетингової діяльності є частиною загальної системи інформаційного забезпечення підприємства, обліку та узгодження інтересів всіх учасників.

Тут мова йде не тільки про взаємодію між підрозділами і в середині підрозділів підприємства, але і про інформаційну відкритість та інформаційну взаємодію з партнерами по бізнесу та кінцевими споживачами.

Орієнтація на зовнішнє середовище і міжфункціональна координація є характеристикою маркетингової орієнтації компанії.

Система маркетингової інформації в формується на основі її основних компонентів – виробничої, комерційної, фінансової та інноваційної інформації. Формування системи

маркетингової інформації відбувається в процесі встановлення зв'язків у взаємодії її основних компонентів. Зв'язок та обмін інформацією здійснюють безпосередньо суб'єкти відповідної сфери діяльності. Наприклад, виробництво та обіг виробничої інформації запроваджують суб'єкти – виробники продукції, та суб'єкти – переробники. Вони виробляють та обмінюються інформацією для взаємовигідної реалізації своїх інтересів, та передають частину власної інформації, що набуває риси комерційної – тобто прогнозна інформація щодо обсягів виробництва, якості та стандартів.

Обіг комерційної інформації здійснюють суб'єкти сфери обігу, які в свою чергу обробляють, доповнюють та передають інформацію про динаміку та тенденції зміни ціни, характер укладених угод, оптимальні умови розміщення фінансів у суб'єктах до суб'єктів фінансової сфери.

суб'єкти фінансової сфери, обробляючи отриману інформацію, та додаючи інформацію про фінансування інноваційної діяльності та наукових розробок, купівлю об'єктів інтелектуальної власності передають її у процесі зв'язку фінансової та інноваційної сфери.

суб'єкти і інноваційної сфери, спираючись на отримані та оброблені дані, виробляють та надають інформацію про інновації та інформацію щодо результатів впровадження інновацій у виробництво.

Всі потоки інформації, що циркулюють між суб'єктами відповідної сфери діяльності формують систему маркетингової інформації, що складає собою комплекс всіх отриманих, проаналізованих та оброблених даних, що використовуються сукупно та залежать один від одного. Звідси стверджуємо, що система маркетингової інформації може коректно сформувався та оптимально функціонувати лише за умови поєднання усіх компонентів, їх взаємозв'язків та повного обсягу інформації, що виникає на кожному з проміжних етапів. Також важливим моментом є наявність обов'язкового зворотнього зв'язку системи з кожним із компонентів – після використання інформації, система її оброблює та оптимізує і надає в якості зворотнього зв'язку для подальшого впровадження такої інформації до діючого обігу інформаційних потоків.

Систему інформаційного забезпечення маркетингової діяльності, як об'єкт цього дослідження, неможливо ефективно використовувати, не розуміючи в повному обсязі її зміст. Інформаційне забезпечення складається з двох основних блоків – це зовнішня інформація та внутрішня інформація підприємства. Вважаємо за необхідне детально розібрати кожен з цих блоків. Зовнішня інформація – що надходить на підприємство з зовнішніх джерел та не може бути отримана із інформації про внутрішні результати діяльності підприємства в повному обсязі.

Зовнішня інформація складається з:

- наукових винаходів, що в свою чергу включають до себе: нові запатентовані способи та засоби виробництва і реалізації продукції, ринку наукової продукції – тобто останні технології та винаходи що пропонуються авторами на ринку у вільному продажу, нові сорти та гібриди, що на рівень краці за попередніх та приносять більшу вигоду для підприємств виробників та зберігальників, також дані аналізу ринку – мається на увазі результати аналізу, що проводиться ведучими експертами та має велику цінність для планування майбутньої діяльності підприємства.

- інформації про посередників – тобто маємо оцінити прагнення посередників до придбання окремих сортів, дельту

в цінах від придбання продукції до реалізації її через канали посередників, інформацію про нових перевізників, нові склади та ціни на перевезення та зберігання продукції, та інформація від посередників про стан конкурентів, та їх суб'єктивна оцінка стану підприємств виробників та переробників.

- інформації про споживачів – необхідно мати інформацію про уподобання споживачів; їх купівельну спроможність – для орієнтації підприємства на відповідно низький чи високий рівень якості виробленої продукції пов'язаний із витратами на її виробництво; та уподобання споживачів для планування діяльності підприємства на майбутній період.

- інформації про замовників. Від замовників бажано отримати дані щодо майбутніх закупівель продукції для складання плану її виробництва та ф'ючерсну інформацію для планування цін реалізації та розрахунку майбутнього прибутку підприємства.

- інформації від консалтингових агенцій має бути найповнішою та найдетальнішою, тому що найчастіше підприємств купує цю інформацію за власні кошти та має відпрацювати її вартість по-максимуму. Вона стосується результатів аудиту підприємства зовнішніми агентами по загальному його стану, вирощуванню сортів та пропозиціям щодо вчасного покращення або переорієнтації діяльності підприємства. Отримана від консалтингових агенцій інформація складає комерційну таємницю та має представлятися тільки керівництву компанії та суб'єктам що відповідають за прийняття управлінських рішень та місію і основні напрямки діяльності підприємства.

- інформації з опублікованих джерел має бути проаналізована та врахована в поточній діяльності та плануванні. Вона включає в себе аналіз публікацій ЗМІ, нових прийнятих та проектів законів та нормативних актів, аналіз поточних досліджень, рекламних компаній конкурентів, та звітів урядових організацій в галузі діяльності підприємства. Процес аналізу такої інформації є неперервним, зважаючи на високу швидкість її оновлення. Результати даного аналізу мають бути вчасно враховані в поточному коригуванні діяльності підприємства та стратегічних планах.

Наступним базовим блоком інформаційного забезпечення підприємства є внутрішня інформація. Внутрішня інформація – інформація, що надходить з середини підприємства, на яку спирається процес коригування процесу виробництва та організації маркетингу на овочепродуктовому підприємстві. Вона в свою чергу включає:

- періодичні звіти підрозділів – що складаються з огляду загального стану підприємства, орієнтації на той чи інший вид продукції та пошук та вчасне «винайдення» слабких місць підприємства. Останній пункт є особливо важливим, так як вчасне визначення слабких сторін підприємства надає змогу швидкого коригування та виправлення ситуації, та не дає змоги підприємству потрапити у кризову ситуацію за допомогою його слабких сторін.

- поточні інформаційні звіти включають: інформацію про суттєві події всередині підприємства, стан окремих підрозділів та моніторинг поточної діяльності. Цей блок інформації представлений для здійснення функцій контролінгу в поточній діяльності для недопущення збоїв або відхилень від виконання планів.

- результати власних досліджень – тобто результати досліджень, що проводяться власними силами підприємства

і до яких не долучаються сторонні організації або суб'єкти. Вони включають: аналіз обсягу ринку та можливість вільних ніш, які додатково може зайняти підприємство на ринку; аналіз та можливості оптимізації виробничих потужностей та складу персоналу підприємства; імідж підприємства та оцінка ефективності проведених рекламних компаній – тобто збільшення обсягів продажу за рахунок тих чи інших дій, що відбулися відповідно стратегічного плану підприємства.

- аналіз комерційної інформації включає аналіз існуючої та потенційної клієнтської бази і шляхів її розширення; оцінка власної конкурентоспроможності та потенціалу підприємства; аналіз ризиків в діяльності підприємства та складання ймовірних прогнозів подальшої присутності на ринку.

Найважливішим, на наш погляд, моментом представленої схеми є графічно відображений зворотній зв'язок з інформаційними потоками. Тобто, вважаємо, що будь-яка інформація, що надійшла на підприємство є освоєною тільки за умови відпрацювання зворотного зв'язку, тобто зворотної реакції на отриману інформацію на кожному з етапів, і відповідно коригування інформаційного потоку та його впливу на діяльність підприємства на всіх майбутніх етапах переробки та впровадження інформації на підприємстві.

За умови відсутності зворотного зв'язку вважаємо процес інформаційного забезпечення маркетингової діяльності таким, що не приносить будь якої користі діяльності підприємства.

Практично зовнішньою інформацією для підприємства буде виступати внутрішня інформація системи інформаційного забезпечення маркетингової діяльності, тобто по суті вона буде включати в себе весь комплекс необхідної підприємству інформації для здійснення маркетингової діяльності та прийняття управлінських рішень.

Розглядаючи організаційно-економічний механізм функціонування системи маркетингової інформації на підприємстві, бачимо, що формування системи на підприємстві включає компоненти, що вже були згадані вище. Його визначають зовнішні та внутрішні фактори.

До зовнішніх факторів, що формують систему належать: держава, суб'єкти інфраструктури, виробники аграрної продукції, споживачі, науково-дослідні установи, дорадницькі структури та фінансові установи. Що діють на формування системи за допомогою таких засобів, як: фактичне укладання торговельних угод, нормативно-правові та законодавчі акти, програми міжнародної технічної підтримки, програми державної підтримки, географічна та товарна структура попиту, консультаційні послуги, стратегічна інформація, результати науково-дослідної роботи. Всі ці засоби створюють сукупність опосередкованого впливу зовнішніх факторів на формування системи маркетингової інформації на підприємстві.

Але не менш важливим у механізмі формування системи маркетингової інформації є вплив внутрішніх факторів,

що створюють складові внутрішнього економічного механізму підприємства, серед яких: організаційно-економічна структура підприємства, система оцінки та контролю, мотиваційний механізм, система управління, нормативна база підприємства, внутрішня інфраструктура. Елементи внутрішнього механізму підприємства формують систему маркетингової інформації, використовуючи такі інструменти: бізнес-планування, звіти підрозділів, структура комерційних підрозділів, внутрішня логістика, структура та довжина каналів товаророзподілу.

Саме така структура організаційно-економічного механізму формування системи маркетингової інформації найбільш повно відображає процес її формування безпосередньо на підприємстві, та відображає взаємний вплив факторів, спрямований відповідними засобами на той чи інший компонент системи, що вивчається.

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. В цьому контексті значно знижується результативність навіть обґрунтованих стратегічних планів маркетингово-логістичної діяльності. Незначна кількість підприємств аграрної сфери, здебільшого об'єднань 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. Дослідження показали, що підприємства великих розмірів та масштабів виробництва, здебільшого, використовують товарний принцип побудови системи управління маркетингово-логістичною діяльністю, підприємства менших розмірів вдаються до використання функціонального підходу.

Висновки. Встановлено пріоритетність інформаційного забезпечення ефективності маркетингово-логістичної діяльності. Всі потоки інформації, що циркулюють між суб'єктами відповідної сфери діяльності формують систему маркетингової інформації, що складає собою комплекс всіх отриманих, проаналізованих та оброблених даних, що використовуються сукупно та залежать один від одного. Звідси стверджуємо що система маркетингової інформації може коректно сформуватися та оптимально функціонувати лише за умови поєднання всіх компонентів, їх взаємозв'язків та повного обсягу інформації, що виникає на кожному з проміжних етапів. Також важливим моментом є наявність обов'язкового зворотнього зв'язку системи з кожним із компонентів - після використання інформації, система її оброблює та оптимізує і надає в якості зворотнього зв'язку для подальшого впровадження такої інформації до діючого обігу інформаційних потоків.

Список використаної літератури:

1. Єранкін О.О. Вплив аграрної політики на маркетингову діяльність підприємств АПК в Україні / О. О. Єранкін // Економіка АПК. – 2008. – №.6 – С. 29 – 39.
2. Красноручський О.О. Маркетинг товаровиробників та формування кон'юнктурних характеристик внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції / О.О. Красноручський // Вісник ТДАТУ.– 2010. – Т. 9. – С. 178–183.
3. Кобернюк С. О. Розвиток аграрного маркетингу в Україні / С. О. Кобернюк // Економіка та держава– 2019. – № 5. – С. 45-48.

4. Бурова О. М. Особливості процесу формування системи агромаркетингу на підприємствах АПК / О. М. Бурова // Таврійський науковий вісник. – 2012. – № 78. – С. 187-193.
5. Писаренко В. В. Маркетинг овочевої продукції (методичні та практичні аспекти) : моногр. Полтава : ФОП Говоров С. П., 2018. 304 с.
6. Кубрак Н. Р. Перспективи розвитку каналів розподілу сільськогосподарської продукції України / Н.Р. Кубрак, О.О. Рудик, Н.С. Косар // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. – 2014. – Т. 16. – № 1(1). – С. 285-291. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2014_16_1\(1\)_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvlnu_2014_16_1(1)_44).
7. Томчук О.Ф. Формування портфеля маркетингових збутових стратегій сільськогосподарських підприємств. / О.Ф. Томчук // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. – 2014. – Т. 16, № 1(2). – С. 194-200.

Hanzhurenko Iryna, PhD, Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research (Odesa, Ukraine)

Marketing, sales and logistics of agricultural products in the development management system of an agrarian enterprise.

The importance of marketing and logistical activity of agrarian enterprise is substantiated. Significance of introduction and using information systems and technologies in the process of enterprise marketing activity is established. The lack of a proper system of the enterprise activity automation with consideration of the key marketing tasks is determined. The principles of building a system of information provision of marketing activities in an organization are outlined. The necessity of forming open and transparent information was established to harmonize the interests of all participants and their effective interaction. The structure of enterprise marketing information and the process of its use by the subjects of the sphere of circulation, financial and innovative are characterized. The key characteristics of information flows in the enterprise marketing system are identified. The content and structure (blocks) of information provision of marketing activity are explained. The first block is formed by external information used in the enterprise activity (scientific inventions, information about intermediaries, consumers, customers, data from consulting agencies, information from published sources, etc.). The second block is determined through the internal information of the enterprise in the form of annual reports, analytical reports, periodic reports of divisions, results of own researches, analysis of commercial information, etc. The importance of availability and quality of feedback in the information flows system of agrarian enterprise is substantiated. The organizational and economic functioning mechanism of the marketing information system at an agricultural enterprise is outlined. The formation factors of such mechanism in the agrarian enterprise activity are determined and characterized. External factors include the state, infrastructure, agricultural producers, consumers, research institutions, advisory structures and financial institutions; to internal factors - organizational and economic structure of the enterprise, system of evaluation and control, motivational mechanism, management system, normative base of the enterprise, internal infrastructure.

Key words: *marketing, marketing, logistics, agricultural enterprise, information flows, management of agricultural enterprise development.*

Дата надходження до редакції: 27.10.2019 р.

ЗАКОНОМІРНОСТІ РАЦІОНАЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ, ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Матвєєв Павло Миколайович
кандидат економічних наук
директор ТОВ «ЗЕМІНФОРМ»

У статті визначено передумови кризової ситуації в аграрному секторі, встановлено, що основною ознакою виробництва є повторювальний характер виробничого циклу, наведено стадії суспільного виробництва. Охарактеризовано сутність та обов'язкову умову процесу відтворення, узагальнено еволюцію наукових поглядів на категорію відтворення в економічній системі, розкрито специфіку відтворення в аграрному секторі економіки, виділено склад критеріїв ресурсної забезпеченості аграрного виробництва. Запропоновано методичний підхід для оцінювання рівня ресурсного забезпечення виробництва продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах та критерії класифікації факторів формування та розвитку систем техніко-технологічного забезпечення виробництва агропідприємствами продукції рослинництва. Доведено, що метою механізму розвитку потенціалу підприємства є досягнення стійкого функціонування і розвитку підприємства в умовах циклічних процесів економіки.

Ключові слова: аграрне підприємство, сільське господарство, виробничий цикл, процес відтворення, техніко-технологічного забезпечення.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.10>

Постановка проблеми. Існування загальноекономічних диспропорцій, наслідки кризових явищ, несистемний характер проведення аграрних реформ та низка суб'єктивних причин призвели до суттєвого зниження ефективності основної діяльності, порушення галузевого балансу в агропромисловому виробництві, а також втрат та недостатньої результативності використання потенціалу сільськогосподарських підприємств. Результатом виникнення цих наслідків стали системні викривлення в протіканні відтворювальних процесів в вітчизняному сільськогосподарському виробництві. Підприємства аграрного сектора економіки України значною мірою характеризуються збитковістю виробництва, а отже неможливістю забезпечення навіть простого відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядаючи питання раціонального відтворення ресурсного потенціалу у контексті ефективного функціонування аграрного підприємства варто відзначити праці таких дослідників, як: Альбещенко О. С. [0], Должанський І. З. [0], Кужель В. В. [0], Лагодієнко В. В. [0], Мягих І. М. [0], О. В. Собкевич, В. М. Русан, А. Д. Юрченко, О. В. Ковальова [0], Самойленко Т. Г. [0], Сокольська Т. В. [0] та ін.

Метою статті є визначення закономірностей раціонального відтворення ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах економічних зрушень, що відбувається в рамках глобалізаційних та інтеграційних процесах світової економіки.

Виклад основного матеріалу. Основою життєдіяльності індивідуумів та суспільства, в цілому, є матеріальне виробництво. Саме в ньому створюються необхідні для існування людини предмети споживання. При цьому головною ознакою виробництва будь-якої продукції є повторювальний характер виробничого циклу. Тобто можна провести паралель між безперервним характером споживання благ, а отже безперервним та повторювальним характером їх виробництва. Отже, виробничий цикл як на макrorівні (в межах національної та світової економіки), так і на мікрорівні (в межах підприємства) має постійно повторюватись. В економічній науці

саме безперервне повторення виробництва характеризується як відтворення.

Стадіями суспільного виробництва є: безпосередньо виробництво, розподіл, обмін і споживання продукції. Ці чотири стадії утворюють постійний економічний кругообіг. Тобто виробництво постійно відновлюється через проходження цих стадій. Для цього процесу необхідне постійне відновлення всіх факторів виробництва: робочої сили, засобів виробництва та природних ресурсів. При цьому відновлення останніх – нагальна потреба відтворення в сучасних умовах інтенсифікації виробництва, передусім, в аграрному секторі економіки.

Обов'язковою умовою відтворювального процесу є його натурально-речова частина у вигляді відновлення продуктивних сил. При цьому надзвичайного значення набуває проблема пропорційності – певних кількісних співвідношень між складовими суспільного виробничого циклу. При поновленні виробничого циклу необхідно не просто мати робочу силу і засоби виробництва, а співвідношення їх у конкретних пропорціях. Порушення пропорційності неминуче призводить до зниження ефективності виробництва.

У сільськогосподарському виробництві економічний процес відтворення незалежно від його суспільного характеру завжди переплітається з природним. Тому раціональне управління в цій галузі вимагає знань і вміння використання не лише економічних законів, а й законів природи. Тісний взаємозв'язок економічних процесів з природними зумовлює значний вплив останніх на результати господарської діяльності, що впливає на темпи відтворення. Звідси можливість різних коливань темпів нагромадження порівняно з іншими галузями.

На відтворення в аграрному секторі економіки суттєво впливає родючість землі. В сільському господарстві земля є головним засобом виробництва, при правильному використанні вона постійно відновлює свою родючість, більше того, якісно поліпшується. В результаті різниці в природних умовах, насамперед різної родючості землі, на відміну від інших галузей праця однакової кваліфікації та фондоозброєності

дає різні результати, тобто продуктивність праці визначається тут передусім продуктивністю природних факторів.

Вплив природних факторів на результати виробництва можна обмежити розвитком продуктивних сил. Йдеться про економічну родючість, підвищення якої досягається через раціональне використання землі, систематичне впровадження нових технологій, досягнень науки і техніки, поліпшення культури землеробства тощо. Маючи таку властивість, як родючість, земля безпосередньо впливає на результативність виробництва, а та обставина, що вона підвищується, передбачає підвищення темпів відтворення. Родючість ґрунтів, природні та біологічні процеси справляють значний вплив на спеціалізацію виробництва, на поєднання окремих галузей сільського господарства. Оптимальне поєднання їх характеризується відповідною технологією виробництва і, як наслідок, визначеним набором засобів і предметів праці. У зв'язку з цим напрям капітальних і виробничих витрат в господарствах різної спеціалізації неоднаковий.

Визначення оптимального поєднання основних і допоміжних галузей вимагає формування відповідного виробничого потенціалу на основі досягнень науково-технічного прогресу з метою підвищення ефективності його функціонування, використовуючи ринкові механізми, що передбачає в сільському господарстві не просто використання техніки, а й створення системи машин. Остання повинна враховувати можливість й специфіку виробництва кожного виду продукції в їх поєднанні, виходячи з принципу максимального використання робочих машин, агрегатів транспортних засобів. Дуже важливо також забезпечувати максимальну кількість необхідних засобів виробництва в критичні строки з тим, щоб виконати всі роботи в оптимальний період і не допустити втрат врожаю внаслідок несвоєчасної оранки, боронування або затримки під час посіву чи збирання врожаю тощо. Тому в сільському господарстві необхідна більш висока насиченість його засобами виробництва, більш висока фондо- і енергозбросеність праці.

Особливістю відтворення в аграрному секторі економіки є те, що частина продукту виробництва може бути використана безпосередньо для розширення виробництва як його умови, не набуваючи товарної форми. Це обумовлено тим, що виготовлений продукт, у тому числі й додатковий, не відрізняється за своєю споживчою вартістю від засобів виробництва, які функціонують у процесі виробництва. Також це визначається характером споживчої вартості: вона входить у виробництво як його умова в певному підприємстві, якому належить, чи якому буде реалізована. У зв'язку з тим процеси нагромадження та розширеного відтворення на практиці збігаються.

Особливості відтворення в аграрному секторі економіки визначаються тим, що технічний прогрес не обмежується рамками машинної техніки. Рослини і тварини виступають як предмети праці і знаряддя праці, а земля є головним засобом виробництва. Тому одним з найважливіших напрямів розвитку аграрного виробництва є виведення високоврожайних сортів сільськогосподарських культур і високопродуктивних порід тварин, впровадження у виробництво заходів, які забезпечують підвищення родючості землі, що становить сутність агротехнічного і зоотехнічного прогресу.

Підвищення технічної забезпеченості сільськогосподарського виробництва в поєднанні з використанням високоврожайних культур і високопродуктивних тварин є основою

підвищення ефективності виробництва. Якість сільськогосподарських робіт значною мірою визначається досконалістю техніки, що впливає на врожайність культур. В свою чергу, нові, якісніші та більш врожайні сорти культур вимагають досконаліших і ефективніших машин, які слід використовувати в процесі виробництва. Ця відповідність забезпечує максимальний ефект прогресивної технології виробництва, що є основою швидких і сталих темпів відтворення.

Більшість дослідників дотримуються однозначного уявлення, що об'єктами відтворювального процесу є фактори виробництва, а його суб'єктами виступають суб'єкти господарської діяльності або їх сукупності, сформовані по галузевим, продуктовим, територіальним та іншим принципам.

В сільськогосподарському виробництві, як і в будь-якому іншому виробничо-комерційному процесі, поєднуються засоби виробництва, предмети праці та процес праці для отримання певного результату, що має забезпечувати розширене відтворення капіталу підприємств-виробників. Основними ресурсами сільськогосподарського виробництва в галузі рослинництва є: земельні ресурси; матеріально-технічні ресурси; трудові ресурси; фінансові ресурси; інформаційні ресурси.

При цьому процес відтворення ресурсів в аграрному виробництві, зокрема, рослинництві, при реалізації виробничих процесів є досить специфічним у порівнянні з іншими галузями національної економіки. Процес відтворення носить не тільки фінансовий (матеріальний), а й екологічний характер, адже основним ресурсом аграрного виробництва в рослинництві є земельні ресурси, стан яких віддзеркалюється не тільки на ефективності процесів аграрного виробництва, а й на стані зовнішнього середовища взагалі. До того ж, відтворення родючості ґрунтів сільськогосподарського призначення при нераціональному їх використанні потребує великих витрат часу та матеріальних ресурсів.

Трудові ресурси є важливим ресурсом виробничого процесу, адже вони являють собою виробничий персонал, що безпосередньо виконує основні та допоміжні технологічні операції. Важливість цього ресурсу зумовлюється демографічними проблемами, а саме невігідним співвідношенням сільського та міського населення, яке є наслідком масового відтоку кваліфікованих кадрів з сільської місцевості та загальним рівнем старіння населення.

Матеріально-технічні ресурси виробничого процесу опосередковуються в основних та оборотних засобах аграрних підприємств. Склад основних засобів, особливо активної їх частини, визначає можливість виконання необхідних для якісної реалізації виробничого процесу технологічних операцій, а разом з трудовими ресурсами, що залучаються, та організаційно-управлінськими заходами формують рівень технології та культуру виробництва на підприємстві. Оборотні засоби аграрних підприємств втілюються в матеріальних та нематеріальних витратах, основними з яких є витрати на утримання та експлуатацію сільськогосподарської техніки, закупівлю насінневих матеріалів, добрив, засобів захисту рослин та оплату праці персоналу підприємства.

Наявність фінансових ресурсів дозволяє виробникам сільськогосподарської продукції забезпечити виробництво необхідними матеріально-технічними ресурсами в повному обсязі.

Інформаційні ресурси аграрного виробництва включають системи маркетингової, технологічної, виробничо-організаційної, правової та іншої інформації. Система маркетингової інформації є основою формування оптимальної політики збуту продукції підприємства та раціонального витрачання коштів, які зв'язуються в придбанні матеріальних ресурсів, що врешті-решт зумовлює ефективність діяльності підприємства в короткостроковому періоді. Оптимальність системи маркетингової інформації залежить не стільки від якості організації роботи відповідних служб підприємства, скільки від рівня розвитку відповідних товарних ринків: сільськогосподарської продукції та матеріальних ресурсів сільськогосподарського виробництва.

Система технологічної інформації має сприяти раціональній роботі агрономічної та інженерної служб підприємства, містити повну картину про стан земельних ресурсів та технологічні можливості підприємства в ході виробництва основної продукції. Виробничо-організаційна інформація служить основою для загального керівництва роботою підприємства та має дозволяти раціональну розстановку та витрачання ресурсів виробничого процесу. Оптимально побудована система правової інформації дозволяє підприємству своєчасно реагувати на зміни в правовому полі ведення діяльності та уникати за рахунок цього небажаних фінансових та часових втрат.

Рівень і динаміку показників ефективності виробництва в залежності від ресурсозабезпеченості визначають різними методами. Одним із надійних є метод економічного групування в залежності від ресурсного потенціалу: трудові ресурси, виробничі фонди, сільськогосподарські угіддя. Проте, ми наполягаємо на необхідності поглиблення конкретизації складових ресурсного забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства, що і було проілюстровано вище.

При цьому в якості центральної складової ресурсного забезпечення ми розглядаємо фінансові ресурси, які можуть опосередковуватися та формувати всі інші види ресурсів, необхідних для забезпечення протікання виробничих процесів. Формування ресурсного, в тому числі і фінансового забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема, продукції рослинництва, є процесом реалізації виробничого потенціалу суб'єкта господарювання. При здійсненні управлінського впливу на цей процес виникає методична задача оцінки потенціалу підприємства, яка може вирішуватися в різний спосіб.

Як вже зазначалося, всі об'єкти відтворювального процесу мають певний фінансовий еквівалент, а отже можуть бути опосередковані у вигляді фінансових ресурсів підприємства. Зауважимо, що фінансові ресурси підприємств опосередковуються поряд з іншими видами ресурсів також і у формуванні елементів техніко-технологічного забезпечення виробництва, яке складає основу реалізації та інтенсифікації виробництва продукції рослинництва.

Беззаперечною в даному контексті та з урахуванням найбільш поширених наукових поглядів на економічний механізм аграрного виробництва є наукова позиція Б.Й. Пасхавера, який зазначає, що «визначаючи необхідну (відтворювальну ціну) для виробника, сьогодні важливо забезпечити не тільки прибутковість, а насамперед і технологічно раціональ-

ний фонд відшкодування. Важлива складова ціни відтворювального рівня – повноцінне відшкодування спожитого основного капіталу, тобто амортизаційні відрахування у розмірах, здатних компенсувати фізичний та моральний знос основних засобів» [Помилка! Джерело посилання не знайдено., С. 54].

Раціональність використання оборотних засобів дозволяє максимізувати результативність агробізнесу, а отже формувати необхідні обсяги прибутку для подальшого реінвестування у виробництво, в тому числі і в оновлення активної частини основних засобів сільськогосподарських підприємств. Оцінку ресурсного забезпечення аграрного виробництва в підприємстві, на нашу думку, доцільно виконувати в розрізі таких значущих його складових, як активна частина основних засобів та кошти для фінансування оборотних засобів. Отже, кількісними та якісними параметрами стану ресурсного забезпечення аграрного виробництва, зокрема, виробництва продукції рослинництва, є: обсяги відновлення оборотних засобів; обсяги рефінансування прибутку в виробничий процес; склад машинно-тракторного парку. Враховуючи вказані параметри можна виділити склад критеріїв ресурсної забезпеченості аграрного виробництва, а саме:

1. Ступінь забезпеченості виробничого процесу активною частиною основних засобів.

2. Ступінь забезпеченості коштами для фінансування матеріальних та нематеріальних витрат при реалізації процесу виробництва продукції.

Відповідність ситуації, що склалася в підприємствах, вказаним критеріям характеризує його здатність ефективно, при оптимальній витраті, виробляти максимальний обсяг конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції. На сьогоднішній день, в аграрному секторі АПК оперують суб'єкти господарювання різних організаційно-правових форм, масштабів та такі, що мали різні стартові умови ведення своєї діяльності. Саме це організаційно-економічне підґрунтя разом зі здобутками організації та управління поточною діяльністю визначають фактичний стан ресурсного забезпечення функціонування підприємств галузі.

Застосований нами підхід ґрунтується на виділенні чотирьох рівнів ресурсного забезпечення виробництва продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах, а саме: високого, достатнього, задовільного та низького. В якості критеріїв віднесення сільськогосподарських підприємств до тієї чи іншої групи за рівнем ресурсного забезпечення нами були використані питомі (на одиницю площі) показники вартості основних фондів та обсягу виручки від реалізації продукції. При цьому обсяг виручки від реалізації ми розглядаємо як джерело фінансування, передусім, оборотних засобів.

Розв'язання задачі створення умов для формування оптимальної системи ресурсного забезпечення виробництва продукції рослинництва слід починати з виявлення реального стану ресурсної бази виробників сільськогосподарської продукції. Отже, врахування запропонованих критеріїв дозволятиме, на наш погляд, надавати достовірну оцінку стану ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств.

Слід також зазначити, що найбільше значення для забезпечення ефективності процесів відтворення в економіці аграрних підприємств має не стільки наявність ресурсів, скільки їх оптимальна, для вирішення задач, що стоять перед

підприємством, комбінація. Запропонований методичний підхід дозволяє не тільки визначити та класифікувати стан ресурсного забезпечення, а також надати оцінку комбінації ресурсів підприємства.

Технічні засоби сільськогосподарських підприємств уособлюються у складі та структурі їх машинно-тракторного парку. Сучасний стан машинно-тракторного парку більшості вітчизняних сільськогосподарських підприємств характеризується такими властивостями:

1. Низьким ступенем технічної готовності машинно-тракторних агрегатів.

2. Високою питомою вагою застарілої техніки в структурі машинно-тракторного парку.

3. Невідповідністю існуючої структури машинно-тракторного парку задачам впровадження прогресивних технологічних рішень в сільськогосподарському виробництві.

При цьому машинно-тракторний парк, як частина основних засобів підприємства, є об'єктом відтворення. Проте, розгляд тільки технічних засобів, як складової ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, відокремлено від технологій є обмеженим та однобічним, адже метою придбання тих чи інших об'єктів технічних засобів є реалізація певних технологічних процесів, а у найкращому випадку – їх якісне вдосконалення. Отже, відтворення технічних засобів є запорукою розвитку агровиробництва, інструментом якого є вдосконалення технологій, яке, в свою чергу, не є можливим без якісних та кількісних зрушень у складі об'єктів технічних засобів. Тому, на нашу думку, в якості складової виробничого потенціалу підприємства доцільно розглядати, безпосередньо, техніко-технологічне забезпечення, яке має ознаки системності, а саме: цілісність та ділімість, наявність стабільних зв'язків, організацію та емерджентність. При цьому наповняючи на системному характері техніко-технологічного забезпечення, до категоріального інструментарію нашого дослідження доцільним є введення поняття «система техніко-технологічного забезпечення виробництва продукції підприємства». Основою формалізації цього поняття є трактування категорії «система».

Втім, безмежно довго можна наводити визначення загальнонаукової категорії «система», проте, всі вони збігаються в тому, що системою є взаємопов'язана сукупність елементів, властивості яких доповнюють одна одну та створюють нові властивості, притаманні системі, як цілісному об'єкту. В контексті нашого дослідження техніко-технологічне забезпечення виробництва продукції сільськогосподарським підприємством, зокрема, продукції рослинництва є системою. Елементами даної системи є технічні засоби та технології. При цьому технічні засоби є об'єктом відтворення, технологія є інструментом використання техніки, а підприємство, в свою чергу, є суб'єктом відтворення, в тому числі і технічних засобів.

Слід зауважити, що техніко-технологічне забезпечення виробництва продукції рослинництва одночасно є системою і процесом, а дію системоутворюючих факторів можливо розглядати тільки в динаміці. В даному контексті актуалізується питання формалізації прояву цих факторів, який опосередковується в дії економічного механізму формування систем техніко-технологічного забезпечення виробництва продукції.

Формування системи техніко-технологічного забезпечення виробництва продукції є складовою відтворювального

процесу, а характеристики процесу формування цієї системи, передусім, є наслідком типу відтворення, що склався в підприємстві. Тобто формування та функціонування системи техніко-технологічного забезпечення відбувається у внутрішньому середовищі підприємства під впливом чисельних факторів мікро- та макросередовища, при чому центральним фактором є існуючий характер відтворювального процесу.

Основними факторами макросередовища є:

стан ринку сільськогосподарської техніки, а саме його характеристики, що визначають її наявність та доступність для придбання споживачами;

регуляторна та фіскальна політика держави, яка визначає тенденції капіталізації підприємств аграрного сектора; інвестиційний клімат галузі рослинництва, який визначає приток коштів з інших сфер економічної діяльності в розвиток підприємств галузі;

досягнення науково-технічного прогресу, які визначають впровадження у сільськогосподарське виробництво нових технологій та зразків техніки;

кредитна політика банків та інших суб'єктів ринку фінансових послуг, яка визначає можливість та доступність залучення безпосередніми товаровиробниками кредитних ресурсів в оновлення складу технічних засобів.

В свою чергу, факторами мікросередовища є:

технічна політика підприємства, яка є концептуальним втіленням підходу підприємства до реалізації агрономічних та технологічних характеристик;

товарна політика підприємства, яка є основною складовою його маркетингової політики та основним чинником формування програми виробництва;

характер протікання відтворювального процесу, який визначає формування потенційних можливостей та фінансового забезпечення діяльності підприємства.

Визначений склад основних факторів досить по-різному впливає на протікання процесів формування системи техніко-технологічного забезпечення агропідприємств. Дія одних факторів більш інтенсивно проявляється в короткостроковому періоді, інших – в довгостроковому, одні фактори впливають на системи техніко-технологічного забезпечення агропідприємств системно, вплив інших є стохастичним, виникнення динаміки певних факторів носить об'єктивний характер, інших – суб'єктивний, більш того, для одних з них зворотній вплив організаційно-управлінських заходів підприємства чи інших суб'єктів інституційного середовища аграрної сфери економіки є вагомим, а інші характеризуються відсутністю будь-якої можливості управлінського втручання. Виходячи з зазначеного, класифікація факторів формування систем техніко-технологічного забезпечення агропідприємств виключно шляхом виділення факторів макро- та мікросередовища недостатньою мірою відображає сутність процесу еволюції цих систем та, відповідно, обмежує окреслення перспектив їх розвитку.

Зважаючи на вказані обставини, ми пропонуємо класифікувати фактори формування та розвитку систем техніко-технологічного забезпечення виробництва агропідприємствами продукції рослинництва за такими критеріями: 1) за інтенсивністю прояву дії факторів; 2) за системними ознаками; 3) за динамічними ознаками.

До активних за критерієм інтенсивності впливу можна віднести такі фактори внутрішнього середовища, як характер відтворення та товарну політику, адже перший з них визначає

можливості успішного фінансування технічного оновлення, а другий безпосередньо визначає необхідність залучення тих чи інших технічних засобів для реалізації відповідних технологічних процесів. В свою чергу за даним критерієм такий фактор мікросередовища, як технічну політику підприємства, можна класифікувати як пасивний, адже в сучасних умовах далеко не завжди суб'єкт господарювання має в своєму розпорядженні достатні фінансові ресурси для реалізації раціональної політики свого технічного розвитку, хоча й цілком усвідомлює найбільш доречний напрям цього розвитку.

За критерієм системності формування та впливу доцільно віднести до системних такі фактори мікросередовища, як характер відтворення та технічну політику, товарна ж політика підприємства здійснює, скоріше, стохастичний вплив на систему техніко-технологічного забезпечення, адже знаходиться під впливом чисельних факторів комерційного середовища підприємства, зміна яких лежить поза сферою впливу суб'єкта господарювання.

Фактори мікросередовища підприємства за динамічними ознаками доцільно класифікувати шляхом поділу на об'єктивні та суб'єктивні. При цьому до об'єктивних слід відносити існуючий характер протікання відтворювальних процесів в економіці підприємства, а до суб'єктивних – технічну та товарну політику, адже вплив першого з названих факторів на розвиток процесу адаптації складу технічних засобів виробничим задачам підприємства характеризується повністю об'єктивними обставинами. В свою чергу, товарна та технічна політика формується менеджментом товаровиробника, рівно як ним же і опосередковується, а отже, має чітко виражений суб'єктивний характер.

Дещо складніша ситуація має місце із класифікацією факторів макросередовища, проте запропонований нами підхід відповідає характеру задачі пояснення процесу формування та розвитку систем техніко-технологічного забезпечення виробництва продукції рослинництва в агропідприємствах. Слід звернути увагу на те, що до групи активних факторів за критерієм інтенсивності впливу, тобто дія яких проявляється в короткостроковому періоді, в якості котрого доцільно розглядати тривалість одного виробничо-комерційного циклу, ми відносимо лише регуляторний вплив держави та

кредитну політику учасників фінансового ринку, усі ж інші значимі фактори проявляють свою дію у довгостроковому періоді та створюють певний організаційно-економічний фон, на якому відбуваються окремі зрушення в діяльності певних підприємств, а отже процес розвитку систем техніко-технологічного забезпечення агровиробництва. При цьому всі визначені фактори макросередовища, крім інвестиційного клімату, є системними за другим критерієм. Нестабільний вплив інвестиційного клімату ми розглядаємо в контексті поведінки підприємства в частині формування системи техніко-технологічного забезпечення, адже залучення інвестиційних ресурсів на мікрорівні є, значною мірою, наслідком відповідної поведінки підприємства. З тих же причин ми розглядаємо інвестиційний клімат в якості суб'єктивного фактору за динамічними критеріями, в той час як всі інші фактори макросередовища розглядаються нами в дослідженні як об'єктивні.

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. Таким чином, 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. Альбещенко О. С. Теоретико-методичні аспекти раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій. / О. С. Альбещенко // Економіка та управління національним господарством. – 2017. – Випуск 16. – С. 98-102.
2. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : [навч. посіб.] / І. З. Должанський. – К. : ЦУЛ, 2006. – 368 с.
3. Кужель В. В. Потенціал підприємств аграрної сфери: сутність, структура, тенденції нарощення / В. В. Кужель // АгроСвіт. – 2013. – № 13. – С. 47-50.
4. Лагодієнко В. В. Концептуальна модель розвитку регіонального агропромислового виробництва / В. В. Лагодієнко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 1259-1262.
5. Мяких І. М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І. М. Мяких // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №1(91). – С. 136–142.
6. Ресурсний потенціал аграрної сфери: проблеми та завдання ефективного використання : аналіт. доп. / О. В. Собкевич, В. М. Русан, А. Д. Юрченко, О. В. Ковальова [та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 76 с.
7. Самойленко Т. Г. Ресурсний потенціал сталого економічного розвитку сільських територій / Т. Г. Самойленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2015. – Вип. 15. – Частина 3. – С. 39-42.
8. Сокольська Т. В. Відтворення ресурсного потенціалу агросфери як чинника економічного зростання / Т. В. Сокольська // Науковий вісник херсонського державного університету. – 2014. – Вип.3. – Ч.1. – С.272-275.

Matvieiev P. M., PhD, Director of «Zeminform» LLC

The regularities of resources potential rational reproduction as a condition of efficient functioning of an agrarian enterprise.

The main trends that led to the crisis in the agricultural sector are outlined. The consequences of this crisis impact on the enterprise activity of the domestic agro-industrial sector are determined. It is established that the main feature of production is the repetitive nature of the production cycle. The stages of social production are given. It describes the nature and the prerequisite for the reproduction process. The evolution of scientific views on the category of «reproduction» in the economic system is generalized. The relationship between economic and natural reproduction processes is noted. The determining role of soil fertility in the reproduction process is substantiated. The specific features of reproduction in the agricultural sector of the economy are characterized. The resources involved in the process of reproduction in agriculture are identified: logistical, financial, information resources. The method of production efficiency estimation depending on resource availability is substantiated. Financial resources have been identified as a central component of resource provision. It is noted that all the objects of the reproduction process have a certain financial equivalent. The criteria composition for resource provision of agricultural production is highlighted. A methodological approach is proposed to evaluate the level of resource support for crop production in agricultural enterprises. The characteristics of the current state of the machine and tractor fleet of most domestic agricultural enterprises are characterized. It is proposed to consider the technical and technological support of the agricultural enterprise from the standpoint of systemic and process approaches. The main factors that influence the system of technical and technological support are outlined. The criteria of factors classification of formation and development of technical and technological support systems of crop production by agro-enterprises are offered. It is proved that the mechanism purpose of enterprise potential development is to achieve stable functioning and development of the enterprise in the conditions of economy cyclical processes. The essence of enterprise sustainability is determined.

Key words: *agrarian enterprise, agriculture, production cycle, reproduction process, technical and technological support.*

Дата надходження до редакції: 17.10.2019 р.

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЮ БЕЗПЕКОЮ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

Сьомич Микола Іванович

кандидат наук з державного управління, доцент
Полтавська державна аграрна академія Міністерства освіти і науки України
ORCID: 0000-0001-7049-9992

Стаття присвячена обґрунтуванню методологічного базису управління організаційно-правовою безпекою суб'єктів аграрного бізнесу. Розглянуто розуміння управління з точки зору кібернетики. Визначена роль стейкхолдерів у здійсненні управління організаційно-правовою безпекою. Розглянуті підходи до управління економічною безпекою підприємства: ресурсно-функціональний, управління відносно захисту інтересів підприємства, гармонізаційний підхід, контролюючий підхід, з позицій корпоративної культури й ефективного корпоративного управління. Визначено, що методологічний базис виступає основою управління. Запропоновано множину загальних і специфічних принципів управління організаційно-правовою безпекою.

Запропоновано функції управління організаційно-правовою безпекою: прогнозування, планування, організації, мотивації, контролю. Розглянуто та обґрунтовано зміст методів в рамках методологічного базису, до яких віднесено організаційно-адміністративні, економічні, соціально-психологічні. Також виокремлено загальнонаукові і прикладні методи. Прикладні методи розподілено на інституційно-правові, адміністративні, економічні, організаційно-технологічні, інформаційні, соціально-психологічні.

Ключові слова: організаційно-правова безпека, суб'єкти аграрного бізнесу, методологічний базис, методи, функції, принципи.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.11>

Постановка проблеми. В класичному кібернетичному розумінні управління – це процес впливу суб'єкта управління на об'єкт з метою переведення останнього у бажаний стан. Бажаним станом виступає рівень організаційно-правової безпеки, який відображає стратегічне бачення підприємства, узгоджений із зацікавленими сторонами відносно сукупності заходів, плану їх реалізації та витрат, необхідних для їх впровадження. Безпосереднім об'єктом виступають процеси здійснення суб'єктом аграрного бізнесу поточної діяльності, які стосуються взаємодії із зацікавленими сторонами відносно задоволення їх потреб, врахування інтересів і збереження цінностей. Метою підприємства як системи в даному випадку виступає збереження непорушних прав власності на активи підприємства, цілісності та недоторканості майна, можливості вільно здійснювати підприємницьку діяльність без обмеження свобод конкурентних дій в рамках законодавства. В якості суб'єкта виступає менеджмент підприємства, але враховуючи розроблену та запропоновану автором концепцію організаційно-правової безпеки [1], яка базується на положеннях теорії зацікавлених сторін, має місце розподіл функцій впливу між іншими суб'єктами. В рамках ієрархії повноважень роль інших стейкхолдерів відносно забезпечення організаційно-правової безпеки є підпорядкованою керівництву підприємства, так як тільки воно безпосередньо переслідує цілі, властиві підприємству як економічній системі. Отже, при перерозподілі впливу на процеси функціонування підприємства, які опосередковують сфери організаційно-правової безпеки, суб'єктами можуть виступати інші стейкхолдери. Найбільш потужним потенціалом в даному розумінні володіють власники та акціонери, так як найзначніші загрози традиційно стосується майна, здатності здійснювати господарську діяльність і відповідно отримувати прибуток, що в першу чергу торкається інтересів цієї зацікавленої сторони. Вплив робітників підприємства стосується належного рівня відповідальності

щодо забезпечення необхідного рівня якості продукції та трудової дисципліни, сфери яких найчастіше виступають загрозами безпеці. Роль фінансових установ як суб'єкта є обмеженою. Натомість органи державної влади, правоохоронні органи та суб'єкти недержавної системи безпеки, які спеціалізуються на інформаційно-аналітичного забезпечення, є активними зовнішніми суб'єктами, роль яких зазначена в роботі [2].

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. Проблемні питання економічного захисту та дотримання безпеки основної діяльності аграрних підприємств висвітлені у працях таких вітчизняних вчених як: О. Амосова, В. Андрійчука, Ю. Данька, М. Дем'яненка, О. Єрмакова, М. Ігнатенка, О. Іваницької, І. Крюкової, Т. Лепейко, Ю. Лупенка, М. Малика, В. Мартиненка, І. Маркіної, Л. Мармуль, В. Онегіної, А. Пересади, Г. Черевка.

Мета статті. Розробити методологічний базис управління організаційно-правовою безпекою суб'єктів аграрного бізнесу ґрунтуючись на класичних положеннях безпекології.

Виклад основного матеріалу. У сфері організаційно-правової безпеки науково-методологічний інструментарій управління нею через високий рівень новизни фактично не розроблений, тож варто оглядово розглянути підходи до управління економічною безпекою.

Найбільш розповсюдженими серед підходів до розуміння змісту управління безпекою підприємства є ресурсно-функціональний, зміст якого полягає у використанні наявних ресурсів, включаючи підприємницькі можливості, найбільш

ефективним шляхом для ліквідації, послаблення або недопущення загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства [3-7]. Наступним підходом є управління відносно захисту інтересів підприємства, який передбачає захист інтересів суб'єкта господарювання від внутрішніх і зовнішніх загроз, що передбачає здатність протистояти ним і забезпечувати стабільність функціонування [8]. В більш розширеному варіанті захист інтересів представлений як міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів з інтересами пов'язаних суб'єктів зовнішнього по відношенню до підприємства середовища [9]. Як бачимо ці підходи близькі до концепції зацікавлених сторін, але їх відчутним недоліком є відсутність конкретного уточнення сторін характеру досягнення збалансованості або врахування лише зовнішнього середовища.

Акцент на окремих видах діяльності, представлених обліково-аналітичними та контрольними процедурами для оптимізації використання корпоративних ресурсів підприємства для нівелювання загроз представлена в роботі [1], яка відображає зміст контролюючого підходу. Його недоліком є обмеженість сфери вузькими групами функції управління, так як повноцінний ефект від здійснення управління організаційно-

правовою безпекою можна отримати лише в разі реалізації всієї множини функцій, представлених плануванням, організацією, мотивацією, контролем, регулюванням і прогнозуванням, де функції обліку та моніторингу включені до змісту функції контролю.

Альтернативним підходом є розгляд забезпечення безпеки аграрних підприємств з позиції корпоративної культури й ефективного корпоративного управління [10, с. 68].

Методологічний базис виступає основою управління, що обґрунтовує потребу в детермінації його структури. Найчастіше в структуру методологічного базису відносять принципи, функції, методи та стратегії, розроблення яких відносно змісту організаційно-правової безпеки є обов'язковим в контексті формування її забезпечення.

Велика увага приділяється обґрунтуванню принципів управління безпекою. На основі узагальнення чисельних досліджень [1, 11-15] варто запропонувати зміст принципів управління організаційно-правовою безпекою суб'єктів аграрного бізнесу, які об'єднані в дві групи: загальні та специфічні. Розглянемо детально зміст групи загальних принципів (таблиця 1).

Таблиця 1

Зміст загальних принципів управління організаційно-правовою безпекою

Принцип	Зміст
Принцип законності	Необхідність дотримання діяльності суб'єктів аграрного бізнесу виключно у правовому полі відповідно діючій системі законодавства. Зміст даного принципу варто розширити, включивши до нормативних документів правила корпоративного устрою та соціальної відповідальності [16]. Це обґрунтовано внутрішньою складовою організаційно-правової безпеки відповідно розробленій у попередніх підрозділах моделі оцінювання. Якщо керівництво підприємства виключно «декларує» внутрішні правила, не дотримуючись них, - це створює загрозу сприйняття персоналом спільних цінностей, що звужує потенційну сферу реалізації захисту інтересів, потреб і цінностей організаційно-правової безпеки.
Принцип системності	Передбачає необхідність реалізації захисту в обох сферах за їх структурою в рамках ментальної карти, що дозволить досягти додаткового ефекту від встановлених взаємозв'язків між цими підсферами в забезпеченні інтересів, цінностей і потреб зацікавлених сторін, недоторканності та цілісності майна, свободи здійснення підприємницької діяльності.
Принцип обґрунтованості	Варто визначити як створення внутрішньої бази даних «тригерів» - як опису загроз із усіма їх характеристиками для використання в поточній управлінській діяльності. Також цей принцип передбачає застосування інструментарію економіко-математичного та імітаційного моделювання процесів для аналізу можливих сценаріїв розвитку подій з метою розробки стратегій ефективної реакції на них.
Принцип своєчасності	Є однозначним, виходячи з його назви, який передбачає своєчасність розробки і прийняття заходів нейтралізації загроз та/або їх недопущення, включаючи множину попереджувальних профілактичних заходів, а також елементи швидкого антикризового регулювання. Крім цього передбачається рання постановка завдань при впровадженні системи організаційно правової безпеки на основі аналізу та моніторингу внутрішніх і зовнішніх процесів.
Принцип комплексності	Розглядається або як залучення всіх наявних ресурсів для протидії загрозам, або в контексті взаємодії складових безпеки й особливості його функціонування, або в контексті залучення всіх суб'єктів і активів підприємства. Враховуючи зміст поняття комплекс, беручи до уваги вищевказаний зміст принципу системності, передбачає цілісне бачення виділених складових в їх постійній взаємодії для забезпечення захисту від всіх можливих загроз.
Принцип збалансованості	передбачає врахування інтересів окремих підрозділів підприємства, відділів і інших структурних одиниць в організаційно-правовій безпеці.
Принцип безперервності	Полягає у постійному розробленні та впровадженні заходів забезпечення організаційно-правової безпеки підприємства, що вимагає розробки довгострокових планів.
Принцип економічності або економічної доцільності	Передбачає необхідність перевищення отриманих корисних результатів від впровадження системи організації організаційно-правової безпеки, витрат на заходи її забезпечення над витратами, які підприємства може понести в разі настання впливу загроз у формі фактичних втрат. Проведення цих розрахунків має відповідати масштабу бюджету підприємства – тобто співставлення вигід і витрат має здійснюватися відносно самих себе та відносно бюджету підприємства. В контексті економічної безпеки витрати мають оцінюватися у фактичній та альтернативній форми: доцільно враховувати не лише можливі фактичні збитки, але й недоотримання прибутку. В організаційно-правовій безпеці оцінюються виключно можливі фактичні збитки та втрати.
Принцип ефективності управлінських рішень	Передбачає виділення управлінського впливу в організаційно-правовій безпеці відносно сфер її захисту. Прийняті рішення мають відповідати поставленим цілям і визначеним витратам на їх досягнення.
Принцип цілеспрямованості	Визначається сутністю програмно-цільового управління, а цілі організаційно-правової безпеки мають узгоджуватися із цілями інших сфер безпеки суб'єктів аграрного бізнесу та стратегії його розвитку. Для розробки якісних цілей традиційним є використання Smart-методу.

Принцип	Зміст
Принцип об'єктивності	Полягає у сприйнятті об'єкта управління в усій його багатогранності, складності, суперечливості та динамічності, враховуючи об'єктивні закони взаємодії його підсистем, з використанням наукових методів пізнання (аналізу та синтезу, індукції та дедукції) без врахування власної точки зору суб'єкта управління.
Принцип динамічності	Передбачає врахування необхідності поступової зміни концепції управління організаційно-правовою безпекою підприємства під впливом динаміки зовнішнього середовища, тенденцій руху всередині підприємства, моніторингу стану ідентифікованих загроз і сучасних політик у сфері безпекології.
Принцип адаптивності	Стосується здатності системи управління організаційно-правової безпеки пристосовуватися до змін зовнішнього та внутрішнього оточення суб'єкт аграрного бізнесу з метою уникнення загроз.
Принцип гнучкості	Має відобразити внутрішню структуру управління організаційно-правовою безпекою, яка дозволяє без відчутної шкоди її стабільності вносити зміни в хід її функціонування, вдосконалюючи управлінські процеси, оптимізуючи взаємодію, що дозволить забезпечити вищезазначену швидкість реакцій на загрози.
Принцип взаємодії	Стосується організації заходів щодо забезпечення організаційно-правової безпеки, включаючи всі підрозділи підприємства із здійсненням централізованого управління, включаючи взаємодію з державними та охоронними установами.
Принцип достатності	Передбачає реалізацію ефективних заходів забезпечення організаційно-правової безпеки, найсучасніших методів або моделей в залежності від рівня загроз та небезпеки.
Принцип конвергентності	Стосується застосування різних індукційних методів пошуку об'єктивного кінцевого результату управління організаційно-правової безпекою підприємства
Принцип повноти і достовірності інформації	Стосується налагодження відповідного інформаційного забезпечення на протязі всього періоду, на всіх етапах прийняття управлінських рішень у сфері організаційно-правової безпеки.
Принцип централізації управління	Передбачає функціонування системи організаційно-правової безпеки за єдиними принципами із централізованим керуванням діяльністю системи і методичним забезпеченням з боку відповідного підрозділу, а також дотримання єдиного підходу до виконання функцій всіх учасників процесу забезпечення.
Принцип пріоритетності	стосується ранжування цілей і завдань у відповідності до вибраної концепції управління організаційно-правової безпекою.

Група специфічних принципів представлена таким складом. Принцип активності передбачає захист інтересів, потреб та цінностей зацікавлених сторін при реалізації заходів організаційно-правової безпеки при високому ступені наплегливості, використовуючи стандартні та нестандартні методи. Принцип постійного моніторингу стосується реалізації даної функції відносно зовнішнього середовища для своєчасного виявлення та ідентифікації загроз. Принцип координації тісно пов'язаний із взаємодією та централізацією, зміст якого полягає в координації зусиль всіх суб'єктів організаційно-правової безпеки відповідно поставленим цілям та завданням з єдиного центру, а також розробки стандартів вимірювання фактичних результатів та встановлення дій в разі порушення гранично допустимих норм відхилень від запланованих. Принцип інтегрованості стосується вбудовування системи управління організаційно-правовою безпекою в загальну систему менеджменту підприємства. Принцип варіативності стосується розробки альтернативних варіантів стратегії в залежності від сценаріїв розвитку подій відносно можливих загроз організаційно-правової безпеці підприємства. Принцип адекватності реагування передбачає необхідність визначення критеріїв вибору заходів реагування на загрози цінностям, потребам та інтересам зацікавлених сторін в забезпеченні організаційно-правової безпеки.

Принцип стимулювання і відповідальності стосується існуючої системи мотивації у суб'єктів аграрного бізнесу разом із відповідальністю керівників щодо реалізації організаційно-правової безпеки [17].

Принцип утримання стійкості стосується забезпечення функціонування підприємства за умов виникнення загроз організаційно-правової безпеці, що вимагає належного рівня забезпеченості процесів управління.

Принцип моделювання управління є комплексним і охоплює ряд складових [18]. Під організаційним моделюванням варто розуміти частину управлінської діяльності, яка спрямована на визначення оптимальних моделей, систем управління, їх основних якостей, критеріїв, характеристик, параметрів відносин процесів, ефективних з точки зору реалізації поставлених завдань, що передбачає втілення в процесі діяльності та вираження їх у певній знаковій формі. Другою складовою принципу моделювання управління є оптимальне зіставлення централізації та децентралізації.

Принцип участі працівників в управлінні, що стосується специфіки організаційно-правової форми діяльності суб'єкт аграрного бізнесу, особливо в розрізі розподілу отриманого прибутку. Для кожної організаційно-правової форми включення працівників до управління дозволяє створити єдність бачення місії, цілі та напрямків руху підприємства, що розширює сферу спільних цінностей в забезпеченні організаційно-правової безпеки. Останній елемент стосується делегування і відповідальності щодо передачі завдань управління організаційно-правовою безпекою відповідальній особі.

Принцип пріоритету заходів попередження стосується першочергового впровадження заходів вранішнього недопущення настання впливу загроз на діяльність суб'єкта аграрного бізнесу у порівнянні із заходами нівелювання їх негативного впливу або антикризової програми дій організаційно-правової безпеки. Принцип спеціалізації стосується залучення в реалізацію заходів організаційно-правової безпеки відповідних спеціалізованих організацій, а також використання технічних засобів кваліфікованими фахівцями. Це стосується пошуку інформації щодо доброчесних постачальників або покупців через спеціалізовані установи.

На відміну від традиційного розуміння принципу прийнятного ризику серед дослідників [18; 19] (через неможли-

вість виконання критерію не перевищення визначеної допустимої межі) його варто розуміти як окрему суму збитків, яку підприємство готово понести в ході своєї діяльності в разі виникнення загроз та несприятливих втрат від їх впливу через незначний розмір зазначених втрат.

Принцип диференційованості полягає у виборі заходів подолання або попередження загроз організаційно-правовій безпеці в залежності від ступеня тяжкості їх наслідків.

Принцип циклічності базується на процесі повторюваності процедур, які реалізують заходи управління організаційно-правовою безпекою суб'єктів аграрного бізнесу [16]. Це дозволяє перейти до власних стандартів управління, знижуючи таким чином витрати на забезпечення управління та підвищення його якості.

Останнім серед специфічних є принцип узгодженості інтересів, який виступає ключовим та об'єднуючим в розрізі прийняття за базову в забезпеченні організаційно-правової безпеки концепцію управління зацікавленими сторонами.

Запропоновані принципи являють собою множину тісно взаємопов'язаних елементів управління організаційно-правовою безпекою, реалізація яких на практиці залежить від типу і характеру загроз, наявності фінансових і інших ресурсів у підприємства, рівня компетентності керівних кадрів, прийнятої політики на підприємстві відносно реалізації функції безпеки, динаміки зовнішнього середовища й стану протікання процесів в господарській діяльності суб'єкт аграрного бізнесу.

Наступним блоком методологічного базису варто визнати множину функцій управління, яка об'єднує групи дії управлінського впливу з боку керуючої системи на керовану систему в організаційно-правовій безпеці для переведення останньої в бажаний стан.

Враховуючи множину підходів щодо виокремлення конкретних функцій управління в контексті організаційно-правової безпеки, варто запропонувати їх зміст та сутність.

Першочерговою та основоположною є функція прогнозування. Вона включає аналіз зовнішнього й внутрішнього середовища на предмет попереднього виявлення загроз, аналіз існуючих закономірностей, розробку прогнозів і сценаріїв розвитку у запропонованих сферах розробленої ментальної карти інтересів, потреб і цінностей зацікавлених сторін. Важливість цієї функції полягає у створенні інформаційного поля подальшої реалізації процесу управління організаційно-правовою безпекою суб'єктів аграрного бізнесу. На основі виявлених тенденцій розробляються можливі сценарії розвитку подій, оцінюється вірогідність їх настання та визначаються впливи найбільш потужних чинників на протікання процесів діяльності підприємства. Всі чинники впливу аналізуються за їх природою відносно можливості несприятливого тиску на організаційно-правову безпеку підприємства.

Грунтуючись на отриманих результатах реалізується функція планування, яка полягає у визначенні заходів недопущення впливу загроз на організаційно-правову безпеку підприємства із встановлення строків їх впровадження, виокремлення бюджету на покриття витрат для реалізації зазначених заходів, а також створення додаткового резерву при настанні несприятливих ризиків, які спричиняють втрати. На етапі планування здійснюється оцінка ефективності й доцільності витрат на організацію й забезпечення функціонування системи організаційно-правової безпеки на підприємстві. В ході реалізації функції планування створюються передумови

інтеграції системи управління організаційно-правовою безпекою в загальну систему менеджменту підприємства.

Функція організації передбачає розробку положень про здійснення організаційно-правової безпеки на підприємстві із визначенням відповідальних осіб, підрозділу або відділу, закріплення повноважень та узгодженням ієрархії. В ході організації створюється принциповий образ системи управління організаційно-правовою безпекою, який узгоджується із організаційною структурою суб'єкту аграрного бізнесу.

Функція мотивації передбачає гармонізацію системи стимулювання персоналу із значеннями індикаторів сфер організаційно-правової безпеки й превентивними заходами в рамках стратегії управління. Це передбачає як заохочення кадрів, які демонструють прихильність загальнокорпоративним цінностям в розрізі сфер організаційно-правової безпеки, так і реалізацію санкції в разі порушення умов взаємодії.

Функція контролю передбачає співставлення отриманих результатів реалізованої стратегії із запланованими показниками. Функція регулювання передбачає внесення змін в план управління організаційно-правовою безпекою суб'єктів аграрного бізнесу, перегляд ключових індикаторів оцінки й шляхи комунікації з зацікавленими сторонами. Реалізація функцій управління має здійснюватися відповідно до вищеприписаних принципів.

Наступним елементом методологічну базу виступають методи як безпосередньо інструменти реалізації функції управління або як важелів впливу суб'єкта на об'єкт. Найчастіше в контексті управління безпекою підприємства виокремлюють організаційно-адміністративні, економічні та соціально-психологічні методи [20]. В роботі [18] розглядається групування методів на: відносно функції управління (первинних і функції з'єднання) та загальнонаукові. Відносно первинних функцій методи охоплюють стратегічне планування, адміністративні, мотиваційні, оперативного керівництва й контролю. Фактично ці методи відображають реалізацію функцій управління. Відносно функції з'єднання методи поділяються на прийняття рішень та управління комунікаціями. Натомість запропоновані загальнонаукові методи вартують уваги: вони включають емпіричні (спостережень та експериментальні), розумового експерименту та комплексного підходу. Використання загальнонаукових методів обґрунтовано при реалізації функцій прогнозування в управлінні організаційно-правовою безпекою. Емпіричні у формі спостережень та соціологічні дослідження у формі виявлення інтересів, потреб і цінностей дозволяють отримати базове уявлення щодо стану протікання процесів у сферах ментальної карти організаційно-правової безпеки для завчасного виявлення можливості виникнення загроз. Економіко-математичні й статистичні методи дозволяють виявити стійкі закономірності між процесами, які відбуваються в кількісних параметрах. Наприклад пошук взаємозалежності між систематичним порушенням трудової дисципліни та рівнем матеріального стимулювання на підприємстві дозволяє уникнути загроз збоїв в роботі, страйків або інших проявів опортуністичних поведінки, особливо прихованої форми.

Перелік прикладних методів найкращим чином представлений в роботі [21], що дозволяє використовувати запропоновану класифікацію в обґрунтуванні змісту зазначених методів в організаційно-правовій безпеці. Інституційно-правові стосуються запровадження моніторингу стану організаційно-

правової безпеки та її складових, прогнозування загроз, розробки заходів їх недопущення, визначення системи правил і режимів безпеки, розробки інструкцій матеріальної відповідальності й захисту комерційної таємниці, моніторингу законодавства та захисту діяльності від неправомірних рішень регуляторних органів, організації взаємодії із зацікавленими сторонами в рамках контрактних взаємовідносин, захисту прав власності. Адміністративні методи стосуються розробки організаційної структури системи управління організаційно-правовою безпекою із розподілом повноважень і відповідальності, встановлення ієрархії, розробки порядку дій в разі настання загрози, регламентування режимів введення й виведення персоналу, забезпечення недоторканності майна. Економічні методи передбачають впровадження інструментів стимулювання та/або реалізації санкції відносно захисту інтересів, потреб і цінностей зацікавлених сторін в розрізі організаційно-правової безпеки. Зміст даних методів передбачає зміну обсягу матеріальної винагороди від взаємодії із стейкхолдерами.

Організаційно-технологічні методи стосуються впровадження сучасних систем управління якістю серед суб'єктів аграрного бізнесу. Інформаційні методи передбачають захист комерційної інформації, каналів комунікації, методів кодування, систем захисту інформації, її зберігання шляхом використання сучасних технологій та залучення передових фахівців. Соціально-психологічні методи стосуються впливу на морально-етичні риси працівників й інших зацікавлених сторін з метою сприйняття цінностей підприємства і виховання прихильності до організаційної культури, що має забезпечувати свідому підтримку заходів захисту організаційно-правової безпеки.

Висновки. Розглянути складові методологічного базису управління організаційно-правовою безпекою мають універсальний характер, що передбачає обов'язковість їх реалізації для успішності досягнення поставлених цілей. Таким чином, розроблений методологічний базис управління організаційно-правовою безпекою виступає потужним інструментом досягнення поставлених цілей суб'єктом управління відносно переведення об'єкта управління у бажаний стан.

Список використаної літератури:

1. Сьомич М. І. Науково-методологічні положення концепції організаційно-правової безпеки підприємства. / М. І. Сьомич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – Вип. 202 – «Економічні науки». – 2019. – С. 218-233.
2. Гнилицька Л. Теоретико-методологічний інструментарій формування системи забезпечення економічної безпеки підприємства / Л. Гнилицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 9. – С. 37-45.
3. Фоміна М. В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: [монографія] / М. В. Фоміна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
4. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под редакцией Е. А. Олейникова. – М.: Бизнес-школа; Интел-Синтез, 1997. – 288 с.
5. Білоусова І. А. Управлінський облік – інформаційна складова системи економічної безпеки: [монографія] / І. А. Білоусова. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 432 с.
6. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3(21) – С. 12-19.
7. Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 / Т. Б. Кузенко. – К., 2004. – 18 с.
8. Иванов А. Р. Экономическая безопасность предприятия / А. Р. Иванов, В. А. Шлыков. – М.: Выраз-центр, 1995. – 265 с.
9. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
10. Мармуль Л.О. Системне управління економічною безпекою аграрних підприємств з урахуванням корпоративних чинників організації діяльності. / Л. О. Мармуль, В. І. Аранчій, Д. С. Аранчій URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/10/9.pdf>
11. Коробчинський О.Л. Методика формування системи економічної безпеки підприємства / О.Л. Коробчинський // Актуальні проблеми економіки. – №4(94). – 2009. – С.41-45.
12. Ліпкан В. А. Безпекознавство : [навч. посіб.] / В. А. Ліпкан. – К.: Вид-во Європ. унту, 2003. – 208 с.
13. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємства : [монографія] / О.Г. Мендрул. – К. : Вид-во КНЕУ, 2002. – 272 с.
14. Нізяєва С.А. Сучасні проблеми розвитку виноробних підприємств України / С. А. Нізяєва // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту, Черкаси, 2011. – С. 63-69.
15. Филиппова С.В. Трансфертное формирование ключевых компетенций в обеспечении экономической безопасности предприятия / С. В. Филиппова, С.А. Низяева, А.С. Дашковский // «Економіка та менеджмент». Луцький національний технічний ун-т. 36. наук.пр. серія: Економічні науки – Вип. 9 (34). – Ч.2. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2012. – С. 190-197.
16. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія / О. М. Ляшенко; 2-ге вид., переробл. – К.: НІСД, 2015. – 348 с.
17. Черняк Г. М. Оцінювання рівня економічної безпеки енергетичних підприємств в умовах євроінтеграції. / Г. М. Черняк // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2015. – № 12. – С. 159-166.

18. Чорна, М.В. Принципи, функції та методи управління економічною безпекою підприємства роздрібною торгівлі / М. В. Чорна, О. С. Шуміло // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / відпов. ред. О.І. Черевко. – Харків: ХДУХТ, 2016. – Вип. 2(24). – С.74-86.
19. Бреус С. В. Принципи управління економічною безпекою закладів вищої освіти в сучасних умовах / С. В. Бреус, С. В. Бреус // Економіка та управління національним господарством. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – Випуск 6 (17). – С. 56-63.
20. Діденко Є. О. Управління економічною безпекою підприємства на основі формування стратегії його безпечного розвитку / Є. О. Діденко // Формування ринкових відносин в Україні. – К. : НДЕІ, – 2015. № 5 (168). – С. 35-40.
21. Орлик О. В. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства та його основні складові / О. В. Орлик // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – Вип. 2. – С. 222-232.

Syomych M. I., PhD in Public Administration, Associate Professor, Poltava State Agrarian Academy (Poltava, Ukraine)
The methodological basis of management organization and legal security of agricultural business entities.

The article is devoted to the substantiation of the methodological basis for managing the organizational and legal security of agricultural business entities. The understanding of management in terms of cybernetics is considered. The role of stakeholders in the management of organizational and legal security is defined. Approaches to management of economic security of the enterprise are considered: resource-functional, management concerning protection of enterprise interests, harmonization approach, controlling approach, from the standpoint of corporate culture and effective corporate governance. It is determined that the methodological basis is the basis of management. Some general and specific principles of organizational and legal security management have been proposed. The general group includes: principle of legality, systematicity, validity, timeliness, complexity, balance, continuity, economy or economic expediency, effectiveness of management decisions, purposefulness, objectivity, dynamism, adaptability, flexibility, interaction, sufficiency, convergence information, centralization of management, priority.

The specific group includes: activity, continuous monitoring, coordination, integration, variability, adequacy of response, retention of stability, management modeling (organizational modeling, optimal comparison of centralization and decentralization), employee participation in management, priority of preventive measures, specialization, expertise, differentiation, cyclical, coherence of interests.

The management functions of the organizational and legal security are offered: forecasting, planning, organization, motivation, control. The content of methods within the methodological framework, which include organizational, administrative, economic, social and psychological, are considered and substantiated. General scientific and applied methods are also distinguished. Applied methods are divided into institutional legal, administrative, economic, organizational and technological, information, social and psychological.

Key words: *organizational and legal security, subjects of agrarian business, methodological basis, methods, functions, principles.*

Дата надходження до редакції: 21.10.2019 р.

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Орел Анна Миколаївна

кандидат економічних наук, докторант

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

ORCID: 0000-0003-0823-3346

Розглянуто взаємозалежність між конкурентним потенціалом, конкурентним статусом і конкурентними перевагами. Узагальнено існуючі підходи дослідників щодо розуміння структури конкурентного потенціалу. Розглянуто взаємозв'язок між потенціалом підприємства, конкурентним потенціалом, стратегічним потенціалом. Запропоновано авторську схему структури конкурентного потенціалу підприємства, яка об'єднує входи у вигляді ресурсів і виходи як готову продукцію, де безпосередньо потенціал підприємства як його спроможність виробляти продукцію із наявних ресурсів визначено як функціональний. Разом з ним виокремлено ринковий потенціал і ресурсний, які складають економічний потенціал підприємства. Досліджено вплив ресурсного потенціалу на економічний і конкурентний в залежності від галузей. Доведено вирішальну роль ресурсного потенціалу у формуванні конкурентного потенціалу підприємств аграрного сектору. Розглянуто зміст, призначення і структуру функціонального потенціалу підприємства. Конкурентний потенціал аграрного підприємства є похідною економічною категорією від взаємодії ресурсного потенціалу, функціонального і ринкового потенціалів підприємства, де на першому рівні знаходяться параметри ресурсного й ринкового потенціалів, на другому рівні знаходиться функціональний потенціал підприємства, і вже на третьому - конкурентний потенціал.

Ключові слова: конкурентний потенціал, аграрні підприємства, ресурсний потенціал, ринковий потенціал, потенціал підприємства, стратегічний потенціал.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.12>

Постановка проблеми. Питання забезпечення належного рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства була і залишається наріжним каменем економічної науки. В ринкових економіці конкуренція, виступаючи її основним і вирішальним феноменом, обумовлює постійний розвиток підприємств для найкращого задоволення потреб споживачів у порівнянні з основними конкурентами. Відповідно конкурентний потенціал як сфера наукового пошуку дозволяє знаходити ключові важелі успіху в конкурентній боротьбі. А реалізація конкурентних переваг забезпечує високий рівень конкурентоспроможності. На відміну від останньої конкурентний потенціал виступає менш однозначною науковою категорією, тісно пов'язаною з потенціалом підприємства й ресурсним потенціалом, дослідження якого забезпечить підприємства конкурентними перевагами високого рівня.

Найважливішою рисою сучасного аграрного сектору виступає високий попит на його продукцію на зовнішньому ринку у порівнянні з продуктами інших галузей національної економіки, що свідчить про вищий рівень конкурентоспроможності галузі. З іншого боку, такі результати досягаються переважно за рахунок унікальних природно-кліматичних умов, не обґрунтоване використання яких (особливо земельних і водних ресурсів) призвело до порушення балансу, що матиме негативний вплив не лише на соціально-екологічний стан, але й на економічну ефективність діяльності суб'єктів аграрного ринку. Така специфіка обумовлює важливу характерну рису досліджуваного сектору: аналіз конкурентного потенціалу виключно як економічної категорії неможливий без врахування екологічних і соціальних компонентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження конкурентного потенціалу займалися такі дослідники як: Г. В. Омельчак, О. Є. Бабина, Н. С. Беляєва, О. Д. Гудзинський, І. М. Кирчата, Е. В. Попов, О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк, М. В. Стахова, О. В. Малик, А. Є. Воронкова та інші; а його особливості на підприємствах агропромислового комплексу досліджували: Н. І. Демчук, Д.

О. Котелевець, Ф. В. Зінов'єв, К. М. Речка, М. О. Шульга, К. О. Кучкова, О. І. Мельник, О. М. Николюк, В. Б. Полянко. Але, не зважаючи на отримані результати, для окремих галузей національного господарства питання формування та підвищення ефективності використання конкурентного потенціалу залишається недостатньо проаналізованими, що обумовлює мету дослідження. Підприємства різних галузей відрізняються як за кількістю конкурентів на ринку, так і за характером конкурентної боротьби. Крім того вплив зовнішнього середовища на суб'єктів господарювання різних галузей відрізняється, що обумовлено як регуляторним впливом держави, так і станом світової торгівлі продуктами різних ринків.

Мета статті. Мета статі полягає у визначенні вирішальних рис конкурентного потенціалу і його структури для аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Конкурентний потенціал часто розглядають поряд з такими категоріями як: конкурентні переваги, конкурентний статус, конкурентоспроможність, потенціал конкурентоспроможності, конкурентне середовище. З нашої точки зору, критичним є не тільки встановлення взаємозв'язку між цими категоріями відносно діяльності суб'єктів аграрного бізнесу, але й визначення природи даного потенціалу в контексті його походження від інших категорій потенціалу суб'єктів господарювання. Це дозволить встановити причинно-наслідкові зв'язки, обумовити вирішальні чинники в його формування й визначити пріоритетні напрями його ефективного використання.

Як зазначають дослідники [1, 2] конкурентний потенціал обумовлює конкурентний статус, що цілком очевидно – в залежності від спроможності підприємства використовувати існуючі резерви, запаси та можливості з урахуванням потреб ринку для виробництва конкурентоспроможної продукції воно отримує належне місце на ринку. Варто погодитися [3], що конкурентний статус відображає використання потенціалу, але не тільки конкурентного, але й потенціал підприємства як соціально-економічної системи.

Як зазначає К. О. Кучкова [4] конкурентні переваги виступають спроможністю підприємства до забезпечення конкурентоспроможного розвитку завдяки сформованого конкурентного потенціалу, розрізняючи їх в тому, що потенціал виступає можливістю забезпечити перевагу над конкурентами, а для його реалізації у вигляді конкурентної переваги потрібна множина інших чинників. Розподіл конкурентних переваг на потенційні й фактичні натомість вбачається недоцільним, так як потенційні конкурентні переваги відповідають за своєю економічною сутністю змісту конкурентного потенціалу.

Н. С. Беляєва [5, с. 44] розглядає конкурентний потенціал у стратегічному плані як наявні конкурентні переваги, де внутрішні представлені потенціалом підприємства, а зовнішні – перевагами положення на ринку, та можливості їх використання та розвитку в майбутньому для забезпечення стійкої конкурентної позиції. Автор розуміє конкурентний потенціал як множину ресурсів і можливостей підприємства для отримання конкурентних переваг. Зовнішні можливості відносяться не стільки до підприємства, скільки характеризують ринок, а підприємство в свою чергу або спроможна ефективно їх використовувати або ні. Цікавим є підхід автора щодо ролі ланцюжка цінностей при формуванні конкурентного потенціалу, що дозволяє безпосередньо визначити локалізацію джерел втрати конкурентоспроможності за вартістю. Також дослідником розглянуто його складові, до яких віднесено маркетинговий, інноваційний, ресурсний і творчий, де в рамках кожної складової розглянуто шляхи його розвитку на основі внутрішніх і зовнішніх можливостей і ресурсів.

Д. О. Котелевець [6, с. 45] пропонує розглядати конкурентний потенціал будь-якого підприємства на основі консолідації в собі рівнів в зв'язку і відносин з потенціалом ринку, під яким він розуміє прогнозу скупність споживчих і виробничих сил, що обумовлюють попит і пропозицію: на ресурсному рівні він відображає можливості по створенню й реалізації накопичених в процесі становлення підприємства конкурентних переваг, які обумовлюють здатність його функціонування; на резервному рівні він характеризує адаптаційні можливості до змінюваних конкурентних умов і використання наявних можливостей; на рівні розвитку розглядається узгодження складових зовнішнього конкурентного потенціалу з потенціалами ринків інформації, інновацій і фінансових ресурсів. В розробленій моделі формування конкурентного потенціалу переробних підприємств автор розглядала його як цільовий, який формується в результаті реалізації управлінських рішень під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища, а також виробничого і фінансового потенціалу. Це дозволяє стверджувати, що конкурентний потенціал є похідними від виробничого у взаємодії з управлінським під впливом ринкового.

Взаємозв'язок між потенціалом підприємства й конкурентним потенціалом О. І. Мельник [7] розглядає таким чином: із потенціалу підприємства в конкурентний потенціал потрапляють лише конкурентні переваги, а останній розглядається як зовнішньо-внутрішній. Дослідник також дотримується думки що реалізація потенціалу підприємства і конкурентного потенціалу обумовлює конкурентну позицію. Крім цього автора розподіляє внутрішні фактори конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників на 2 групи: конкурентоспроможності потенціалу і безпосередньо продукції. До першої групи автор відносить структурні складові потенціалу, представлені виробничим, техніко-технологічним, трудовим,

управлінським, фінансовим тощо. Друга група об'єднує параметри якості продукції та сервісу, характер споживання, маркетингове просування, екологічність ціну й інноваційність продукції.

Подібний підхід представлено в роботі Шульги М. О. [8], де автор розглядає складові конкурентоспроможного потенціалу підприємств харчової промисловості, який включає ресурсний потенціал, виробничий і економічний. Перший об'єднує сировинні, кадрові, енергетичні ресурси й основні засоби виробництва. Виробничий включає інформаційні, маркетингові, управлінсько-організаційні. Економічний потенціал представлено як задоволення потреб споживачів у певному виді продукту за допомогою взаємозалежних ресурсів, де акцент ставиться на фінансових, які об'єднують власні і позикові кошти, а також інвестиції.

Ф. В. Зінов'єв та К. М. Речка [9] визначають, що структура конкурентного потенціалу й аналіз конкурентних переваг підприємства становлять основу правління конкурентоспроможність. Його структуру на прикладі садівницьких підприємств запропоновано на базі ресурсного і функціонального підходів, яка включає управлінський, виробничий, трудовий, маркетинговий, фінансово-економічний, інноваційний і інформаційний потенціали. Відповідно він представляє собою систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства для здобуття конкурентних переваг в мінливому зовнішньому середовищі і обмежених ресурсів, що забезпечує досягнення конкретних цілей і високий конкурентний статус.

В роботі О. М. Николюка та В. Б. Полянко [10] конкурентний потенціал розглядається як похідний від потенціалу підприємства, де останній об'єднує організаційний, виробничий, фінансовий і маркетинговий. Крім того його ключовими структурними елементами визначені конкурентні переваги, особливості і механізми створення яких спираюся на потенціал підприємства.

Крім взаємодії з потенціалом підприємства конкурентний потенціал розглядають у співвідношенні із стратегічним. В роботі Демчук Н. І. [11, с. 23] визначено, що конкурентний потенціал сільськогосподарського підприємства, на відміну від стратегічного, не виступає внутрішньою якістю підприємства, являючись відносною характеристикою підприємства щодо його невикористаних можливостей у сфері конкуренції, а оцінюється шляхом порівняння стратегічного потенціалу підприємств-конкурентів.

На основі проведеного огляду для визначення змісту конкурентного потенціалу аграрне підприємство необхідно визначити його співвідношення із такими поняттями як: потенціал підприємства, стратегічний потенціал, ринковий потенціал, ресурсний потенціал і встановити взаємозв'язки між ними, встановити його особливості для досліджуваної галузі.

Сутність самого поняття «потенціал» розглянуто в попередніх дослідженнях автора [12]. Його варто розглядати як системну характеристику обраного об'єкта, яка об'єднує можливості, запаси, ресурси, компетентності, реалізовані, або такі, які можуть бути реалізовані, для здійснення основної функції об'єкта дослідження. Це обумовлює ресурсний, результативний, функціональний і соціально-економічні підходи до його розуміння.

Потенціал підприємства як його вирішальна властивість в ринковому конкурентному середовищі розглянуто в чисельних дослідженнях таких авторів як: О. І. Олексюк,

Є. В. Лалін, Н. С. Краснокутська, І. З. Должанська, Т. О. Загорних, О. О. Удалих, О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, Ю. М. Сафонов, Н. С. Завізіна, Н. В. Касьянов, О. О. Гетман, В. М. Шаповал, Л. А. Костирко, І. П. Отенко, Л. М. Малярець, В. С. Спірін та інших.

Однією з найбільш вдалих варто визнати дефініцію потенціалу підприємства, запропоновану О. І. Олексюком, – це максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання як ситуаційно-ринкова складова з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [13]. Найчастіше потенціал підприємства розглядається з точки зору його виробничої, економічної та ринкової складових [14]. Вартує уваги запропоноване автором твердження [15], що базовим виступає

потенціал підприємства, а всі інші види потенціалу відрізняються цілями, на досягнення яких вони направлені. Складових потенціалу крім ресурсів дослідник відносить ресурсів потенціал включає динамічні можливості підприємства, які об'єднують організаційні здатності, компетентності персоналу та ключові компетенції бізнесу.

Частково можна погодитися із таким твердженням, але для одностайної дефініції досліджуваної ознаки необхідно визначитися із умовними межами типів потенціалу (рис. 1). В ході своєї діяльності, з точки зору системного підходу, підприємство взаємодіє із зовнішнім середовищем в аспекті отримання від нього необхідних ресурсів і надання на ринок готової продукції. Відповідно, з точки зору процесного підходу, існують окремі фази діяльності підприємства, які в більшій або меншій мірі інтегруються із зовнішнім середовищем. Запропонована структура конкурентного потенціалу також умовно відображає шлях створення доданої вартості.

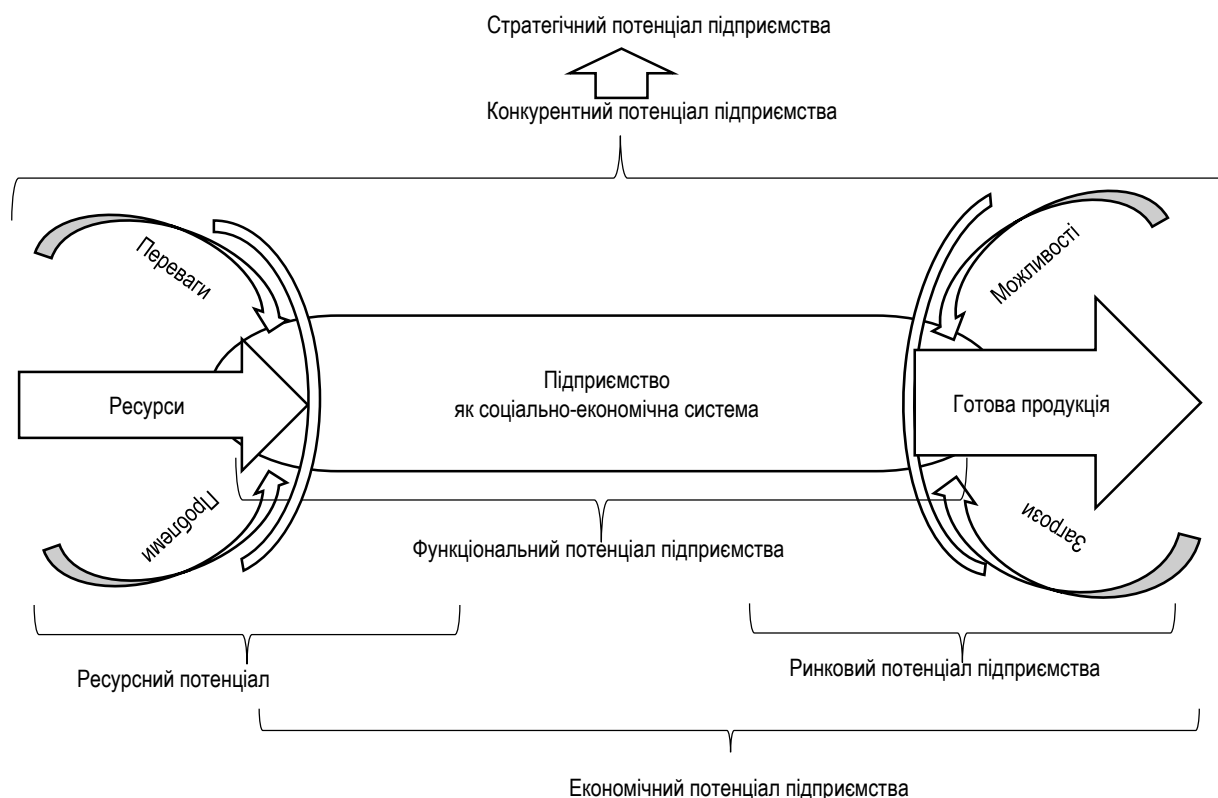


Рис. 1. Структура конкурентного потенціалу підприємства

Підприємство як соціально-економічна система створюється для реалізації основної функції – виробництва продукції, надання послуг або виконання робіт на невизначений час. Прибуток часто розглядають як одну із цілей діяльності підприємства. Насправді це не зовсім коректно – в умовах планової економіки підприємства можуть функціонувати без прибутку – тобто він виконує функцію подальшого розширення й розвитку. Для реалізації своєї основної операційної функції підприємство має володіти відповідним набором основних і оборотних фондів як матеріальних активів і множиною компетентностей, здібностей і здатностей як нематеріальних активів. Більш глибока класифікація цих активів дозволяє виокремлювати структурні складові потенціалу підприємства, до яких традиційно відносять кадровий, інноваційний, інвестиційний, виробничий, маркетинговий тощо.

Навіть за відсутності ресурсів на підприємстві воно виступає системою взаємодії зазначених типів активів. Саме цю множину варто розглядати як функціональний потенціал підприємства – тобто спроможність його як суб'єкта господарювання й агенту ринку виробляти та поставляти визначений набір продукції належного рівня якості й у відповідній кількості.

Важливість ресурсного потенціалу в рамках економічного обумовлена вирішальним впливом якості вхідних ресурсів на якість готової продукції. Аналогічний вплив стосується і вартості: в сучасних умовах господарювання, враховуючи передові інноваційні технології, собівартість продукції все менше залежить від вартості сировини та напівфабрикатів, але ця залежність існує. Впливу ресурсного потенціалу на

економічний потенціал підприємства й конкурентний потенціал диференціюються залежності від галузей. В сучасних інноваційних галузях або а в рамках функціонування транснаціональних корпорацій взаємозамінність типів ресурсів є досить великою, як і альтернативність вибору. В окремих галузях машинобудування (виробництва електронних приладів, літакобудування, виробництво медичного обладнання) останнім часом все частіше класичні металеві комплектуючі частини замінюються аналогами, виробленими з полімерних сучасних матеріалів. Це дозволяє розглядати роль ресурсного потенціалу як досить помірного в розрізі його вирішального впливу на кінцевий результат у ланцюгу створення доданої вартості.

В таких класичних галузях народного господарства як аграрний сектор ресурсний потенціал варто вважати вирішальним для потенціалу підприємства та створення доданої вартості продукції. Від стану ґрунтів, доступності до водних ресурсів і їх якості, забезпеченості мінеральними й органічними добривами, наявності кваліфікованої робочої сили, яка проживає в сільській місцевості (що останнім часом стало складною проблемою для України) залежить обсяг, якість і вартість готової продукції. Крім того, варто розуміти, що цей потенціал фактично є безальтернативним для України. На відміну від інших галузей змінити постачальників ресурсів в контексті ґрунтів або водних ресурсів є неможливим. Це значно обмежує варіативність господарської діяльності й шляхи її диверсифікації. Враховуючи сучасні технології вирощування окремих видів екзотичних фруктів і ранніх овочів, множина можливих продуктів рослинництва й видів живих тварин, враховуючи природно-ресурсний національний потенціал України та кліматичні умови, є визначеним та обмеженим. Специфічною рисою ресурсного потенціалу аграрних підприємств виступає його первинна залежність від територіального розміщення, ніж від підприємства як суб'єкта господарювання. Це дозволяє чітко розмежувати ресурсний потенціал як такий, що включає земельні і водні ресурси, та природно-кліматичні умови господарювання, від функціонального потенціалу підприємства, який об'єднує активи, вибір яких залежить виключно від політики діяльності суб'єкта господарювання. Такі ресурси як кадрові, що сильно залежить від рівня розвитку соціальної інфраструктури на селі, знаходяться на пересіченні цих потенціалів, стаючи складовою підприємства, в разі їх залучення до виробництва.

Описана структура функціонального потенціалу підприємства для суб'єктів аграрного ринку, де вирішальну роль

відіграє сучасна техніка, обладнання та технології, обумовлює інший критично важливий параметр потенціалу – його потужність – тобто продуктивність. Цілком очевидно, що сучасна техніка дозволяє в коротші строки забезпечувати якісний збір готової продукції, зменшуючи втрати, аналогічно до обробки земель в ході основної діяльності. Варто зауважити, що розуміння цієї риси потенціалу підприємства підтверджується прихильності вітчизняних аграріїв до придбання вартісної імпоротної сільськогосподарської техніки.

З іншого боку, без врахування потреб ринку неможливо запропонувати конкурентоздатну продукцію. Також лише у порівнянні із іншими виробниками можна визначити наявність або відсутність у підприємства конкурентних переваг – це дозволяє підтвердити дефініцію, що конкурентний потенціал відрізняється від потенціалу підприємства, включенням множини конкурентних переваг відповідної природи та рівня.

Економічна природа потенціалу підприємства проявляється лише в ході реалізації готової продукції на ринку, що особливо гостро відчувається для сільськогосподарської продукції, ціни на яку значно варіюються впродовж року як на національному, так і на зовнішньому ринках. Економічний характер потенціалу, який виражається у конкретних значеннях ціни, обсягу і якості виробленої продукції, реалізується виключно на ринку, що дозволяє включати до його складу лише ту частину ресурсів, яка вже залучена в діяльність, а не ту, яка може бути в неї залучена.

Отже, аналіз ресурсного потенціалу й попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках виступають вирішальними орієнтирами вибору напрямів діяльності вітчизняних сільськогосподарських виробників, складаючи таким чином лівову частку конкурентного потенціалу. Це дозволяє розглядати конкурентний потенціал аграрного підприємства як похідну економічну категорію від взаємодії ресурсного потенціалу, функціонального і ринкового потенціалів підприємства, де на першому рівні знаходяться параметри ресурсного й ринкового потенціалів, обмеження за якими створюють границі для сільгоспвиробників, на другому рівні знаходиться функціональний потенціал підприємства, і вже на третьому - конкурентний потенціал, який об'єднує всі елементи внутрішнього й зовнішнього середовища підприємства для реалізації поставлених цілей конкурентної боротьби, що в довготривалій перспективі забезпечує реалізацію поставлених цілей і прийнятої стратегії діяльності, виступаючи у свою чергою основною складовою стратегічного потенціалу підприємства.

Список використаної літератури:

1. Холод В. В. Чотирихвекторна модель розвитку конкурентного статусу [Електронний ресурс] / В. В. Холод. – Режим доступу.: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/68045.doc.htm
2. Кузьминчук Н. В. Конкурентний статус підприємства: теоретичний аспект / Н. В. Кузьминчук, О. Ю. Терованесова // Матер. Міжнар. наук.-практ. конф., 14-15 листопада 2014р. // Нац. гірничий ун-т. У 2-х частинах. – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – Ч. 1. – 188 с.
3. Філіппова С.В. Оцінювання та аналіз конкурентоспроможності промислових підприємств як основні функції управління процесом її організаційно-економічного забезпечення / С.В. Філіппова, С.О. Черкасова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 110–115.
4. Кучкова К. О Конкурентні переваги сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах господарювання / К. О. Кучкова // Ефективна економіка. – 2018. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
5. Беляєва Н. С. Методи оцінки та роль ланцюжка цінностей при формуванні конкурентного потенціалу промислового підприємства / Н. С. Беляєва // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – 2013. – Т. 2, № 4. – С. 43-52.

6. Котелевець Д. О. Удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю переробних підприємств / Д. О. Котелевець. Дис. на зд. наук. ст. канд. ек. наук 08.00.04. – Запоріжжя. – 2018, 235 с.
7. Мельник О. І. Внутрішні фактори конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників / О. І. Мельник // Економіка і управління. – 2014. – № 1. – С. 55-60.
8. Шульга М. О. Управління конкурентоспроможним потенціалом підприємств харчової промисловості / М. О. Шульга. Дис. на зд. наук. ст. канд. ек. наук за спец. 08.00.04. – Херсон. – 2015, 210 с.
9. Зінов'єв Ф. В. Конкурентний потенціал як основа формування конкурентних переваг садівницьких підприємств / Ф. В. Зінов'єв, К. М. Речка // Таврійський державний агротехнологічний університет. – 2012. – С. 67-73.
10. Николіук О. М. Оцінка використання конкурентного потенціалу сільськогосподарського підприємства / О. М. Николіук, В. Б. Полянюк // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4. – С. 112-117.
11. Демчук Н. І. Підвищення конкурентоспроможності виробництва насіння соняшнику / Н. І. Демчук. Дис. на зд. наук. ст. канд. ек. наук за спец. 08.00.04. – 2017, 224 с.
12. Орел А. М. Науково-методологічні засади детермінації конкурентного потенціалу підприємства / А. М. Орел // Економічний простір. – 2019. – № 151. – С.170-184.
13. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств: автореф. дис. канд. екон. наук / О. І. Олексюк. – К., 2001. 20 с.
14. Турило А. А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення / А. А. Турило // Науковий журнал Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2014. – №3. – С. 65-71.
15. Гринь Є. Л. Ефективність управління організаційними змінами в менеджменті підприємств: теорія, методологія, практика: монографія / Є. Л. Гринь. – Харків : «Смугаста типографія», 2018. – 478 с.
16. Терованесова О. Ю. Конкурентний статус підприємства в системі наукових категорій / О. Ю. Терованесова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 48. – С. 153-158. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2014_48_31

Orel A. M., PhD, Doctoral Student, Kharkiv Petro Vasilenko National Technical University of Agriculture (Kharkiv, Ukraine)

Features of competitive potential of agricultural enterprises.

Competitive potential unlike all other types of potential differs complexity because of the inclusion in its structure of both internal and external components, which necessitates its research and identification of features for agricultural production. The interdependence between competitive potential, competitive status and competitive advantages is considered. The existing approaches of researchers to understanding the structure of competitive potential are generalized. The relationship between enterprise potential and competitive potential is examined. The relation of competitive potential with strategic is determined. The most widespread visions of the enterprise potential as a researched category are generalized. The author's scheme of competitive potential structure of an enterprise is proposed, which combines inputs in the form of resources and outputs as finished products, where directly the enterprise potential as its ability to produce products from available resources is defined as functional. Together with it the market and resource potential are distinguished that make up the economic enterprise potential. The influence of resource potential on economic and competitive potentials depending on industries is investigated. The crucial role of the resource potential in the competitive potential formation of the enterprises in agricultural sector has been proved. The structure of the resource potential is determined. The content, purpose and structure of the enterprise functional potential are considered.

It is determined that the analysis of resource potential and demand in the domestic and foreign markets are decisive guidelines for choosing the activity directions of domestic agricultural producers, thus constituting most of the competitive potential.

The competitive potential of an agricultural enterprise is a derivative economic category from the interaction of resource potential, functional and market potentials of the enterprise, where at the first level there are parameters of resource and market potentials, restrictions beyond which create boundaries for agricultural producers, at the second level there is the enterprise functional potential, and at the third - competitive potential, which combines all elements of the internal and external environment of the enterprise to achieve the goals of competition, which in the long term ensures the implementation of the goals and the adopted strategy of activity, acting in its the main component of the strategic potential at the enterprise.

Key words: *competitive potential, agricultural enterprises, resource potential, market potential, enterprise potential, strategic potential.*

Дата надходження до редакції: 21.10.2019 р.

МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ

Машканцева Світлана Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет «Одеська морська академія»

ORCID 0000-0002-3936-9812

volodymyr@wiktoriya.com

У статті визначено рівень ефективності діяльності підприємств транспортної галузі регіону за допомогою аналізу показників приведеної собівартості перевезення, рентабельності діяльності, чистого прибутку (збитку) від діяльності підприємств. Запропоновано заходи щодо забезпечення подальшого розвитку підприємств транспортної галузі на регіональному рівні. Визначено, що сучасний стан трансформаційних перетворень у регіональному середовищі характеризується зростаючим інтересом до питань підвищення ефективності діяльності підприємств транспортної галузі. Об'єктивна оцінка ефективності діяльності підприємств транспортної галузі має велике значення, оскільки характеризує успішність менеджменту підприємства, формує його імідж, обґрунтовує доцільність інвестицій.

Ключові слова: моніторинг ефективності, транспортна галузь, регіон, рентабельність, собівартість перевезення, підприємства транспортної галузі.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.13>

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Конкурентоспроможність та ефективність транспортної системи визначається не стільки існуванням окремих видів транспорту, скільки їх модальною інтеперабельністю та інтегрованістю на регіональному, національному та міжнародному рівнях. Транспорт є невід'ємною, інтегруючою усі процеси (від постачання ресурсів до реалізації продукції) складовою виробничо-комерційної діяльності підприємств. Ефективність транспортної галузі формується на двох рівнях за участю трьох суб'єктів: транспорту, споживачів транспортних послуг і державних органів, що забезпечують згладжування протиріч між суб'єктом транспортної системи і двома іншими суб'єктами.

Науковці пропонують різні методики вивчення стану та ефективності функціонування транспортної галузі регіону в цілому. Так, наприклад, В.В. Волошин, М.В. Григорович, Е.Ф. Коценко доводять, що дослідження доцільно проводити в два етапи. На першому етапі проаналізувати географічне розташування, природні ресурси, рівень економічного розвитку та галузеву структуру транспортної галузі регіону. На другому етапі здійснити оцінку особливостей розвитку кожного із видів транспорту регіону у територіальному і функціональному аспектах [1, с. 63].

Н.І. Коноваловою запропоновано методику вивчення діяльності суб'єктів господарювання транспортної галузі у такій послідовності:

I. Значення транспорту в забезпеченні вантажних та пасажирських перевезень, у розвитку внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків.

II. Історія формування транспортної мережі, етапи розвитку та роль кожного виду транспорту в господарстві регіону на кожному з них.

III. Транспортна система регіону, види транспорту, структура вантажо- та пасажирообігу.

4. Географія шляхової мережі, умови та фактори її розвитку.

5. Географія вантажо- й пасажироперевезень.

6. Якісна характеристика транспорту: склад робочої сили, придатність і ступінь використання транспортних засобів і комунікацій.

7. Екологічні аспекти транспортної проблеми [2, с. 55].

Описані методики оцінки ефективності діяльності підприємств транспортної галузі регіону представляють собою сукупність показників, які відображають взаємозв'язок всіх видів транспорту між собою, координацію і технологічну єдність їх роботи.

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. Питання ефективності функціонування і розвитку підприємств транспортної галузі досліджуються такими вченими, як Б. Анікін, Д. Бауерсокс, А. Гаджинський, О. Глогусь, Є. Голіков, А. Кальченко, Є. Крикавський, Л. Міротін, Ю. Неруш, В. Ніколайчук, Ю. Пономарьова, О. Семенов, І. Смирнов, І. Ташбаєв, Н. Чухрай тощо. Водночас, незважаючи на значну кількість досліджень ефективних конфігурацій та методичних підходів до аналізу економічної ефективності діяльності підприємств транспортної галузі, існує потреба у всебічному обґрунтуванні спроможності забезпечити розвиток галузі на регіональному рівні з урахуванням властивостей діяльності усіх видів транспорту.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз показників ефективності 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. Ефективність транспортування вантажів оцінюється рівнем витрат, які залежать від регулярності поставок, ступеню схоронності вантажів, швидкості їх доставки. На собівартість перевезень впливає обсяг перевезень, дальність перевезення вантажів, величина якісних показників використання рухомого складу, застосування нових прогресивних видів техніки і технології, нормування трудових і матеріальних ресурсів, продуктивність праці (табл. 1).

В 2018 році порівняно з 2010 роком показник приведеної собівартості перевезення вантажів зріс в 3,5 рази, що пояснюється збільшенням операційних витрат в 3,1 рази та скороченням вантажообігу на 10,7 %. Основними напрямками

зменшення собівартості перевезення вантажів є: використання прогресивної техніки та технології; покращення рівня якості діяльності підприємств транспортної галузі; зростання

продуктивності праці; підвищення ефективності використання основних засобів; скорочення норм витрат ресурсів на одиницю перевезень у натуральному виразі.

Таблиця 1

Розрахунок приведеної собівартості перевезення вантажів*

Роки	Операційні витрати, млн. грн	Вантажообіг, млн. ткм	Приведена собівартість перевезень, грн/ткм
2010	170064,9	404572,9	0,42
2014	224131,9	335151,7	0,67
2015	330153,5	315341,8	1,05
2016	371017,3	323473,9	1,15
2017	462049,9	343057,1	1,35
2018	531018,5	361353,5	1,47
2018 р. в % до 2010 р.	312,2	89,3	350,0

*розраховано за даними Державної служби статистики України [3]

Чистий прибуток (збиток) від діяльності підприємств характеризує оцінку економічної ефективності функціонування підприємств транспортної галузі (табл. 2).

В цілому по Україні в 2010 році отримано чистий прибуток від діяльності підприємств транспортної галузі на рівні 3792,9 млн. грн, в 2018 році отримано чистий збиток від діяльності транспортної галузі в сумі 22365,3 млн. грн. Тобто за період 2010-2018рр. діяльність транспортної галузі розвивається нестабільно. На кожен прибутковий рік припадає два збиткових. Проте, в розрізі регіонів цей показник коливається. Протягом 2010-2018 років збільшення суми чистого прибутку від діяльності транспортної галузі спостерігається в

Київській та Одеській областях відповідно на 1875,4 млн. грн і 2831,8 млн. грн. За досліджуваний період сума збитку від діяльності транспортної галузі значно зростає в областях: Донецькій, Дніпропетровській. Ступінь прибутковості діяльності підприємств є основним стимулюючим чинником для подальшого розвитку та розширення сфери транспортних послуг.

Дослідження показали, що об'єктивна оцінка ефективності діяльності підприємств транспортної галузі має велике значення, оскільки характеризує успішність менеджменту підприємства, формує його імідж, обґрунтовує доцільність інвестицій.

Таблиця 2

Динаміка чистого прибутку (збитку) від діяльності підприємств транспортної галузі регіонів України, млн.грн*

Адміністративно-територіальні одиниці	Роки						2018р. до 2010р., (+,-)
	2010	2014	2015	2016	2017	2018	
Автономна Республіка Крим	62,3	-	-	-	-	-	-
Вінницька	-34,1	-432,5	-536,8	-218,6	-283,1	132,4	+166,5
Волинська	-23,9	-46,0	-47,2	104,9	143,9	155,0	+178,9
Дніпропетровська	-417,7	-3017,6	-1997,5	-309,2	418,5	-1306,8	-889,1
Донецька	634,5	467,9	-1103,3	540,6	27,2	-615,2	-1249,7
Житомирська	-9,4	-31,2	-26,4	-58,7	-106,8	-142,0	-132,6
Закарпатська	-3,4	-111,8	-417,2	839,9	88,7	68,5	+71,9
Запорізька	-12,3	-13,8	216,7	277,4	61,8	-91,7	-79,4
Івано-Франківська	-105,9	-640,7	-91,7	-28,3	-251,3	-99,2	+6,7
Київська	173,0	-2325,0	-3947,3	1332,7	1969,2	2048,4	+1875,4
Кіровоградська	-42,9	-124,5	-57,3	-11,9	-3673,5	64,9	+107,8
Луганська	-8,6	-3622,7	-33,7	7,3	22,0	-24,3	-15,7
Львівська	36,8	-360,3	15,9	-824,5	33,2	394,3	+357,5
Миколаївська	421,3	-686,6	-89,2	895,9	1174,0	1282,1	+860,8
Одеська	390,1	-6039,8	-3790,6	321,8	3058,8	3221,9	+2831,8
Полтавська	-20,5	-904,6	-565,5	340,1	681,8	665,3	686,8
Рівненська	17,2	-149,7	-227,8	102,4	-22,5	3,6	-13,6
Сумська	-35,8	-297,1	-320,9	-110,8	-18,9	-90,8	-55,0
Тернопільська	-5,6	-728,1	-768,5	-264,6	-301,0	-114,8	-109,2
Харківська	-365,9	-764,0	-639,3	-369,7	-10,0	9,1	+375,0
Херсонська	-11,5	-39,7	59,3	165,4	49,9	-31,6	-20,1
Хмельницька	-7,9	-262,4	-176,0	-37,5	-6,8	47,9	+55,8
Черкаська	-33,2	-212,9	-135,7	1,2	-105,7	104,2	+137,4
Чернівецька	-13,0	-62,6	-32,5	-27,7	9,1	-10,8	+2,2
Чернігівська	-27,7	-239,3	-283,3	-67,0	8,8	47,2	+74,9
м. Київ	3113,9	-5662,3	-3105,1	4406,2	-19417,0	-28082,9	-31196,8
м. Севастополь	123,1	-	-	-	-	-	-
Україна	3792,9	-26307,3	-18100,9	7007,3	-16449,7	-22365,3	-26158,2

*розраховано за даними Державної служби статистики України [3]

У цілісній системі аналізу ефективності діяльності підприємств транспортної галузі показнику рентабельності належить провідне місце через комплексність та інформативність цієї економічної категорії (табл. 3). Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств транспортної галузі в 2018 році порівняно з 2010 роком скоротився на 0,3 в.п., при цьому рівень рентабельності всієї діяльності підприємств транспортної галузі зріс на 1,5 в.п. На рівень рентабельності

діяльності підприємств транспортної галузі впливають зовнішні фактори (географічне розташування; державне регулювання; рівень конкуренції і попиту на транспортні послуги тощо) та внутрішні фактори (технологічність процесу надання транспортних послуг та рівень оновлення обладнання; оптимальність чисельності виробничого персоналу та фонду робочого часу; ефективність організації праці; достатність наявного обсягу основних засобів тощо).

Таблиця 3

Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств транспортної галузі, %*

Роки	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств	Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств
2010	4,7	0,7
2014	-2,1	-8,5
2015	0,6	-4,7
2016	4,3	3,8
2017	0,6	-0,9
2018	4,4	2,2
2018 р. до 2010 р., в.п.	-0,3 в.п.	1,5 в.п.

*розраховано за даними Державної служби статистики України [3]

Транспортна галузь забезпечує поєднання виробництва продукції та її споживання через процес перевезення вантажів, зв'язуючи регіони України між собою, а також з іншими державами [4]. Слід відмітити, що розвитку набуває автомобільний транспорт, тому що саме він є сполучним елементом між всіма іншими видами транспорту і споживачами транспортних послуг. Крім того, будівництво транспортних артерій інших видів є неможливим без участі автомобільного транспорту. Наявність розгалуженої мережі автомобільних шляхів, їх технічний стан є індикаторами розвитку суспільства, оскільки суттєво впливають на темпи розвитку суспільства; рівень витрат з перевезення вантажів; швидкість, якість, вартість перевезення; мобільність, зайнятість і рівень доходів населення; екологічний стан навколишнього середовища тощо [5, с. 46]. Основний каркас залізничної колії складає густа мережа сильно завантажених широтних і меридіональних ліній, що мають численні примикання під'їзних шляхів промислових підприємств. На під'їзних коліях здійснюється більш 80 % від загального навантаження залізниці.

Наявність інфраструктурних мереж є важливою передумовою для розвитку транспортної галузі регіонів України. Економічне зростання регіону значною мірою обумовлено функціональністю транспортної інфраструктури, яка здатна забезпечити дієвість переміщення та якісне обслуговування. Відсутність розвинутої транспортної інфраструктури є найбільш проблемним питанням укріплення економічного потенціалу регіонів і перешкоджає широкому залученню сучасного новітнього виробництва, його технічного та технологічного оновлення, широкого залучення до процесу виробництва ре-

сурсної бази окремих регіонів, посилення зв'язків між виробничими та обслуговуючими галузями, укріплення господарських зв'язків між віддаленими територіями. Ефективне транспортне забезпечення регіонів України передбачає виконання двох умов:

- створення необхідної кількості об'єктів транспорту у регіоні з урахуванням його площі, населення, виробничих та побутових потреб;
- забезпечення можливостей для використання існуючого потенціалу регіону та створення передумов для його нарощування.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За останні десять років збільшилась кількість проблемних питань ефективного функціонування транспортної галузі в системі мультимодальних перевезень як України в цілому, так і її регіонів. За таких умов особлива увага зосереджується на ефективній взаємодії різних видів транспорту. На практиці досить часто перевезення вантажів одним видом транспорту стає неможливим і вимагає залучення інших видів, що спонукає до планування транспортних процесів на різних видах транспорту, переходу на інформаційно-логістичні методи обслуговування. Нерозвиненими є механізми конкуренції та самоорганізації підприємств транспортної галузі в системі мультимодальних перевезень, а державне регулювання є недостатньо дієвим. Глобалізаційні процеси та євроінтеграційні умови висувають нові вимоги до діяльності підприємств транспортної галузі в системі мультимодальних перевезень, проте здійснювана державна політика не відповідає цим викликам.

Список використаної літератури:

1. Волошин В.В., Григорович М.В., Коценко Е.Ф. Транспортная система региона. АН УССР. Ин-т геофизики им. С.И. Субботина. Отд-ние географии. К.: Наук. думка, 1989. 206 с.
2. Коновалова Н.І. Методика соціальних та економіко-географічних досліджень. Чернівці: Рута, 1998. 88 с.
3. Транспорт і зв'язок України у 2018. Статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України. 2019. 186 с.
4. Лагодиенко В.В. Понятие сущности и функций управления в логистических системах / В.В. Лагодиенко, А.В. Корницкий // Балтийский гуманитарный журнал.- 2014.- №4(9).-С. 145-147.
5. Заблудська І. В., Бузько І. Р., Зеленко О. О., Хорошилова І. О. Інфраструктурне забезпечення розвитку транспортної системи регіону: колективна монографія. Сєвєродонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. 193 с.

Mashkantseva S.O., PhD, Associate professor, Odesa National Maritime Academy (Odesa, Ukraine)

Monitoring the efficiency of enterprises in the transport sector of the region.

The article determines the level of efficiency of enterprises in the transport sector of the region by analyzing the indicators of the reduced cost of transportation, profitability, net profit (loss) from the activities of enterprises.

It is established that the availability of infrastructure networks is an important prerequisite for the development of the transport sector of the regions of Ukraine. The economic growth of the region is largely due to the functionality of transport infrastructure, which is able to ensure the efficiency of movement and quality service. Lack of developed transport infrastructure is the most problematic issue of strengthening the economic potential of regions and prevents the widespread involvement of modern production, its technical and technological renewal, broad involvement in the production process of the resource base of individual regions, strengthening ties between industries and services, strengthening economic ties. languages between remote areas.

Studies have shown that in practice quite often the transportation of goods by one mode of transport becomes impossible and requires the involvement of other types, which encourages the planning of transport processes on different modes of transport, the transition to information and logistics methods of service. The mechanisms of competition and self-organization of transport enterprises in the system of multimodal transportation are underdeveloped, and state regulation is insufficiently effective. Globalization processes and European integration conditions put forward new requirements for the activity of transport enterprises in the system of multimodal transportation, but the implemented state policy does not meet these challenges.

Measures to ensure the further development of transport enterprises at the regional level are proposed. An objective assessment of the efficiency of the transport industry is of great importance, as it characterizes the success of the management of the enterprise, forms its image, justifies the feasibility of investment.

Effective transport support of the regions of Ukraine involves the fulfillment of two conditions:

- creation of the required number of transport facilities in the region, taking into account its area, population, industrial and domestic needs;

- providing opportunities for using the existing potential of the region and creating preconditions for its expansion.

Key words: efficiency monitoring, transport industry, region, profitability, transportation cost, transport industry enterprises.

Дата надходження до редакції: 21.10.2019 р.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ 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 формування механізму реалізації інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону. Обґрунтовано структуру механізму реалізації інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону. Викладено аспекти методики аналізу й оцінювання рівня ризику інвестиційних проектів аграрних підприємств регіону. Визначено проблеми використання сучасних механізмів та інструментів стратегічного управління у агросфері регіону.

Ключові слова: механізм реалізації, агросфера регіону, розвиток регіону, інвестиційна стратегія, інвестування.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.14>

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з найбільш важливих функцій державного регулювання в розвитковій сільських територій є розробка стратегії соціально-економічного розвитку регіону, яка є базисом підвищення конкурентних переваг території й господарства регіону. Особливо це важливо для розвитку основних галузей сільських територій, де найважливіше місце відводиться агросфері. Але для реалізації будь-яких планів та стратегічних рішень необхідно мати відповідні інвестиційні можливості. Тому дослідження саме програм інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону і особливостей формування механізму її реалізації є актуальним і потребує 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. Кропиво, 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 механізму реалізації інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону потребують подальшого вивчення та обґрунтування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження підходів до формування механізму реалізації інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону. У межах досягнення мети окреслено наступні завдання: дослідити методику аналізу й оцінювання рівня ризику інвестиційних проектів аграрних підприємств регіону, обґрунтувати структуру механізму реалізації інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону, визначити проблеми використання сучасних механізмів та інструментів стратегічного управління у агросфері регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі розробки інвестиційної стратегії агросфери регіону необхідно встановити критерії для оцінки й відбору інвести-

ційних пропозицій аграрних підприємств. Вказані критерії повинні відповідати формованій системі управління інвестиційними й фінансовими ризиками реалізації проектів.

Існує багато показників фінансово-економічної стабільності та інвестиційної привабливості проектів, що викликає певні труднощі при оцінці проектних рішень й ризиків. Виникає необхідність розробки інтегрального показника оцінки фінансово-економічної стабільності [1].

Інвестування коштів у проекти аграрних підприємств у різних формах пов'язано із факторами невизначеності й ризиками, основними з яких є так звані «проектні ризики» - ризики реалізації реальних інвестиційних проектів аграрних підприємств. Серед показників оцінки проектних рішень рівень проектного ризику займає вагоме місце, поряд із показниками обсягу інвестованих коштів й чистим дисконтованим прибутком.

Під проектним ризиком стосовно реального інвестиційного проекту аграрного підприємства слід розуміти можливість (ймовірність) виникнення у процесі його втілення несприятливих (ризикових) подій, які можуть негативно вплинути на його ефективність, привести до зниження доходів та виникнення непередбачуваних витрат. Рівень ризику інвестиційного проекту, навіть типового для конкретного підприємства, є диференційованим. Кожен проект знаходиться під впливом індивідуально властивої йому системи численних об'єктивних і суб'єктивних динамічно змінних факторів. Кожен інвестиційний проект потребує індивідуального аналізу й оцінювання складу й рівня ризику у сформованих умовах його реалізації [2].

Методика аналізу й оцінювання рівня ризику інвестиційних проектів аграрних підприємств повинно ґрунтуватися на таких принципах й підходах:

- узагальнена оцінка ризику проекту повинна здійснюється на основі інтегрального показника рівня проектного ризику;
- базисом аналізу й оцінки рівня ризику інвестиційного проекту є оцінювання ймовірного діапазону відхилень показників ефективності інвестиційного проекту від їх рівня, закладеного у базовий варіант проекту;
- при оцінці ризику проекту можна й доцільно використовувати широкий діапазон показників ефективності;
- для кількісної оцінки величини ймовірних відхилень показників ефективності інвестиційного проекту від базової величини слід використовувати показники, що характеризують коливання;

- оцінку можливого рівня коливань показників ефективності інвестиційного проекту слід здійснювати з максимальним урахуванням можливих змін умов його практичного втілення.

На вказаних методичних засадах можливо сформулювати оціночний інструментарій для аналізу ризиків конкретних інвестиційних проектів аграрних виробників. Ключовими методами, які набули найбільш широкого розповсюдження при аналізі проектних рішень, є метод «дерево рішень», який використовується для аналізу «чутливості» інвестиційного проекту й метод імітаційного моделювання – використовується для сценарного аналізу інвестиційного проекту.

Вказаний аналітичний підхід на аграрному підприємстві головним чином підходить для цілей комплексного аналізу й оцінки впливу ключових факторів на показники ефективності інвестиційного проекту підприємства за різних ймовірних сценаріїв його практичної реалізації - від оптимістичного до песимістичного. При здійсненні аналізу моделювання зміни факторних ознак інвестиційного проекту повинно здійснюватися із урахуванням їх взаємозв'язків та взаємозалежності.

Для кожного можливого сценарію (реалістичний, оптимістичний, песимістичний) необхідно визначити ймовірність реалізації.

Для оцінки ймовірних коливань показників економічної ефективності інвестиційного проекту за різних сценаріїв реалізації слід визначити статистичні показники відхилення та варіації, які дають змогу оцінити рівень ризику проекту. Високе значення відхилення й варіації свідчить про високий рівень ризику проекту. Для здійснення сценарного аналізу найбільш доцільно використовувати показники чистого приведенного доходу та внутрішньої норми доходності [3].

За результатами розрахунків очікуваного чистого приведенного доходу та внутрішньої норми доходності та показників їх варіації можна зробити порівняння альтернативних проектів та висновки про ефективність та доцільність вибору проекту для інвестування, що є важливішим завданням для реалізації інвестиційної стратегії агросфери регіону.

Загальна схема механізму реалізації інвестиційної стратегії аграрної сфери регіону відображає його багаторівневу структуру та систему програмних дій (рис. 1).



Рис. 1. Структура механізму реалізації інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону

Досвід регіонального стратегічного планування розвитку агросфери свідчить, що новітні інструменти й механізми управління мало впроваджуються у систему керування

процесами розвитку аграрної сфери. Основні проблеми стратегічного управління розвитком агросфери на регіональному рівні наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Проблеми використання сучасних механізмів та інструментів стратегічного управління у агросфері регіону

Проблема	Можливі наслідки
1. низький рівень впровадження механізмів та інструментів бюджетування, орієнтованого на результат	Механізми бюджетування, орієнтованого на результат в основному зосереджені на загальнодержавному рівні управління, що ускладнює аналіз та оцінку якості регулювання розвитку агросфери на регіональному рівні, порушує взаємозв'язок дій загальнодержавних й регіональних структур регулювання розвитку агросфери
2. Відсутність механізмів та інструментів узгодження й координації стратегій розвитку агросфери регіонів та районів	Неможливість ефективної міжрегіональної кооперації, низька результативність використання бюджетних ресурсів для реалізації державних і регіональних програм аграрного розвитку
3. Відсутність чітко визначеної стратегії територіального розвитку країни	Розпливчатість та неузгодженість державних й регіональних пріоритетів розвитку територій, що уповільнює вирішення соціально-економічних питань розвитку сільських територій
4. Відсутність координації та синхронізації регіональних інфраструктурних проектів (у сферах транспорту, енергопостачання, комунального господарства тощо)	Складність забезпечити планомірну реалізацію інвестиційних програм й проектів розвитку села та аграрного виробництва на рівні регіону
5. Відсутність досвіду й культури стратегічного планування	Неможливість належного фахового підходу до розробки регіональних галузевих стратегій розвитку агросфери, що веде до недоліків стратегічних планів, порушень термінів та змісту запланованих робіт.

Удосконалення механізму формування та реалізації стратегії розвитку агросфери регіону передбачає ряд напрямків:

I. Удосконалення управління розвитком агросфери.

Регулювання діяльності бізнес-суб'єктів агросфери здійснюють як галузеві органи влади, так і органи влади регіону, на які покладено відповідальність за соціально-економічний розвиток території. При цьому часто виникають конфлікти інтересів розвитку сусідніх регіонів, та не враховується весь комплекс інтересів аграрного виробництва та сільських територій. Отже, необхідний чіткий розподіл повноважень й відповідальності між органами державної влади регіону та галузевими органами регулювання агросфери.

Органи регулювання розвитку агросфери мають впливати на бізнес-суб'єкти та структуру агросфери регіону за такими основними напрямками:

- аналіз й оцінка кількісних та якісних параметрів державних закупівель агропродовольчої продукції;
- маркетингове інформаційне забезпечення аграрних підприємств щодо стану агропродовольчих й ресурсних ринків у територіальному та продуктовому вимірах;
- стимулювання інноваційного процесу, економічні стимули впровадження досягнень науки і техніки у аграрне виробництво;
- розробка стандартів й сучасних техніко-економічних норм, що забезпечують безпеку й екологічність аграрного виробництва;
- податкова, митно-тарифна політика, регулювання тарифів на ресурси для бізнес-суб'єктів із метою активізації розвитку агросфери.

II. Удосконалювання нормативно-правового забезпечення формування та реалізації стратегії розвитку агросфери регіону.

Законодавством не повною мірою врегульовані питання взаємозв'язку державного та регіонального рівнів стратегічного планування соціально-економічного розвитку галузей та регіонів. Недосконалість інструментів та механізмів регулювання соціально-економічного розвитку регіонів на загальнодержавному рівні спричиняє недостатню обґрунтованість розподілу ресурсів на фінансування інвестиційних програм і проектів. Необхідні нові підходи до координації різних рівнів державного регулювання розвитку агросфери та сільських територій.

Нормативно-правове забезпечення стратегічного планування розвитку агросфери та села повинне забезпечити ефективну регіональну аграрну політику, встановити базові принципи територіального розташування об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури села, чітко визначити цілі, завдання й ключові напрямки секторального та територіального розвитку агросфери, із урахуванням диспропорцій у розвитку регіонів та їх специфічних особливостей.

Удосконалення нормативної бази розвитку агросфери регіону доцільно здійснювати за такими напрямками:

- варіювання ставок податків у залежності від сфери діяльності та напрямків витрачання грошових та інших ресурсів;
- гнучкий підхід до встановлення структури надходжень від оподаткування до бюджетів різного рівня. Ць дасть змогу враховувати особливості господарювання в кожному регіоні й можливості суб'єктів агробізнесу, а також сприяти активності органів державної влади регіону й органів місцевого

самоврядування у напрямку розширення бази оподаткування;

- запровадження адаптивної моделі фінансування регіональних цільових програм розвитку агросфери й міжбюджетних відносин у цьому процесі. На районному та місцевому рівнях важливим питанням є узгодження стратегії із стратегіями вищого рівня.

Завдання удосконалювання механізму стратегічного управління розвитком агросфери регіону визначає необхідність внесення коректив у методи стратегічного планування у цій галузі та її секторах. Перед фінансовими органами постає питання про оцінку доцільності та ефективності вкладення коштів у агросферу з точки зору суми та строків інвестування, характеристик конкретного сектору та проекту. Органи влади регіону, місцевого самоврядування та аграрні підприємства вирішують питання як узгодження інструментів, механізмів й циклів стратегічного та бюджетного планування [4].

Для вирішення цього питання доцільно, виходячи з стратегічних настанов, визначати цілі розвитку агросфери, цільові показники та на їх основі формувати програми розвитку. Це дозволить вирішити завдання інтеграції стратегії й бюджету розвитку, виявляти та відхиляти інвестиційні заявки, які не є неперіоритетними.

Важливість удосконалювання інформаційно-методичного інструментарію формування та реалізації інвестиційної стратегії розвитку агросфери регіону визначається тим, що існуючі ресурси (зокрема органи державної статистики) не дають змогу здійснити адекватну оцінку потенціалу розвитку агросфери та обґрунтувати стратегічні напрямки розвитку аграрного виробництва та сільських територій регіону. Необхідне створення у агросфері регіону інформаційно-методичної бази, яка дасть змогу ідентифікувати проблеми її розвитку, винаходити варіанти їх вирішення та поширювати цей позитивний досвід. Ключову роль тут повинні відігравати аналіз та оцінка можливостей та ресурсів розвитку агросфери регіону, реструктуризації господарського комплексу агросфери, резервів підвищення ефективності аграрного виробництва, можливостей покращення кадрового забезпечення, спроможності органів влади до забезпечення інноваційного розвитку галузі та території.

Необхідне систематичне статистичне дослідження стану сільських територій, що дасть змогу оцінити потенціал інвестиційної інфраструктури і можливості реалізації проектів у існуючих умовах, виявляти існуючі проблеми та бар'єри для розвитку агробізнесу, визначати напрямки й види підтримки з боку держави. Такі статистичні дослідження повинні ґрунтуватися на єдиному методичному базисі, що дозволить робити міжрегіональні порівняння, та бути постійно доступними органам влади та місцевого самоврядування для прийняття стратегічних та оперативних рішень.

Визначення та обґрунтування стратегічних напрямків розвитку агросфери регіону повинне здійснюватися на принципах: цільової орієнтованості, комплексності та системності, диференціації та адаптивності, балансу ефективності й ризику, балансу бізнесових, суспільних та владних інтересів, законності.

Розроблений варіант стратегії повинен забезпечувати виконання таких завдань:

- дотримання вимог продовольчої безпеки держави та регіону;
- забезпечення встановленого рівня і якості життя

сільського населення;

- досягнення стратегічних цілей розвитку агросфери із оптимальним рівнем витрат;

- ефективне управління ризиками (виробничими, інвестиційними, фінансовими, ринковими та ін.);

- забезпечення прогресивного розвитку агросфери регіону та підвищення її конкурентоспроможності та міжнародних ринках.

Необхідне також формування дієвих механізмів узгодження різнорівневих та різнотериторіальних стратегій розвитку агросфери. Нинішні підходи до узгодження стратегій різних регіонів мають певні недоліки:

- відсутність міжрегіонального співробітництва у формуванні стратегій та координації їх реалізації, що веде до неузгодженості стратегічних планів розвитку сусідніх регіонів, складності реалізації міжрегіональних інвестиційних проектів;

- відсутність спадковості та взаємозв'язку між регіональними й загальнодержавними стратегіями, що веде до зниження ефективності стратегічного управління.

Для вирішення вказаних проблемних питань слід:

- запровадити єдину методику та порядок розробки й прийняття стратегічних планів й програм розвитку агросфери;

- забезпечити підтримку найбільш важливих регіональних програм і проектів у рамках стратегічних пріоритетів розвитку агросфери;

- розробити чіткі протоколи взаємодії державних та регіональних органів влади і місцевого самоврядування у процесі розробки і затвердження програм і стратегій розвитку агросфери.

Завершальним етапом формування механізму реалізації стратегії розвитку агросфери регіону є коригування та узгодження інвестиційно-фінансових і податкових інструментів її реалізації.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Раціональним шляхом вирішенням завдання фінансування інвестиційних програм і проектів у рамках реалізації стратегії розвитку агросфери регіону є досягнення такого стану, коли реалізація заходів забезпечує утворення джерел мобілізації фінансових ресурсів для подальшого саморозвитку. Акумуляючи фінансові ресурс для інвестування, слід їх спрямовувати їх на пріоритетні інвестиційні об'єкти стратегічного характеру, які дають змогу докорінної зміни стану агросфери та її поступальний розвиток у майбутньому. З цієї точки зору одним з найважливіших інструментів є державні та регіональні цільові програми, розроблені із урахуванням вимог їх взаємозв'язку, синергічної взаємодії різних рівнів управління та господарювання, раціонального використання ресурсів, необхідного інституційного та інфраструктурного забезпечення інвестицій. Необхідно забезпечити повне фінансування цільових програм, закріпивши це у бюджетному процесі.

Список використаної літератури:

1. Горбатюк Л. М. Окремі аспекти класифікації інвестицій. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2010. №2. С. 201-204.
2. Лагодієнко В.В. Реалізація інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності у харчовій галузі. *Бізнес-Навігатор*. 2013. №2(31). С. 178-183.
3. Bondarenko S., Lagodienko V., Sedikova I., Kalaman 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.
4. Ruslan Mudrak, Iryna Nyzhnyk, Volodymyr Lagodiienko, Nataliia Lagodiienko Impact of Seasonal Production on the Dynamics of Prices for Meat and Dairy Products in Ukraine. *TEM Journal*. Volume 8, Issue 4, Pages 1159-1168, DOI: 10.18421/TEM84-08, November 2019.

References

1. Gorbatyuk L.M. (2010) Okremi aspekty klasyfikatsiyi investytsiy [Some aspects of classification of investments]. *Bulletin of the Poltava State Agrarian Academy*, vol. №2. pp. 201-204.
2. Lagodiienko V.V. (2013) Realizatsiya investytsiynoho zabezpechennya innovatsiynoyi diyal'nosti u kharchoviy haluzi [Implementation of investment support for innovation in the food industry]. *Business Navigator*, vol. 2 no 33 .pp. 178-183.
3. Bondarenko S., Lagodienko V., Sedikova I., Kalaman O. (2018) 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.
4. Ruslan Mudrak, Iryna Nyzhnyk, Volodymyr Lagodiienko, Nataliia Lagodiienko (2019) Impact of Seasonal Production on the Dynamics of Prices for Meat and Dairy Products in Ukraine. *TEM Journal*. Volume 8, Issue 4, Pages 1159-1168, DOI: 10.18421/TEM84-08

Turlenko N.V., PhD, doctoral student, Odesa national academy of food technologies (Odesa, Ukraine)

Formation of the mechanism of implementation of the investment strategy for the development of the region's agrosphere.

The article examines the main components of the process of forming the mechanism of implementation of the investment strategy for the development of the region's agrosphere. The structure of the mechanism of implementation of the investment strategy for the development of the region's agrosphere is substantiated. Aspects of the methodology of analysis and risk assessment of investment projects of agricultural enterprises of the region are outlined.

In the process of developing an investment strategy for the agrosphere of the region, it is necessary to establish criteria for the evaluation and selection of investment proposals of agricultural enterprises. These criteria should be consistent with the established system of investment and financial risk management of project implementation. Based on the calculation of the expected net present

income and the internal rate of return and indicators of their variation, it is possible to make a comparison of alternative projects and conclusions about the efficiency and feasibility of choosing a project for investment, which is a more important task for the implementation of the investment strategy of the region's agrosphere.

The importance of improving the information and methodological tools for the formation and implementation of the investment strategy for the development of the agrosphere of the region is determined by the fact that existing resources do not allow to adequately assess the potential of development of the agrosphere and to justify the strategic directions of development of agricultural production and rural territories.

The rational way to solve the problem of financing investment programs and projects within the framework of the implementation of the regional agrosphere development strategy is to reach a state where the implementation of measures ensures the creation of sources of mobilization of financial resources for further self-development. Accumulating financial resources for investing, they should be directed to priority investment objects of strategic nature, which allow a radical change in the state of the agrosphere and its progressive development in the future. From this point of view, one of the most important tools is the national and regional targeted programs designed to meet the requirements of their interconnection, synergistic interaction of different levels of management and management, rational use of resources, the necessary institutional and infrastructure investment support. It is necessary to ensure that the targeted programs are fully funded, enshrining this in the budget process.

Key words: implementation mechanism, agrosphere of the region, development of the region, investment strategy, investment.

Дата надходження до редакції: 21.10.2019 р.

ЗЕМЕЛЬНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ І ЙОГО РОЛЬ У СТАЛОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Калина Тетяна Євгенівна

доктор економічних наук, професор
 Одеська державна академія будівництва та архітектури (м. Одеса, Україна)
 ORCID: 0000-0002-2705-9382
 tkalinka.zin@gmail.com

Шушулков Стоян Дмитрович

Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П.Василенка (м. Харків, Україна)
 ORCID: 0000-0003-1369-8797
 geoodua@gmail.com

Арзуманян Тетяна Юріївна

кандидат сільськогосподарських наук, доцент
 Одеська державна академія будівництва та архітектури (м. Одеса, Україна)
 ORCID: 0000-0003-1470-1310
 tatianaarzar@ukr.net

У статті висвітлені тенденції, підходи та особливості використання земельно-ресурсного потенціалу. Обґрунтовано, що концептуальні засади сталого розвитку пов'язані з збереженням та охороною довкілля. Доведена ключова роль земельних ресурсів у складі природно-ресурсного потенціалу. Досліджено роль земельних ресурсів, як базису економічної діяльності, територіального ресурсу, головного засобу виробництва. Уточнено понятійно-категоріальний апарат в контексті визначення понять: «потенціал», «природно-ресурсний потенціал», «земельно-ресурсний потенціал». Проведена загальна оцінка використання земельно-ресурсного потенціалу Одеського регіону в рамках стратегічних засад сталого розвитку та визначені напрями їх раціонального використання та охорони. Підкреслюється, що в структурі використання земельних ресурсів спостерігаються значні диспропорції: склався надзвичайно високий рівень господарського освоєння, значний рівень розораності, низька лісистість, низький рівень забезпеченості природоохоронними територіями, екологічна стабільність Одеської області характеризується як нестабільна та наявний високий рівень антропогенного навантаження, спостерігається загальна тенденція погіршення заходів з охорони земель. Наголошується, що питання розвитку регіону можуть бути вирішені тільки в комплексі з вирішенням соціальних, економічних і екологічних проблем, що є основоположною складовою концепції сталого розвитку.

Ключові слова: потенціал, земельні ресурси, сталий розвиток, охорона земель, земельно-ресурсний потенціал.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.15>

Постановка проблеми. Тенденції розвитку сучасного землекористування країни вказують на те, що питання раціонального використання та охорони земельно-ресурсного потенціалу залишаються не вирішеними. Наявний дисбаланс між потенціалом земельних ресурсів, станом їх використання, а також необхідністю їх залучення в господарський обіг. Концептуальні засади сталого (збалансованого) розвитку ставлять за пріоритетне завдання збереження та охорону навколишнього природного середовища. Земельні ресурси є одним із компонентів довкілля, антропогенний пресинг на які, особливо в останні роки, інтенсивно зростає [6, с. 550]. Так, освоєність земельних ресурсів збільшується, і тому актуальним питанням залишається уникнення дисбалансу в системі «людина-довкілля» та створення сприятливих умов для їх збалансованого використання. Тому, збільшення антропогенного навантаження на довкілля, порушення екосистемної регуляції та самовідтворення, надзвичайно високий рівень використання компонентів природно-ресурсного (у тому числі земельно-ресурсного) потенціалу, зниження стійкості агроландшафтів, раціонального використання і охорони земель спонукає до необхідності дослідження питань, що стосуються функціонування земельно-ресурсного потенціалу в контексті сталого розвитку як окремого регіону так і країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що стосуються дослідження земельно-ресурсного потенціалу висвітлювались у працях І.К. Бистрякова, А.О. Варламова, С.Н. Волкова, О.Д. Гнаткович, А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, О.С. Дорош, Т.О. Євсюкова, А.Я. Сохнич, Н.М. Ступеня, А.М. Третяка, М.М. Федорова, М.А. Хвесика та багатьох інших авторів. Проте проблематика щодо комплексних досліджень використання, формування, оцінки земельно-ресурсного потенціалу в контексті стратегічного концепту сталого розвитку в регіональному вимірі залишаються малочисельними. Ці обставини визначають актуальність, формування мети та завдань досліджень.

Постановка завдання. Метою публікації є формування еколого-економічних засад використання земельно-ресурсного потенціалу регіону з позицій стратегічного концепту сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. В сучасному соціально-економічному розвитку суспільства земельним ресурсам завжди відводиться ключова роль. Так, земельні ресурси є базисом економічної діяльності, територіальним ресурсом, основою господарської діяльності (сільського, лісового господарства) та формування капіталу. Багатство країни безпосередньо пов'язане з її значним земельно-ресурсним потенціалом. Регулювання і використання земельно-ресурсного поте-

нціалу слід розглядати у тісному взаємозв'язку із сутністю поняття «природно-ресурсний потенціал», який впливає на структуру економіки, територіальну організацію суспільного виробництва і, в кінцевому етапі, на рівень розвитку і життя населення.

В контексті вищезазначеного слід уточнити понятійно-категоріальний апарат в частині трактування комплексного поняття «земельно-ресурсний потенціал». Тож, «потенціал» (*англ. potential*) можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. Багатогранність поняття «потенціал» пояснюється різноманіттям об'єктів, для яких він застосовується. Основне, що об'єднує різні потенціали, полягає в тому, що практично всі вони містять певну сукупність можливостей, спроможностей в тій сфері, в якій застосовується те чи інше визначення[2]. Варто відзначити, що в більшості визначень вказується, що вся сукупність наявних можливостей спрямована на досягнення певних цілей. Таким чином, в своєму дослідженні під потенціалом ми будемо розуміти сукупність можливостей і спроможностей, засобів, ресурсів і резервів для здійснення будь-якої діяльності, або досягнення певного результату. Під природно-ресурсним потенціалом нами розуміється сукупність природних ресурсів та умов, залучених, або можуть бути потенційно залучені в процес суспільного виробництва, а також можливість природної системи до відновлення й відтворення при прийнятному рівні споживання невідтворюваних ресурсів. Структура природно-ресурсного потенціалу України є унікальною для країн Європи. Так, найважливішим стратегічним ресурсом країни в географічному і комунікаційному аспекті є її простір, який, в свою чергу, характеризується обширними земельними ресурсами. Сутність земельних ресурсів не можна розглядати окремо від комплексного поняття земельно-ресурсний потенціал. Тож, кількість, якість і поєднання земельних ресурсів певної території визначають земельно-ресурсний потенціал території. Тому земельно-ресурсний потенціал слід розглядати як динамічну та історичну категорію. Основна складова частина земельно-ресурсного потенціалу залучена до процесу сільськогосподарського виробництва – родючі землі, які є одночасно частиною земельного фонду країни. Земельно-ресурсний потенціал України характеризується наявністю високого біопродуктивного потенціалу, а в його структурі переважають родючі чорноземні ґрунти[6].

Варто зупинитись на розрахунках вчених Інституту економіки природокористування та сталого розвитку, щодо вартості природної (в тому числі земельної) складової національного багатства країни. Так, за їх розрахунками, станом на 2014 рік вартість природного багатства України становила 1,06 трильйони гривень. Водний капітал становить 6,4 % від загальної вартості (67,9 млрд. грн.); земельний 44,7% (473,9 млрд. грн); лісовий – 7,9% (84,6 млрд. грн); мінеральний – 24,8% (263 млрд. грн.). Екосистемна складова природного багатства дорівнює 16,2% (170,6 мільярда гривень). У зв'язку з інфляцією та девальвацією гривні, загальна вартість природного багатства зараз оцінюється орієнтовно 3,7 трильйони гривень[1]. Відповідно земельна складова національного багатства складає орієнтовно 1,65 трильйони гривень.

В ключовому руслі стратегічної концепції сталого розвитку на шляху забезпечення сталого розвитку довкілля, що

стосується використання земельних та інших природних ресурсів, передбачається вкрай необхідною реалізація 15 Цілі Сталого розвитку: «Зберігати і відновлювати екосистеми суші і сприяти їх раціональному використанню, раціонально розпоряджатися лісами, боротися з опустелюванням, зупинити і повернути назад процес деградації земель і зупинити процес втрати біорізноманіття» [4, с. 148]. В рамках даної Цілі ставляться такі завдання: забезпечити збереження відновлення та сталого використання наземних і внутрішніх прісноводних екосистем; сприяти сталому управлінню лісами; відновити деградовані землі та ґрунти з використанням інноваційних технологій.

В такому ключі нами проведена загальна оцінка використання земельно-ресурсного потенціалу Одеського регіону в рамках стратегічних засад сталого розвитку та визначені напрями їх раціонального використання та охорони. Так, Одеська область є найбільшою із областей України (5,5% території), приморський і прикордонний регіон, який розташований на крайньому південному-заході країни, з територією 33,4 тис. кв. км. і з населенням 2,5 млн. осіб.

Земельні ресурси Одеської області складають 3331,4 тис.га. Сучасний стан використання земельно-ресурсного потенціалу регіону не відповідає вимогам раціонального природокористування. Зокрема, має місце надмірна сільськогосподарська освоєність та розораність території. Так, найбільшою є питома вага земель сільськогосподарського призначення – 2659,2 тис. га, з них рілля – 2075,5 тис. га. У структурі земель – землі сільськогосподарського призначення займають 79,8 %, у тому числі рілля – 62,3 %. Екологічна стабільність землекористування характеризується як нестабільна (Кек.ст. 0,33), наявне високе антропогенне навантаження на земельні ресурси (Кан.н3,60).

Збільшення площі рілля, особливо на схилі землях, призвело до порушення екологічно збалансованого співвідношення сільськогосподарських угідь, лісів та водойм, що негативно позначилося на стійкості агроландшафтів і зумовило значне техногенне навантаження на екосферу. Головними чинниками, що дестабілізують екологічно безпечний стан земель є низка порушень природоохоронного та земельного законодавства. Не розроблена і не впроваджується адекватна система заходів з охорони земель. Регіональна екологічна програма, що спрямована на розв'язання найбільш гострих природоохоронних проблем, без сумніву є важливою формою активізації екологічної політики.

Слід зазначити, що впродовж останніх років відбуваються трансформації у складі використання земельного фонду шляхом скорочення площ сільськогосподарських угідь на території Одеського регіону (рис.1). Це пояснюється тим, що відбувається вилучення земель сільськогосподарського призначення з обігу, що спричинює суттєве погіршення їх якісного складу, а в окремих випадках ґрунти взагалі втрачають свої якісні властивості та родючість. В протиположності, спостерігається збільшення площ забудованих земель, основним чином в приміській зоні міста Одеса, що пов'язано із зміною цільового призначення земель на землі інших категорій земельного фонду, зменшуються місця для рекреації населення та зелених зон, відбувається порушення земель внаслідок зміни природного ландшафту при забудові, забруднення та деградація ґрунтового покриву, засмічення, виснаження земель.

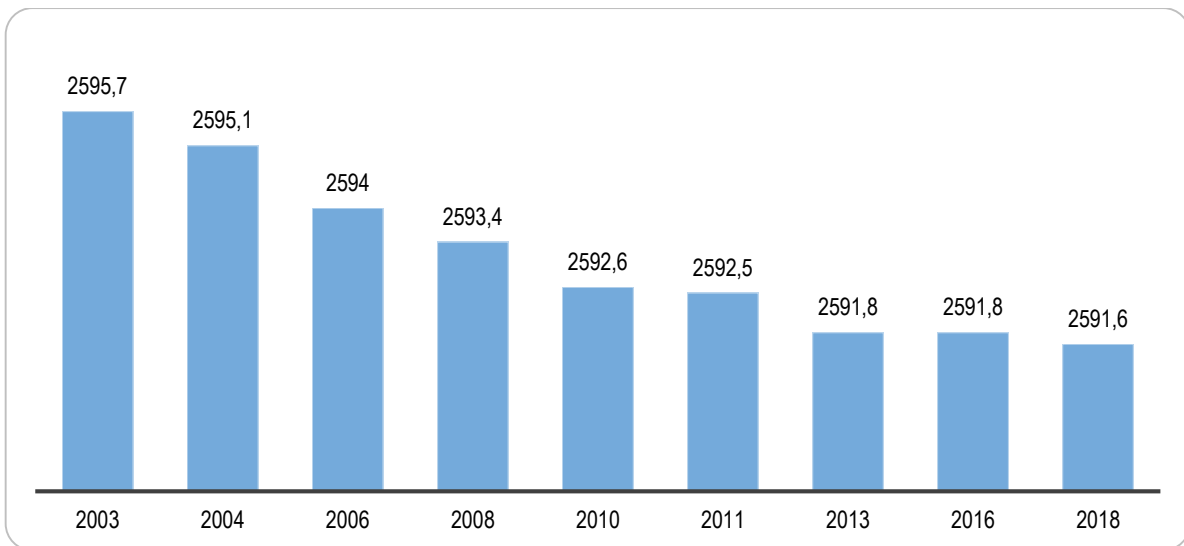


Рис. 1. Динаміка зміни площ сільськогосподарських угідь Одеської області (2003-2018 рр, тис.га) [3]

Станом на 01.01.2018р. землі громадського призначення складають 30,5 тис. га; землі промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики -31,7 тис. га. Площа земель під твердими побутовими відходами складає 0,5 тис. га, з яких більша частина не відповідає екологічним критеріям та нормам. До порушених земель віднесено 2,4 тис. га (з них не використовуються у виробництві 1,5 тис. га), при цьому їх рекультивация майже не проводиться, або проводиться досить повільними темпами[5, с.141].

Найбільш істотним фактором зниження продуктивності земельно-ресурсного потенціалу і зростання деградації агроландшафтів є водна ерозія ґрунтів. Досить інтенсивно розвиваються процеси лінійного розмиву та яроутворення, а площа ярів в Одеській області становить 13,2 тис. гектарів. Значні площі систематично піддаються вітровій ерозії. Найбільш загрозливі явища спостерігаються в ґрунтовому покриві, який значно деградований і, таким чином, виведено з ладу значні площі продуктивних земель. Тож, у структурі земель значні площі займають ґрунти з незадовільними властивостями (деградовані та інші малородючі ґрунти). Консервация деградованих і малопродуктивних угідь взагалі не проводиться, а загальна площа земель, які потребують консервації (деградованих та малопродуктивних) складає по області 84,3823 тис. га (2,56%) всіх земель. Потерпає ґрунтовий покрив від негативного впливу автомобільного транспорту. Особливо це стосується узбіч автомобільних доріг. Зелені смуги вздовж доріг забруднені бензином, мастилами, брудом із вмістом токсичних речовин. Проблеми забруднення ґрунтів пересувними джерелами є більш ніж серйозними і потребують запровадження жорстких обмежень з метою покращення стану довкілля.

Станом на 01.01.2018р. площа земель під об'єктами природоохоронного призначення становить 113,0 тис. га або 3,4 % від території області. Природно-заповідний фондв Одеської області налічує в своєму складі 123 території та об'єктів, загальноплощад яких становить 159974,2 га. З урахуванням того, що 12 об'єктів загальноплощею 133,25 га знаходяться у складі природно-заповідних територій, фактично займає площа природно-заповідного фонду в області становить – 150840,95 га[5, с. 91]. Відношення площі природно-заповідного фонду до площі Одеської області становить 4,5 %.

В той же час, показники заповідності і їх площа залишається меншою ніж у задекларованих програмних документах, а показник заповідності майже втричі менший від оптимального рівня. Площа земель оздоровчого призначення становить 2,0 тис. га, а площа рекреаційного призначення – 4,5 тис. га.

Землі лісгосподарського призначення, ліси та інші лісовкриті площі займають 223,0 тис. га або 6,7 % території області, що в 1,5 рази нижче порівняно з оптимальною. На одного мешканця області припадає лише 0,1 га лісу. Ліси, які знаходяться в постійному користуванні державних лісгосподарських підприємств області віднесені до категорій: ліси природоохоронного, наукового, історико - культурного призначення - 48053 га; рекреаційно-оздоровчі ліси - 17492 га; захисні ліси - 74848 га. Оскільки ліси області здебільшого мають штучне походження і виконують екологічні, захисні, водоохоронні, оздоровчі та інші важливі функції вони потребують постійного догляду. На сьогоднішній день лісам потрібне повне зникнення, через те, що лісгосподарські підприємства залишилися без засобів існування. Тому належне регулярне фінансування дасть змогу державній лісовій охороні здійснювати охорону лісів області від пожеж та незаконних рубок і забезпечувати комплекс заходів із лісорозведення, лісовідновлення, догляду за лісами, захисту від шкідників та хвороб.

Землі водного фонду займають 210,6 тис. га або 6,3 % території області, в тому числі природні водотоки (річки та струмки) – 15,3 тис. га, озера та лимани – 167,2 тис. га, ставки – 12,1 тис. га, штучні водосховища – 7,6 тис. га, штучні водостоки (канали, колектори, канави) – 8,4 тис. га [5, с.140].

До складу екологічної мережі Одеської області включено землі природно-заповідного фонду, землі лісового і водного фонду, землі оздоровчого, рекреаційного призначення, території та землі, які є місцями мешкання і зростання об'єктів тваринного і рослинного світу, занесених в червону і Зелену книги України, водно-болотні угіддя, малопродуктивні і деградовані сільськогосподарські землі як сполучні, буферні і відновлювальні елементи екомережі, яри та балки, пасовища і сіножаті. Загальна площа таких земель в області складає 1341,81 тис.га. У складі об'єктів екомережі площа об'єктів ПЗФ складає 159,9 тис.га, водно-болотні угіддя – 226,3 тис.га, відкриті заболочені землі – 72,52 тис.га, водоохоронні зони – 183,39 тис.га, прибережні захисні смуги – 35,18 тис.га, ліси та

інші лісовкриті площі – 223,95 тис.га, курортні та лікувально-оздоровчі території – 0,7 тис.га, рекреаційні території – 2,4 тис.га, відкриті землі без рослинного покриву або з незначним – 33,14 тис.га, пасовища, сіножаття – 403,29 тис.га. Комплексною програмою охорони довкілля, раціонального використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки в Одеській області на 2014-2019 роки передбачені заходи, пов'язані з формуванням збереженням та раціональним, невиснажливим використанням екологічної мережі. Проблемними аспектами з розбудови екомережі Одеської області є надзвичайно висока ступінь господарської освоєності території, а наявний земельний фонд максимально поділений і розпайований за різними землекористувачами, що значно ускладнює розробку екомережі на місцях на районних рівнях.

Питання розвитку регіону можуть бути вирішені тільки в комплексі з вирішенням соціальних, економічних і екологічних проблем, що є основоположною складовою концепції сталого розвитку. Можливість застосування єдиної інформаційної системи, яка б містила дані про стан всього ресурсного потенціалу регіону, показників його динаміки – дозволяє адекватно оцінити всі процеси, які протікають в регіоні; побачити

максимально повні дані щодо наявності та використання всіх видів ресурсів; аналізувати можливі наслідки їх використання; прогнозувати несприятливі ситуації. Подібне завдання може бути успішно вирішене на базі застосування ГІС-технологій, які в найближчому майбутньому впливатимуть на економічні процеси та створювати новий простір для бізнесу.

Висновки. Отже, земельно-ресурсний комплекс, спрямований на прискорений імпульс соціально-економічного розвитку, повинен пройти основні стадії якісних змін, що відображають внутрішні та зовнішні умови. Внутрішні зміни стосуються, насамперед, мети функціонування комплексу, характеру власності на ресурси, інвестиційної політики, взаємовідносин із споживачами, зміщення пріоритетів від об'ємних показників до показників економічної ефективності. Найбільш важливі для земельно-ресурсного комплексу зовнішні зміни, які пов'язані з формуванням нової, менш матеріало- і енергоємної структури економіки, змінами умов економічної діяльності, зменшенням державної підтримки, зростанням екологічних вимог при експлуатації природних ресурсів в контексті переходу від сировинної моделі освоєння до інноваційної стратегії.

Список використаної літератури:

1. Бистряков І.К., Клиновий Д.В. Методичні підходи до удосконалення економічної оцінки природного багатства України / Економіка природокористування і охорони довкілля: [зб. наук. пр.] / Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. С. 16-19.
2. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. 5-е изд. доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 2002. 1280 с.
3. Моніторинг земельних відносин в Україні. 2016-2017: статистичний щорічник / Програма «Підтримка прозорого управління земельними ресурсами в Україні». К.: 2018, 168с.
4. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна». К.: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017. 174 с.
5. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Одеській області у 2017 році. Одеса: Департамент екології та природних ресурсів Одеської обласної державної адміністрації, 2018. 270 с.
6. Stupen M., Kalyna T., Taratula R., Konstantinova O. Land and resource potential of protected areas of Ukraine in the context of the implementation of sustainable development strategy / Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development. Vol. 19, Issue 3, 2019. P. 549-556

References:

1. Bystriakov I.K., Klynovyi D.V. (2014). Metodichni pidkhody do udoskonalennia ekonomichnoho bahatstva Ukrainy / Ekonomika pryrodokorystuvannia i okhorony dovkillia [Methodical approaches to improving the economic assessment of Ukraine's natural wealth.] / Derzhavna ustanova «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannia ta staloho rozvytku Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy». K.: DU IEPSSR NAN Ukrainy. S. 16-19.
2. Azriyan, A. N. (2002). Bolshoye ekonomicheskoe slovar. 5-e izd. dop. i pererab [Big economic dictionary: 5th revised and corrected edition]. Moscow: Institut novoy ekonomiki Publ., 1280s.
3. Monitoryng zemelnykh vidnosyn v Ukraini. 2016-2017: statystychny shchorichnyk [Monitoring of land relations in Ukraine. 2016-2017: Statistical Yearbook] / Prohrama «Pidtrymka prozoro ho upravlinnia zemelnymy resursamy v Ukraini». K.: 2018, 168 s.
4. Natsionalna dopovid «Tsili staloho rozvytku: Ukraina». [National Sustainable Development Goals: Ukraine report] K.: Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy, 2017. 174 s.
5. Regionalna dopovid pro stan navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha v Odeskii oblasti u 2017 rotsi. [Regional report on the state of the environment in the Odessa region in 2017] Odesa: Departament ekologii ta pryrodnykh resursiv Odeskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii, 2018. 270 s.
6. Stupen M., Kalyna T., Taratula R., Konstantinova O. Land and resource potential of protected areas of Ukraine in the context of the implementation of sustainable development strategy / Scientific Papers Series Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development. Vol. 19, Issue 3, 2019. P. 549-556

Kalyna T., Dr, professor, Odesa State Academy of Civil Engineering and Architecture (Odesa, Ukraine)

Shushulkov S., Kharkov National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko (Kharkov, Ukraine)

Arzumanian T., PhD, Associate professor, Odesa State Academy of Civil Engineering and Architecture (Odesa, Ukraine)

Land resource potential and its role in the sustainable development of the region

The article highlights trends, approaches and usage patterns of land and resource potential. It is proved that the conceptual framework of sustainable development related to conservation and environmental protection. Proved the key role of land resources in

the natural resource potential. We investigated the role of land resources as a basis of economic activities, territorial resources, the main means of production. Refined conceptual and categorical framework in the context of the definition of "potential", "natural resources", "land resource potential". Conducted an overall assessment of the use of the land resource potential of Odesa region in the framework of the strategic pillars of sustainable development and the directions of the irrational use and protection. It is emphasized that in the structure of land use there are important disparities: there was a very high level of economic development, a significant level of tilled soil, low forest cover, low level of security conservation are as environmental sustainability of the Odesa region is characterized a unstable and the current high level of anthropogenic load, there is a General trend of deterioration of measures for land protection. It is noted that the development of the region can be solved only in the complex solution of social, economic and environmental problems, which is the fundamental component of the concept of sustainable development.

Key words: *potential, land resources, sustainable development, land protection, land and resource potential.*

Дата надходження до редакції: 19.10.2019 р.

**СИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ ПРІОРИТЕТНИМИ НАПРЯМАМИ РОЗВИТКУ
ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ І СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ****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 досліджено сутність системного управління пріоритетними напрямками розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств. При цьому як система з певним набором підвидів, функцій, інструментів розглядається управління та як системні утворення – суб'єкти господарювання. Важливими складниками системного управління визначені функціональне, процесне й управління за центрами відповідальності. Їх залучення є найбільш перспективним щодо пріоритетних напрямів розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств. Вони дозволяють використовувати спеціальні інструменти, методи та прийоми, адекватні змісту пріоритетних напрямів. При цьому в інформаційно-аналітичному забезпеченні управлінських рішень велика увага приділяється моніторингу та обліку господарської діяльності.

Ключові слова: фермерські господарства, сільськогосподарські підприємства, пріоритетні напрями, розвиток, системне управління, складники, моніторинг, обліково-аналітичне забезпечення.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.16>

Постановка проблеми. В умовах посилення конкурентних чинників у діяльності суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки зростає роль і значення ефективного управління бізнесовими, виробничими, екологічними, соціально-економічними процесами. Тому впровадження у фермерських господарствах та сільськогосподарських підприємствах системного управління як одного із основоположних інструментів здійснення організаційно-економічних пріоритетів їх розвитку має велике і теоретичне, і практичне значення.

Системне управління, згідно загальноприйнятих уявлень, ґрунтується на уявленнях про керуючі та керовані суб'єкти як системи. Система перша означає розуміння господарств і підприємств як відкритих складноорганізованих системних утворень із упорядкованою структурою на основі тих або інших взаємозв'язаних підрозділів. Система друга означає розуміння власне управління або менеджменту як системи, яка складається з системних компонентів, - заходів, прийомів, методів, механізмів, управлінських рішень.

У такому визначенні вони забезпечують здійснення процесу сільськогосподарського відтворення, а системні складники господарств і підприємств є його основою. Тому є підстави вважати про здійснення у межах системного й процесного управління, яке відповідає за втілення останнього. Процесне управління, яке здійснюється за центрами відповідальності, містить елементи контролінгу як міжфункціонального напрямку управлінської діяльності. Також у межах системного управління можна реалізувати й ситуаційний підхід та відповідне йому ситуаційне управління. Воно направлене на вирішення тих або інших ситуацій, які чинять найбільший вплив на ефективність та конкурентоспроможність діяльності фермерських господарств та сільськогосподарських підприємств.

Крім вказаного, у відповідності до концепції системного управління реалізується функціональне (з орієнтацією на відповідних його завданням функціональних виконавців або функціональні підрозділи); тактичне (направлене на вирішення повсякденних оперативних або тактичних завдань); стратегічне (направлене на забезпечення основоположних

цілей і завдань на перспективу) управління. Основою ж здійснення системного управління та його складників або будь-яких інших видів є інформація, оцінка та аналіз і діагностика. Вони забезпечуються моніторингом, тобто спостереженням та обліком всіх видів діяльності.

Моніторинг та облік діяльності суб'єктів аграрного господарювання повинен бути щоденним, послідовним, системним; здійснюватись за певними правилами, показниками та критеріями. Цим вимогам найбільшою мірою відповідають фінансовий та управлінський облік. Забезпечення управлінського обліку спрямоване на реалізацію інформаційних потреб управління підприємства й базується на оперативній обробці внутрішньої інформації та прийнятті своєчасних управлінських рішень щодо власне його здійснення. Водночас, сучасні умови господарювання ставлять акцент на спрямованість та управлінську орієнтацію обліку, зокрема у сільськогосподарських підприємствах, що підкреслює особливу актуальність і складність вирішення цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми впровадження управлінського обліку в практику діяльності вітчизняних підприємств та управління нею і, зокрема, обліку за центрами відповідальності досліджували такі відомі вітчизняні і зарубіжні науковці як Бланк О.І., Голов С.Ф., Друрі К., Каверіна, О.Д., Мармуль Л.О., Нападовська Л.В., Палій В.Ф., Плаксієнко В.Я., Пушкар М.С., Савчук В.П., Садовська І.Б., Шеремет А.Д., Аткінсон Е., Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. та ін. Хоча наукові розробки названих та інших авторів є досить різносторонніми в теоретичному, методологічному, методичному та практичному аспектах, однак залишаються недостатньо вивченими й потребують поглибленої розробки питання організаційно-методичного забезпечення із впровадження обліку та формування внутрішньої звітності за центрами відповідальності для потреб системного управління.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення змісту, складників, особливостей, функцій та завдань системного управління пріоритетними напрямками розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатогалузевий характер сучасних агробізнесових структур вимагає побудови та дотримання принципу гнучкості системного управління з метою зниження витрат та прийняття обґрунтованих управлінських рішень внаслідок зростання потоків оперативної інформації та потоку адміністративних розпоряджень і вказівок. Удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування господарств і підприємств агросектору, досягнення організаційно-економічних пріоритетів їх розвитку ґрунтується також на децентралізації системного управління.

Саме її можливості дозволяють розподілити повноваження із прийняття рішень між різними рівнями або функціональними підрозділами та центрами відповідальності щодо планування й контролю доходів та витрат. Також це допомагає виявляти проблеми, ризики або/та ефективність діяльності кожного структурного підрозділу підприємства, здійснювати контроль і планування сукупності різних фінансово-економічних і господарських показників, аналізувати відхилення фактичних від запланованих значень.

Узагальнюючим поняттям при децентралізації системного управління Шеремет А.Д. називає «центр відповідальності» [1, с. 276], який дозволяє розглядати організаційну структуру сучасного фермерського та аграрного підприємства як сукупність різних центрів відповідальності, пов'язаних процесами або лініями відповідальності. Оскільки при децентралізації управління можливо охоплювати всі структурні одиниці зверху донизу і визначати місце кожної структурної одиниці (підрозділу, відділу, сегменту, фахівця) з точки зору делегування їм відповідних функціональних повноважень і відповідальності. Таким чином, наголос здійснюється на використанні процесного та функціонального підходів у системному управлінні досягненням організаційно-економічних пріоритетів.

Нападівською Л.В. визначено, що центрами відповідальності є існуючі структурні елементи діяльності підприємств і господарств на чолі з відповідальним керівником [2, с. 489]. Зокрема, виділення центрів відповідальності науковці пов'язують із розподілом повноважень між працівниками підприємства та наданням керівникам підрозділу прав самостійно приймати рішення, закріпленням відповідальності за наслідки таких рішень.

Важливим аспектом обліку як основи системного управління Хорнгрен Ч.Т. і Фостер Дж. [3, с. 247] вважають виділення окремих підрозділів у якості об'єктів обліку, оскільки центри відповідальності є тими підрозділами, за якими можливо обліковувати виконання їх менеджерами чітко встановлених обов'язків. Отже, децентралізація управління не лише дозволяє визначати місце кожного структурного підрозділу в інформаційному просторі, делегуючи йому певні повноваження і відповідальність. Вона являє собою якісно новий тип системного управління, спрямований на максимізацію прибутків та ефективності господарювання загалом.

В організаційній структурі суб'єктів господарської діяльності аграрного сектору економіки функціонують різні структурні підрозділи (центри відповідальності) – ланки, механізовані загони, бригади, відділи, служби, керівники яких несуть повну відповідальність за результати діяльності своїх підрозділів і контролюють їх. Система обліку за центрами відпові-

дальності дає змогу оцінювати діяльність таких центрів відповідальності та їх керівників на підставі зібраної, накопиченої, проаналізованої і представленої інформації про їх витрати та результати. Визначення науковців щодо центрів відповідальності дозволили узагальнити характерні ознаки системи обліку за центрами відповідальності.

Таким чином, у наукових працях системне управління за центрами відповідальності (процесне управління, процесний контролінг) ґрунтується на використанні обліку витрат за центрами відповідальності і місцями їх виникнення. При цьому облік зазначається не лише як внутрішній інструмент контролю виробничих витрат окремих підрозділів, а й як основа для оцінки ефективності діяльності підприємств та господарств у цілому. В організаційному процесі фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств їх поділ на структурні підрозділи можна розглядати як один із його досить важливих теоретичних і практичних аспектів [4, с. 55]. Адже колективи працівників виробничих підрозділів є об'єктами управлінського впливу з боку їх керівників (менеджерів) і, водночас, об'єктами планування, моделювання й прогнозування.

Іншим важливим теоретичним і практичним аспектом системного управління здійсненням організаційно-економічних пріоритетів розвитку підприємств і господарств є комунікаційні зв'язки його різних рівнів, виходячи із їх взаємовідносин та повноважень структурних підрозділів. Тому, враховуючи особливості організаційної структури аграрного підприємства або фермерського господарства, загальну систему центрів відповідальності (витрат) можна розглядати за двома групами: технологічні центри витрат і дискреційні центри витрат, а саме:

1. Технологічні центри відповідальності або витрат:

- центри витрат основного виробництва (рослинництво та його галузі; тваринництво та його галузі; переробка та її галузі);

- центри витрат допоміжного виробництва (ремонтна майстерня; вантажний автотранспорт; електропостачання; водопостачання; тепlopостачання, ін.);

- центри витрат обслуговування виробничих процесів (машинно-тракторний парк; холодильне обладнання; елеваторне господарство; сільгоспхімія тощо).

2. Дискреційні центри витрат представлені наступними підрозділами:

- центр адміністративних витрат;

- центр маркетингово-збутових витрат.

Безумовно, закріплення центрів відповідальності (витрат) за виділеними сегментами діяльності в організаційній структурі фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств буде впливати на: організаційну структуру системного управління, побудовану на основі центрів відповідальності; робочий план бухгалтерських рахунків; порядок документообігу [5, с. 25]. Тому для організації обліку за центрами відповідальності необхідно передбачити специфіку його ведення в обліковій політиці господарств і підприємств. Зокрема, йдеться про розробку плану рахунків за центрами витрат; групування витрат за центрами за їх складом та різноманітністю; розподіл центрів витрат на основні й допоміжні, первинні й вторинні, основні й супутні, постійні та змінні; удосконалення або зміну (доповнення, скорочення) форм внутрішньої звітності тощо.

Таким чином, управлінська політика господарств і підприємств щодо організації обліку як інформаційно-аналітичної основи системного управління за центрами відповідальності має містити інформацію про: планово-оціночні показники діяльності центрів відповідальності; затверджені норми і нормативи, їх дотримання або відхилення, сезонні коливання; можливість використання трансфертних цін; відображення на бухгалтерських рахунках та у балансі результатів діяльності центрів відповідальності; їх інтерпретація в обліково-фінансовій звітності.

Для оцінки та аналізу ефективності діяльності центрів відповідальності фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств необхідним є вибір показників оцінювання, що залежить, насамперед, від типу такого центру [6, с. 26]. Діяльність центрів витрат оцінюється, переважно, на основі аналізу відхилень від планових або стандартних витрат. Так, діяльність центрів прибутків оцінюється на підставі звіту про фінансово-економічну та виробничу діяльність, який відображає прибуток кожного центру. Діяльність центрів доходів визначається за обсягами і структурою продажів продукції

або послуг.

Орієнтиром діяльності і засобом оцінки кожного центру відповідальності є своя група або сукупність кількісних показників. Вони закріплюються за кожним центром відповідальності (витрат) у відповідності до поставлених пріоритетних цілей, завдань, напрямів їх розвитку для забезпечення єдиних (загальних) пріоритетів розвитку підприємств і господарств, у структурі яких вони перебувають. У бухгалтерському обліку діяльність центрів відповідальності як об'єктів системного управління буде відображатися шляхом формування кількісних показників, сукупність яких становить інформаційну модель цієї діяльності. Тому виділення фактичних і оціночних показників, включення їх в інформаційні потоки в системі внутрішньо-виробничих планів й звітів є важливою умовою організації обліку за центрами відповідальності [7, с. 62].

Оцінку діяльності центрів відповідальності фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств здійснюється також із дотриманням певних критеріїв або вимог (рис. 1).

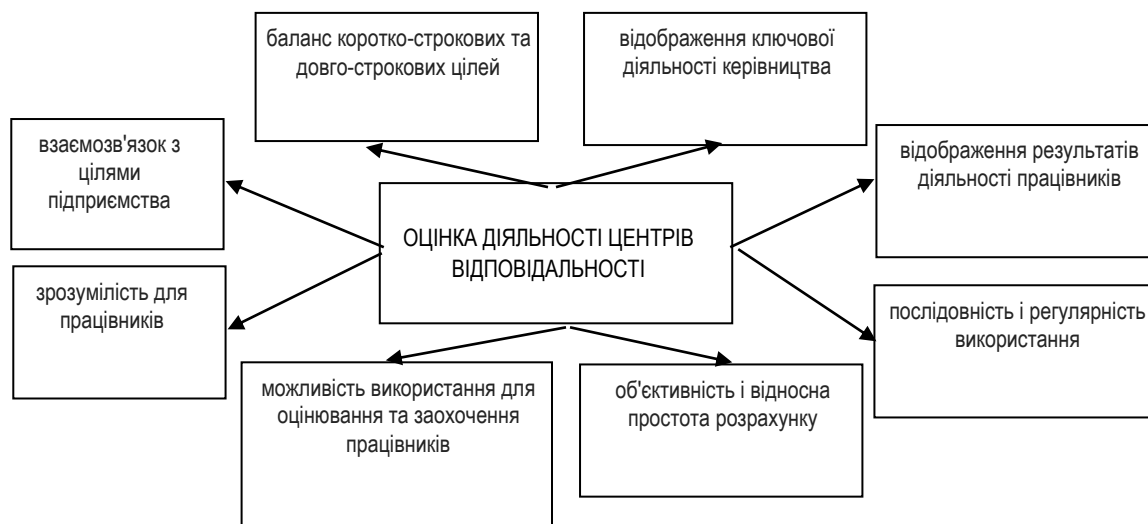


Рис. 1. Критерії оцінки діяльності центрів відповідальності фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств

Так, наприклад, для оцінки діяльності центру відповідальності «Відділ матеріально-технічного постачання» можуть бути обрані такі групи показників: а) постачання обсяги (забезпечення) виробничого процесу паливно-мастильними матеріалами, запасними частинами, матеріалами сільськогосподарського призначення (в т.ч. показники забезпеченості й виконання договорів у процесі виробництва); б) обсяги витрати на поставку виробничих запасів за видами; в) ліміти виробничих запасів [8, с. 176].

Загальноприйнято, що у системі обліку за центрами відповідальності доцільно передбачати:

- 1) визначення центрів відповідальності за їх видами, функціями та спеціалітетом;
- 2) складання бюджетів (планів чи нормативів) для кожного центру відповідальності;
- 3) регулярне складання у центрах відповідальності звітів про аналіз та результати їх роботи у порівнянні із запланованими показниками діяльності.

Необхідною передумовою створення у фермерських господарствах та сільськогосподарських підприємствах дієвої системи моніторингу, внутрішньої звітності та оцінки, аналізу й діагностики є вивчення тих завдань, які вирішуються

керівниками різних підрозділів, та виявлення потреб в їх інформаційному забезпеченні. А це, здебільшого, забезпечується для організації та здійснення самоконтролю керівників центрів відповідальності.

Їх засобом є формування інформаційної бази у системі внутрішньої звітності суб'єктів аграрного господарювання. Передусім, складаються інформаційні блоки (карти), які містять інформацію про діяльність структурних підрозділів [9, с. 91]. Для здійснення бухгалтерського обліку за центрами відповідальності збирають інформацію про витрати і доходи за кожним окремим центром. Це відбувається з метою виявлення відхилень або проблем, встановлення причин відхилень (проблем) та відповідальних за це осіб.

У науковій економічній, обліковій та управлінській літературі єдиний підхід до трактування внутрішньої звітності підприємств і, зокрема, звітності центрів відповідальності, не сформований. Більшість науковців та практиків використовують поняття «управлінська звітність», «управлінська бухгалтерська звітність», «внутрішня бухгалтерська звітність», «внутрішня управлінська звітність». Однак на сьогоднішній день необхідна конкретизація і самого трактування, і структури, змісту та форми внутрішньої звітності для забезпечення

оперативною інформацією керівників центрів відповідальності різних рівнів та керівництва й власників фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств загалом. Тому

внутрішня звітність центрів відповідальності має відповідати певним вимогам і бути систематизованою за певними ознаками (рис. 2).

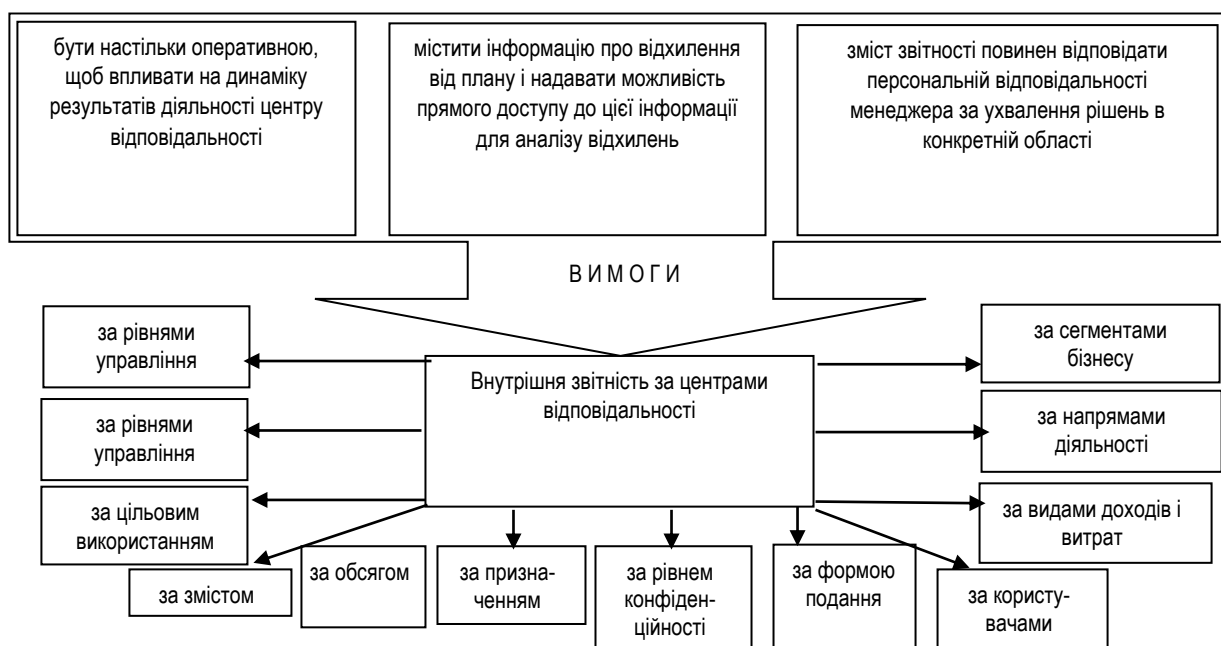


Рис. 2. Вимоги до внутрішньої звітності центрів відповідальності та її види у фермерських господарствах і сільськогосподарських підприємствах

Ефективність використання системного управління у забезпеченні організаційно-економічних пріоритетів розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств визначається його принципами [10, с. 85]:

1. Принцип багатоплановості полягає у тому, що будь-який об'єкт розглядається у декількох планах, аспектах. Наприклад, як якісна одиниця, що має свої специфічні особливості, як частина своєї макросистеми та інші.

2. Принцип багатомірності полягає у тому, що будь-який складний об'єкт характеризується великою сукупністю властивостей, які об'єднані в групи (кластери), кожен з яких описує ті чи інші його особливості.

3. Принцип ієрархічності полягає у тому, що вивчення складних об'єктів має базуватися на уявленні про ієрархічності їх структури, а саме на уявленні про розміщення частин або елементів цілого у порядку від вищого до нижчого. Ієрархічну структуру мають не тільки моделі складу системи (системи – підсистеми-елементи), а також властивості якості цих систем та критерії, що використовуються для їх оцінки.

4. Принцип різнопорядковості властивостей полягає у тому, що ієрархічність будови системи та її властивостей породжує закономірності різного порядку. Одні закономірності притаманні усім рівням ієрархії, а саме усій системі. Інші належать тільки деякій групі рівнів, треті притаманні тільки елементам одного рівня, а четверті – тільки для окремих елементів одного рівня.

5. Принцип динамічності полягає у тому, що системний підхід вимагає розглядання досліджуваних об'єктів у їх розвитку на всіх етапах життєвого циклу.

Висновки. Визначено, що основоположним інструментом управління здійсненням організаційно-економічних пріоритетів розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств є системне управління. Воно передбачає розуміння об'єктів управління як складноорганізованих відкритих системних утворень з відповідними складниками, – структурними підрозділами (галузевими, територіальними, функціональними); центрами відповідальності; взаємовідносинами (внутрішніми та зовнішніми), зв'язками між ними та процесами. Концепція системного управління у його складі дозволяє застосовувати процесний, ситуаційний та функціональний підходи та відповідні їм види управлінської діяльності.

Однією з переваг системного управління є застосування в якості інформаційно-аналітичної основи всебічної, достовірної, своєчасної, системної та послідовної інформації, оцінки, аналізу й діагностики. На нашу думку, їх можуть забезпечити моніторинг діяльності, а також управлінський облік за центрами витрат або відповідальності. В такому трактуванні останній знаменує контролінг як міжфункціональний інструмент – складник системного управління. Він дозволяє не тільки обліковувати та здійснювати оцінку, аналіз і діагностику витрат за центрами відповідальності, але й контролювати їх. При впровадженні системного управління береться до уваги наявність та специфіка у структурі господарств і підприємств і виробничих або господарських галузевих, і господарських територіальних підрозділів.

Ефективність використання системного управління у забезпеченні організаційно-економічних пріоритетів розвитку фермерських господарств і сільськогосподарських підприємств визначається також його принципами: багатоплановості, багатомірності, ієрархічності, різнопорядковості властивостей, динамічності. Окрема увага має приділятися принципу демократичного централізму, що означає делегування управлінських повноважень структурним підрозділам, центрам відповідальності, функціональним управлінцям або

відділам.

Список використаної літератури.

1. Шеремет А.Д. Управленческий учет: учеб. пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. 512 с.
2. Нападowska Л.В. Управлінський облік: підруч. для вузів. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 648 с.
3. Хорнгрен Чарльз Т., Дж. Фостер. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект [пер с англ. О.Д. Кавериной, И.В. Романовского]; под ред. Я. В. Соколова; [пер. с англ.]. М.: Финансы и статистика, 2003. 416 с.
4. Беляева Н.С. Стратегія підприємства як елемент механізму стратегічного управління. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. С. 54-56.
5. Мармуль Л., Лугова О. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Економіст*. 2012. № 2. С. 24-26.
6. Горіховський М.В. Використання форсайт-технологій в управлінні фермерським господарством. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. № 11. С. 24-27.
7. Романюк І.А. Нові чинники та концепції здійснення інтенсифікації сільського господарства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2016. № 4 (36). С. 60-63.
8. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія. К.: ННЦ «ІАЕ», 2007. 270 с.
9. Авраменко Ю.О. Оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств. *Ефективна економіка*. № 4. 2017. С. 87-93.
10. Ігнатенко М.М. Формування інформаційної безпеки підприємств і організацій в умовах автоматизації обліку та фінансової звітності. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2017. № 4 (40). С. 84-88.

Skrypnyk S.V., PhD, Associate Professor, Kherson State Agrarian University (Kherson, Ukraine)

System management of priority areas of development of farms and agricultural enterprises

The article examines the essence of system management of priority areas of development of farms and agricultural enterprises. At the same time, as a system with a certain set of subspecies, functions, and management tools, it is also considered as system entities – economic entities. The important components of system management are defined as functional, process, and responsibility center management. Their involvement is the most promising in relation to the priority areas of development of farms and agricultural enterprises. They allow you to use special tools, methods and techniques that are appropriate to the content of priority areas. At the same time, in the information and analytical support of management decisions, much attention is paid to monitoring and accounting of economic activity.

Key words: farms, agricultural enterprises, priority areas, development, system management, components, monitoring, accounting and analytical support.

Дата надходження до редакції: 17.10.2019 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ Й КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Адамчик Олександр Олександрович
аспірант

Херсонський державний аграрний університет (м. Херсон, Україна)

У статті здійснено визначення змісту категорії конкурентоспроможності та встановлено її особливості щодо підприємств сільського зеленого туризму. Встановлено, що вони функціонують не стільки в умовах внутрішньогалузевої, але стільки міжгалузевої конкуренції. Для українського села більш традиційним і типовим є функціонування будь-яких за розмірами сільськогосподарських підприємств, які приносять прибутки практично за будь-яких умов на засадах диверсифікації виробництва. Виявлено, що за таких обставин безумовно наявні внутрішні та зовнішні конкурентні переваги підприємств сільського зеленого туризму повинні мати додаткову підтримку сільських громад, бюджетні та податкові преференції й інші форми та інструменти державної підтримки. Це дозволить зміцнити їх конкурентні позиції з метою не тільки отримання прибутків і задоволення потреб споживачів у відпочинку, але й збільшення зайнятості та рівня життя сільських жителів, зменшення виробничого навантаження на довкілля та вирішення екологічних проблем сільських територій, прискорення розвитку підприємств суміжних галузей та видів діяльності.

Ключові слова: підприємства, агрооселі, сільський зелений туризм, конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, сільське господарство, державна підтримка, формування, сільські території, управління, теоретичні засади.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.17>

Постановка проблеми. У сучасній період обмежень міжнародних пересувань громадян для економіки України особливого значення набуває підвищення конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму. Вона розглядається як основний чинник забезпечення їх ефективної діяльності та стійкого розвитку на тривалу перспективу. На галузь туризму сьогодні припадає майже 6,0% світового валового продукту, 7,0% світових інвестицій, кожне 16-те робоче місце та 11,0% світових споживчих витрат.

Саме тому туризм доцільно назвати міжгалузевою сферою економіки, яка охоплює не тільки засоби розміщення, але й транспорт, зв'язок, індустрію харчування, розваг і багато іншого. Ця сфера позитивно впливає на країни та їх розвиток. Актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму обумовлюється ще і тим, що країни пострадянського простору, в тому числі й Україна, посідають останні місця за рівнем його розвитку як альтернативного виду діяльності щодо сільського господарства як надзвичайно еколого- та енергозатратного для суспільства. Тому питання її забезпечення на всіх ієрархічних рівнях управління потребують системних розробок та вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкурентоспроможності, конкуренції підприємств вивчалися

в працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема І. Ансоффа, М.І. Гельванівського, А. Дайана, П. Друкера, Ж. Ламбена, М. Мескона, В. Ойкена, М. Портера, А.Р. Сафіуліна, Р.А. Фатхутдінова, Ф. Хайека, Д. Харрінгтона, Й. Шумпетера, А.Ю. Юданова та ін. Проблема економіки і управління розвитком підприємств сільського зеленого туризму присвячені роботи В. Азара, А. Александрової, Р. Батлера, І. Балабанова, М. Ігнатенка, К. Купера, Л. Мармуль, В. Пенковського, Д. Пірса, І. Романюк, Д. Флетчера, Н. Чорненької та ін.

Цілі статті полягають у здійсненні визначення змісту категорії конкурентоспроможності та встановленні її особливостей щодо підприємств сільського зеленого туризму.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність підприємств сільського зеленого туризму є складним та багатограним поняттям. Це пояснюється не тільки їх особливими соціально-економічними й екологічними функціями, але й мотивами організації та функціонування, напрямками діяльності та сукупністю надаваних послуг, присутністю суб'єктивних вражень, отже й їх оцінок споживачами. Проте загалом її зміст у загальних рисах співпадає з тим, що характерний для інших суб'єктів господарювання. У табл. 1 наведені деякі з визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства», що пропонують зарубіжні та вітчизняні автори.

Таблиця 1

Визначення науковцями поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автори	Визначення
А. Уїнт [1]	Можливість підприємств отримувати прибутки вище середнього рівня на ринку, де діють як вітчизняні, так і іноземні конкуренти.
Г.Л. Азоев [2]	Здатність підприємства ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку.
Р.А. Фатхутдінов [3]	Виробництво конкурентоспроможної продукції та стійка фінансова діяльність.
М. Портер [4]	Продуктивність використання підприємством окремих матеріальних та нематеріальних ресурсів.
П.С. Зав'ялов, Л.Ш. Лозовський, А.Г. Поршнев, Б.А. Райзберг [5]	Здатність підприємства конкурувати на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців, споживачів.

Як видно з табл. 1, поняття «конкурентоспроможність підприємства» провідні науковці визначають, у першу чергу, як здатність до ефективного використання наявних ресурсів, виробництва продукції, спроможної конкурувати на ринку. У визначенні, прихильниками якого є П.С. Зав'ялов, Л.Ш. Лозовський, А.Г. Поршнев, Б.А. Райзберг, вбачається звуження поняття «конкурентоспроможність підприємства» шляхом ототожнення його із поняттям «конкурентоспроможність продукції». Якість, ціна, умови придбання є критеріями конкурентоспроможності продукції. Таке ототожнення може призвести до не вірних результатів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств, що має й інші показники та є значно ширшим поняттям.

Аналіз наукових літературних джерел дозволяє сформулювати визначення поняття конкурентоспроможність підприємств сільського зеленого туризму до реалізації наявних та потенційних виробничих, фінансових та управлінських можливостей ведення внутрішньо- і міжгалузевої конкурентної боротьби за цільових споживачів, ринкові частки шляхом раціонального використання власного майна, загальнодоступних місцевих природних та культурно-матеріальних цінностей як туристичних атракцій і надання послуг, орієнтованих на їх залучення.

Як свідчить вітчизняний і зарубіжний досвід, досягнення конкурентоспроможності таких підприємств забезпечується, перш за все, розробкою й реалізацією стандартів по розміщенню, харчуванню, трансферту й наданню якісних продуктів і послуг. У сукупності, це має забезпечувати задоволення попиту туристів та відпочивальників. Йому сприятиме впровадження нововведень (освоєння нових продуктів, послуг, атракцій, дестинацій, технологій їх здійснення, а також реклами, реалізації); удосконалення структури домашнього господарства, виробництва й управління, маркетингових стратегій; форм організації бізнес-процесів та взаємодії з постачальниками і партнерами, виходу на нові ринки тощо.

Конкурентоспроможність туристичного підприємства на селі визначається, перш за все, його здібністю до розвитку і можливістю виробляти товари і послуги, що відповідають вимогам галузевого ринку за умови якнайкращого використання всіх наявних ресурсів [6, с. 49]. При цьому вони мають бути більш прибутковими або привабливими з інших позицій відносно традиційних вже сільськогосподарських підприємств. Отже, досліджувана категорія має різні тлумачення в економічній літературі. Та, незважаючи на різні підходи до визначення суті поняття, можна визначають такі характеристики або індикатори конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму:

- відносний (порівняльний) характер – конкурентоспроможність проявляється тільки через порівняння характеристик підприємства з характеристиками інших суб'єктів даного або /та суміжних ринків;

- релевантний характер критерію конкурентоспроможності, який означає, що траєкторія руху даного підприємства (його конкурентна позиція) відносно інших суб'єктів може бути визначена тільки в межах релевантного зовнішнього середовища;

- часовий характер (динамічність) критерію конкурентоспроможності характеризує положення підприємства у конкурентному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності;

- туристичні послуги можуть не співпадати у часі їх виробництва та надання;

- великий вплив на конкурентоспроможність мають чинники, які не завжди піддаються кількісному вимірюванню: гостинність, доброзичливість, виховання і такт, психологічна сумісність господарів і відпочивальників, специфічні уподобання, суб'єктивні враження та оцінки.

Важливою передумовою формування конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму є визначення сукупності факторів, вплив яких може підвищувати та зменшувати її загальний рівень. Крім того, аналіз факторів допомагає виявити сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства, так і його конкурентів, розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності [7, с. 78]. При цьому прискорення динаміки змін середовища функціонування підприємств сільського зеленого туризму вимагає постійного (перманентного) врахування факторів, які впливають на їх конкурентні позиції.

Усі фактори з метою системного врахування й результативного використання з позицій конкурентних інтересів та переваг окремих підприємств доцільно поділити на дві групи: зовнішні, прояв яких меншою мірою залежить від їх власної організації та менеджменту; внутрішні, які практично цілком визначаються менеджментом, власниками, працівниками. Виокремлення саме таких факторів є логічним, оскільки для визначення конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму необхідно враховувати не лише процеси, що відбуваються в них, але й динаміку змін, що пов'язані із зовнішнім середовищем. Це необхідно для того, щоб своєчасно й адекватно реагувати на можливі ризики та загрози, використовувати переваги й ресурси або сприятливу кон'юнктуру ринку.

До найбільш суттєвих зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому ринку туристичних послуг слід відносити наступні: кількість конкуруючих підприємств на загальнонаціональному ринку та його територіальних складниках; державна політика підтримки та регулювання конкуренції та розвитку туристичного підприємництва на селі; простота входження в ринок; зміна темпів зростання ринку; обсяги й динаміка пропозиції та попиту на туристичні продукти і послуги; ступінь диференціації туристичного продукту; рівень розвитку підприємництва у сфері туризму; стабільність соціально-економічної та військово-політичної ситуації, екологічної та інших видів безпеки на окремих територіях і в країні загалом.

Специфічними факторами впливу на конкурентоспроможність підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках є: унікальність туристично-рекреаційних ресурсів, геополітичне положення країни, політична стабільність та екологічна безпека в регіоні, співвідношення курсів валют приймаючої та відправляючої країн, митне законодавство, традиції гостинності [8, с. 238]. Проведений аналіз факторів конкурентоспроможності надає можливість дослідити та проаналізувати насамперед внутрішні умови функціонування підприємств в Україні, виявити основні з них. Це дозволить окреслити загальні проблеми та шляхи їх подолання у сфері функціонування підприємств сільського зеленого туризму.

Конкурентоспроможність – це відносна характеристика, яка відображає відмінність від товару чи послуги конкурента, по-перше, за ступенем відповідності одній і тій самій суспільній потребі; по-друге, за витратами на задоволення

цієї потреби. Під витратами розуміють ціну споживання, включаючи витрати покупця, пов'язані з придбанням товару, і всі витрати, які виникають при його споживанні.

Забезпеченню конкурентоспроможності підприємств сільського зеленого туризму сприяють: управлінські рішення про вихід на нові ринки збуту або їх сегменти; реорганізація структури й організації діяльності; зміни господарських зв'язків і маркетингових стратегій навіть включно до формування брендів тощо. Ринкові відносини диктують підприємствам чіткі кінцеві цілі успіху в конкурентній боротьбі: максимальні прибутки при мінімальних витратах, задоволення запитів споживачів і перетворення їх на постійних клієнтів, високий рівень ефективності виробничо- та соціально-економічної діяльності. Реалізація цих цілей полягає у віднайдені і використанні конкурентних переваг, які забезпечують досягнення місцевих конкурентних позицій й джерел їх підвищення.

Конкурентоспроможність підприємств сільського зеленого туризму означає, отже, їх здатність ефективно використовувати свій потенціал, спрямований на успішний комерційний результат за дотримання умов збалансованого розвитку сільських територій. Конкурентні переваги – це такі характеристики чи властивості, які забезпечують господарству або підприємству переваги над прямими конкурентами. У цьому процесі у даному випадку велике значення має думка односельців, сусідів, сприяння або лояльне відношення сільської громади загалом [9, с. 26]. Основними чинниками, які забезпечують конкурентні переваги, є наступні:

- стандартизація та відмінна якість, що являє собою підвищену цінність для покупців або через зменшення їх витрат, або у зв'язку із підвищенням ефективності продуктів і послуг. Така зовнішня конкурентна перевага забезпечує туристичному підприємству підвищену ринкову владу, тобто може примусити ринок платити більш високу ціну;

- витрати підприємства нижчі за рахунок високої продуктивності. Така внутрішня конкурентна перевага робить підприємство прибутковішим;

- фахові навички, унікальні атракції чи технології, які створюють унікальну цінність для споживачів.

Конкурентні переваги підприємств сільського зеленого туризму за джерелами їх виникнення можна поділити на внутрішні і зовнішні. Внутрішні – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності (рівень витрат, продуктивність праці, організація бізнес-процесів та, в кінцевому рахунку, найкращих умов для туристів тощо), які перевищують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів. Внутрішні переваги є базисом загальної конкурентної переваги суб'єктів господарювання. У більш широкому розумінні вони визначаються як такі: виробничі (продуктивність праці, економічність витрат, забезпеченість матеріально-технічними ресурсами); технологічні (сучасність, гнучкість технологічних процесів, використання досягнень науково-технічного прогресу, соціальних нововведень); кваліфікаційні (професійність, активність, творчість власників і працівників, схильність до нововведень, любов до своєї роботи і до людей).

Також це організаційні переваги (стандартизація, раціональність, структурованість, гнучкість, безпека); управлінські (ефективність і результативність управління якістю, закупівельними та збутовими процесами; мотивація і стимулювання працівників і власників); інноваційні (впровадження нових технологій, продуктів, послуг, наявність і впровадження

нову-хау, власні нові розробки); наслідкові (ділова етика й культура підприємства, його імідж, корпоративні традиції, родинні, місцеві й загальнонаціональні цінності); економічні (платоспроможність, ліквідність, прибутковість, рентабельність); територіальні (розміщення, близькість до джерел матеріальних і людських ресурсів, унікальних туристичних атракцій і дестинацій, транспортних шляхів та каналів розподілу, споживачів, територіальна доступність і комунікації).

Зовнішні конкурентні переваги базуються на спроможності підприємств створити більш значимі цінності для споживачів їх продуктів, товарів і послуг [10, с. 35]. Це створює можливість більш повного задоволення споживчих потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності діяльності. Зовнішні конкурентні переваги орієнтують підприємство на розвиток та використання тих чи інших внутрішніх переваг та забезпечують йому стійкі конкурентні позиції, оскільки направляють на цілеспрямоване задоволення потреб конкретної групи споживачів. Серед них важливе значення має рівень підтримки сільських територіальних громад, місцевих та національних органів влади, адже організація туристичної діяльності є абсолютно новим видом зайнятості для сільських жителів.

До зовнішніх конкурентних переваг підприємств сільського зеленого туризму можна віднести, насамперед: інформаційні (ступінь їх поінформованості про стан і тенденції розвитку ринку, дію сил і умов навколишнього бізнес-середовища, поведінку споживачів, конкурентів, бюджетні й податкові переваги або ж їх відсутність); конструктивні (технічні характеристики продукції, послуг, дизайн, реклама); якісні (рівень якості продукції та послуг за оцінками споживачів); поведінкові (ступінь поширення концепції маркетингу серед працівників щодо задоволення потреб споживачів конкретних цільових послуг, дестинацій, атракцій); кон'юнктурні (ринкові умови діяльності, конкурентне середовище, кадрові й ресурсні забезпечення, державне регулювання тощо).

Також це переваги сервісні (рівень та якість послуг); іміджеві (загальні уявлення споживачів про підприємство та його пропозиції продажів, місця розміщення або дестинації, популярність, упізнаваність, бренди); цінові (рівень та можлива динаміка цін, акції, подарунки, бонуси, інші інструменти маркетингових стратегій); збутові (портфель замовлень, прийоми та методи пропозиції товарів і послуг продукції); комунікаційні (канали і способи поширення інформації про підприємство, наявність і використання зворотного зв'язку, у т.ч. у вигляді інтернет-відзвівів, форумів, блогів звичайних туристів-споживачів та фахових оглядачів і аналітиків). Також слід враховувати такий чинник конкурентоспроможності, як мода на ті або інші види відпочинку і туризму, туристичні місця, курорти, дестинації і навіть країни. Вона формується під дією як цілеспрямованого впливу PR-технологій і реклами власників туристичного бізнесу, так і під дією впливу еліт та масової думки.

Висновки. Отже, конкурентоспроможність підприємств сільського зеленого туризму визначається як здатність ефективно використовувати свій майновий, трудовий потенціал і іміджевий потенціал, спрямований на отримання прибутків шляхом надання відповідних продуктів і послуг за умов дотримання екологічних та інших пріоритетів збалансованого розвитку сільських територій. Останнє є важливим чинником,

оскільки власники агроосель у своїй діяльності використовують не лише власні можливості, але й загальнодоступні місця територій свого розміщення, які допомагають їм формувати напрями бізнесу, продукти та послуги.

Їх основними властивостями має бути відмінна якість, що являє собою підвищену цінність для покупців або через зменшення їх витрат, або у зв'язку із підвищенням споживчих властивостей. Така зовнішня конкурентна перевага забезпечує сільському туристичному підприємству підвищену ринкову владу, тобто може примусити ринок платити більш високу ціну. Внутрішня конкурентна перевага означає, що витрати підприємства сільського зеленого туризму є нижчими

за рахунок високої продуктивності. Така внутрішня конкурентна перевага робить підприємство більш дохідним.

Йдеться про унікальні навички персоналу або/і власників, унікальні атракції чи технології, які створюють унікальну цінність для споживачів. Також вони формують зовнішні та внутрішні конкурентні переваги. Внутрішні – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності (рівень затрат, продуктивність праці, організація бізнес-процесів тощо), які перевищують аналогічні характеристики провідних конкурентів. Зовнішні конкурентні переваги базуються на спроможності підприємств сільського зеленого туризму створити більш значимі цінності для споживачів їх продуктів та послуг.

Список використаної літератури:

1. Wint A. Competitiveness in small developing economies. Canada: University of the West Indies Press. 2003. URL: <http://www.questia.com/PM.qst?a=o&d=104310446>
2. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика: Центр экономики и маркетинга, 1996. 208 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", Москва, 2002. 892 с.
4. Porter M. Competition. USA: Harvard Business School Publishing Cooperation, 2008. URL: <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=184>
5. Клименко С. М. та ін. Управління конкурентоспроможністю підприємства. К., КНЕУ, 2006. 527 с.
6. 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.
7. Ігнатенко М. Теоретичні засади та практичні напрями формування корпоративної соціальної відповідальності аграрних і харчових підприємств. *Економіка АПК*. 2015. № 1 С. 78.
8. Пеньковський В.С. Соціально-економічна сутність та значимість підприємств сільського зеленого туризму у моделях організації та розвитку сільських територій. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Вип. 2(9). Полтава: ПДАА, 2014. С. 237-241.
9. Романюк І.А. Стратегічне управління розвитком галузі туризму на засадах формування корпоративної культури туристичних підприємств. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2016. № 2 (34). С. 24-27
10. 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.

Adamchyk O.O., PhD student, Kherson State Agrarian University (Kherson, Ukraine)

Theoretical fundamentals of formation of competitiveness and competitive advantages of rural green tourism enterprises

The article defines the content of the category of competitiveness and establishes its features in relation to rural green tourism enterprises. It is established that they function not so much in the conditions of intra-branch, but so much inter-branch competition. For the Ukrainian countryside, it is more traditional and typical to operate any-sized agricultural enterprises that make a profit under almost any conditions on the basis of diversification of production. It was found that in such circumstances, the existing internal and external competitive advantages of rural green tourism enterprises should have additional support from rural communities, budget and tax preferences and other forms and instruments of state support. This will strengthen their competitive position in order not only to generate profits and meet the needs of consumers in recreation, but also increase employment and living standards of rural residents, reduce the production burden on the environment and solve environmental problems in rural areas, accelerate development of related industries and activities.

Key words: enterprises, agro-villages, rural green tourism, competition, competitiveness, competitive advantages, agriculture, state support, formation, rural territories, management, theoretical principles.

Дата надходження до редакції: 18.10.2019 р.

ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Соколов Микола Олександровичдоктор економічних наук, професор
Сумський національний аграрний університет (м. Суми, Україна)
ORCID: 0000-0002-1907-9041
sokolovnikolay55@gmail.com**Сухоставець Андрій Іванович**кандидат економічних наук, доцент
Сумський національний аграрний університет (м. Суми, Україна)
ORCID: 0000-0002-4101-4105
9264374@gmail.com

В статті проведено аналіз особливостей підприємницької діяльності жінок в Україні, а саме в аграрній сфері. У дослідженні виявлено характерні риси, види та форми жіночого підприємництва, визначено основні причини підприємницької активності жінок, а також бар'єри та перешкоди.

Вивчено сучасний стан гендерної рівності в Україні та зазначено, що в 2019 році Україна займала 60 місце з 160 країн світу за показником індексу гендерної рівності, а в українському парламенті питома вага жінок складає 20,8 відсотка, тоді як в європейських країнах цей показник наближається до 50 відсотків, наприклад у Швеції – 47 відсотків, у Іспанії – 44 відсотка.

Доведено, що однією з перешкод підприємницької діяльності для жінок в аграрній сфері є гендерні асиметрії, що виникають в бізнес-середовищі. На даний момент підприємництво в агропромисловому комплексі має свої особливості, які пов'язані з тим, що воно охоплює не тільки саму працю в сільському господарстві, а й працю задля розвитку сільських територій та несільськогосподарське підприємництво.

Обґрунтовано причини необхідності сприяння жіночому підприємництву і запропоновано шляхи розвитку підприємництва в аграрній сфері. Основні перешкоди, які ми вважаємо важливими і які стримують розвиток підприємництва – це: низький рівень розвитку мережі соціальної інфраструктури, що створює додаткове навантаження на жінок; відсутність в напрямках аграрної політики окремих елементів, які б стосувалися підтримки жінок в веденні бізнесу; низька доступність до ринку фінансово-кредитних послуг та інше.

Вважаємо, що в державних програмах необхідно передбачити окремі заходи які б стосувалися підтримки жінок-підприємців, та які б мали дієвий, а не декларативний характер.

Ключові слова: підприємництво, підприємницька діяльність, гендерна політика, аграрна сфера.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.18>

Постановка проблеми у загальному вигляді.

Підприємницька діяльність містить в собі різні аспекти в тому числі і жіноче підприємництво, яке розвивається в Україні. Актуальність даної теми пов'язана з формуванням у свідомості суспільства стереотипів, пов'язаних з гендерними аспектами, яке пояснюється соціально-економічним становищем, історичним досвідом відповідно до якого жінка не вважалася такою, що може ефективно займатися бізнесом. Питанням жіночого підприємництва приділяється увага, але незважаючи на це, в нашій країні, воно розвивається суперечливо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками гендерні дослідження просуваються різними шляхами в юридичній, філософській, соціологічній, економічній та інших площинах. Серед основних дослідників розвитку жіночої підприємницької діяльності можна виділити наступних: R. Anker (Anker R., 1997), A. Beller (Beller A., 1982), П. Бурдые (Бурдые П., 2002), Т. Демків (Демків Т., 2013), Т. Іваніна (Іваніна Т., 2012), Е. Лібанова (Лібанова Е., 2007), Н. Ю. Олійник (Олійник Н. Ю., 2015), М. М. Скорик (Скорик М.М., 2017), О. П. Славкова (Славкова О. П., 2018), В. Суковата, (Суковата В., 2001), В. М. Хоменко (Хоменко В. М., 2010), М. В. Школяр, І. Я. Добрянська (Шко-

ляр М. В., Добрянська І. Я., 2017), С. Шовкопляс (Шовкопляс С., 2016).

Незважаючи на значну кількість досліджень залишаються невирішеними питання щодо аспектів розвитку жіночого підприємництва в аграрній сфері. Тому впровадження гендерних підходів має передбачати обов'язковий вихід за рамки суто кількісних характеристик (зайнятості, активності, професійної придатності). Рівна участь жінок та чоловіків у функціонуванні підприємництва та доступу до розвитку своїх підприємницьких якостей має стати важливим напрямом державної аграрної політики. Проведений аналіз наукових публікацій дозволяє зробити висновок щодо недостатнього вивчення даної проблеми, що потребує нових наукових розвідок в даному напрямку.

Формування цілей статті. З огляду на попереднє вивчення рівня розробки даної проблеми, метою нашої роботи стало дослідження окремих аспектів гендерного впливу на підприємницьку діяльність. особливу увагу ми приділили аграрному сектору економіки та ролі жінки в його розвитку.

Методи дослідження. Проведене нами дослідження було здійснено з використанням таких наукових методів як: абстрактно-логічний, за допомогою якого проведено огляд наукової літератури з тематики дослідження, статистичний при виявленні тенденцій в розвитку підприємництва,

порівняння при розгляді питання співвідношення оплати праці жінок та чоловіків, графічне моделювання при побудові гістограм та метод узагальнення при формулюванні висновків дослідження.

Результати дослідження. На сьогодні гендерна рівність є одним з пріоритетів Організації Об'єднаних Націй (ООН). Фундаментальний принцип Статуту ООН, прийнятий світовими лідерами у 1945 році, називається "рівні права чоловіків і жінок", який захищає та заохочує до дотримання прав жінок у всіх державах (Гендерна рівність – Представництво ООН в Україні, 2019).

З початку отримання незалежності Україна долучилась до головних міжнародних зобов'язань щодо забезпечення гендерної рівності, включаючи Конвенції про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок (CEDAW, 1980) та її Факультативного протоколу, Пекінську декларацію та Платформу Дій (1995); встановила національні законодавчі акти для гендерної рівності, включаючи Державну програму щодо забезпечення рівних прав та можливостей для чоловіків та жінок (до 2016), а також Національний план дій "Жінки, Мир та Безпека" (2016) у якості додатку до Резолюції Ради Безпеки 1325 (Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків). Конвенція ООН також містить окрему статтю (ст. 11) про шляхи розв'язання проблем дискримінації жінок під час працевлаштування. У цій статті акцентується увага на тому, що жінки мають однакові права та можливості при прийомі на роботу, а також рівну винагороду за однакові види робіт (Хоменко В. М., 2010).

В першу чергу визначимося з поняттям гендер. Ми приєднуємося до думки Демківа Т., що він являє собою дуже складне багатоспектне поняття яке розкривається у соціально-філософських дослідженнях як соціокультурна та рольова інтерпретація поведінки жінок і чоловіків, як процес набуття соціальності індивідуумів, які народилися в біологічних категоріях чоловіка та жінки, і як політика рівноправ'я і надання чоловікам та жінкам рівних можливостей і механізмів реалізації цих можливостей у інформаційному соціумі (Демків Т., 2013).

В свою чергу комплексний гендерний підхід (gender mainstreaming) за визначенням економічної і соціальної ради ООН (1997 рік) означає оцінку наслідків для чоловіків та жінок будь-якої планованої дії у сфері законодавства, політики або програм в будь-якій області і на всіх рівнях. Це стратегія інтеграції інтересів чоловіків і жінок в процес розробки, реалізації, моніторингу й оцінки всієї політики і програм в політичній, економічній та соціальній сферах так, щоб і чоловіки, і жінки в рівній мірі отримували від цього користь, а нерівність би скорочувалася. Кінцева мета застосування комплексного гендерного підходу – досягнення гендерної рівності». (Іваніна Т., 2012).

Іваніна Т. вважає, що комплексний гендерний підхід передбачає дії, спрямовані на: здійснення гендерного аналізу з метою виявлення фактів нерівності між чоловіками і жінками, які необхідно усунути; ▫ забезпечення рівних можливостей для всіх і вживання гендерно-орієнтованих заходів у випадках явно вираженої нерівності; ▫ ініціювання процесу інституційних змін; ▫ розробку гендерного бюджету; ▫ проведення гендерного аудиту (Іваніна Т., 2012).

Для встановлення рівності прав на державному рівні було прийнято окремі нормативні документи, які підтверджували рівність прав та свобод чоловіка та жінки.

Так Закон України «Про засади запобігання та протидії дискримінації» від 6 вересня 2012 року № 5207-VI (Про засади запобігання та протидії дискримінації, 2012) визначає організаційно-правові засади запобігання та протидії дискримінації з метою забезпечення рівних можливостей щодо реалізації прав і свобод людини та громадянина. Він забронює пряму і непряму дискримінацію, в тому числі за ознакою статі.

Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» від 8 вересня 2005 року N 2866-IV (Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, 2005) націлений на досягнення паритетного становища жінок і чоловіків у всіх сферах життєдіяльності суспільства шляхом правового забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, ліквідації дискримінації за ознакою статі та застосування спеціальних тимчасових заходів, спрямованих на усунення дисбалансу між можливостями жінок і чоловіків реалізовувати рівні права.

Основні засади гендерної політики держави формує Верховна Рада України, зокрема Комітет Верховної Ради України з прав людини, національних меншин та міжнародних відносин та Підкомітет з міжнародно-правових питань та гендерної політики Верховної Ради України, які застосовують у законодавчій діяльності принципи забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, у межах, передбачених Конституцією України; здійснюють парламентський контроль за виконанням законодавчих актів з питань забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків.

Також Наказом Міністерства соціальної політики від 8.06.2012 №345 «Про Експертну раду з питань розгляду звернень за фактами дискримінації за ознакою статі» створено відповідний орган (Про Експертну раду з питань розгляду звернень за фактами дискримінації за ознакою статі, 2012). Основними завданнями Експертної ради є: розгляд звернень за фактами дискримінації за ознакою статі від органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, неурядових організацій, громадян з метою надання експертної оцінки та вжиття відповідних заходів; розгляд питань щодо забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків в Україні; підготовка рекомендацій центральним та місцевим органам виконавчої влади, органам місцевого самоврядування, підприємствам, установам та організаціям всіх форм власності, об'єднанням громадян, іншим установам та організаціям щодо усунення виявлених порушень з питань гендерної дискримінації; підготовка пропозицій щодо внесення змін до актів законодавства з метою їх відповідності принципу забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків, недопущення всіх форм дискримінації за ознакою статі.

Незважаючи на достатню кількість нормативних актів стосовно гендерної рівності на даний момент існують також і перешкоди в розвитку жіночого підприємництва.

Олійник Н.Ю. вважає, що можливості жінок у сфері бізнесу обмежені та вони мають менше можливостей реалізувати свої ділові якості через наявність деяких інституційних бар'єрів та різноманітних перешкод що негативно впливає на їх підприємницьку діяльність, та в свою чергу значно понижує їх самооцінку та прагнення до самореалізації (Олійник Н.Ю., 2015).

На думку деяких дослідників в державних програмах відсутні окремі спеціальні заходи які стосуються вразливих груп жінок, що піддаються множинній дискримінації а в деяких

нормативних документах мають місце лише декларативні заяви про особливу увагу до сільських жінок (Скорик М.М., 2017)

Досліджуючи розвиток підприємницьких якостей М.В. Школяр та І.Я. Добрянська роблять висновок, що бар'єри у бізнесовій діяльності жінок, не враховуючи більшу їх прив'язаність, порівняно з чоловіками, до сімейних обов'язків, мають переважно уявний характер, спровокований актуалізацією в їх свідомості деяких гендерних стереотипів (Школяр М. В., Добрянська І. Я., 2017).

Продовжуючи тему необхідно також згадати парадигму П. Бурдьє щодо економічного, культурного та соціального капіталів підприємця, які на його думку впливають на досягнення ним успіху у підприємницькій діяльності. В межах цієї теорії ним здійснюється спроба з'ясувати, яким чином особисті якості підприємців та зв'язки, якими вони володіють, впливають на їх бізнесову діяльність (Бурдьє П., 2002).

Деякі автори наголошують на наявності значних гендерних диспропорцій на ринку праці на основі аналізу рівня економічної активності та зайнятості населення, проблем жіночого безробіття (Лібанова Е., 2007).

Вчені виявили, що можливі шляхи зменшення соціального навантаження на працюючих, а саме підвищення рівня економічної активності жінок працездатного віку, зокрема, за рахунок розвитку підприємництва. Вони зазначають що не тільки в Україні а й у всьому світі постійно зростає розуміння того, що розширення економічних прав та можливостей жінок буде сприяти стабільному довгостроковому економічному розвитку, скороченню масштабів бідності та забезпечить продовольчу безпеку (Women's economic empowerment: Guidance note, 2013).

Розподіл галузей на «жіночі» та «чоловічі» можна пояснити сформованими поглядами у суспільстві щодо ролі та місця чоловіків та жінок та традиційними уявленнями щодо професій, яка обумовлюється фізіологічними особливостями статі та вимогами до окремих професій.

Існують різні методики розділення сфер зайнятості за статевою ознакою. Так в працях Р. Анкера наголошується, що в випадку якщо частка зайнятих в галузі чоловіків перевищує 80 % така галузь вважається чоловічою (Anker R., 1997), А.Баллер до чоловічої галузі відносить ту, яка на 5 % перевищує частку зайнятих чоловіків (Beller A., 1982).

Ми також погоджуємося із В. Суковатою, яка вважає, що перешкодою для підприємницької активності жінок є те, що в Україні ще на жаль відсутня модель «успішної жінки», яка б не перекивалася парадигмою «вдалого заміжжя» (В.Суковата, 2001).

Характеризуючи сучасний стан гендерної рівності в Україні необхідно відзначити, що в 2019 році Україна займала 60 місце з 160 країн світу за показником індексу гендерної рівності (Human Development Report, 2019). В українському парламенті жінки займають 20,8 відсотка, а саме 88 депутатів. Понад 40% жінок засідають у парламентах відразу декількох європейських країн: Швеції (164 жінки з 349, 47%), Бельгії (61 жінка з 150, 40,7%), Португалії (92 жінки з 230, 40%), Норвегії (70 жінок зі 169, 41,4%), Іспанії (154 жінки із 350, 44%), Швейцарії (83 жінки з 200, 41,5%), Македонії (48 жінок зі 120, 40%) (Скільки депутатів-жінок у парламентах світу, 2019).

За показниками зайнятості в Україні 46,7 відсотка жінок зайняті проти 62,8 відсотка чоловіків, причому показник гендерного розриву у рівні щомісячної заробітної плати складає 21,2 відсотка.

Окрім цього жінки в Україні на виконання побутових обов'язків витрачають 29 годин на тиждень а чоловіки тільки 15 годин, схожа ситуація з часом проведеним з дітьми, а саме жінки витрачають 49 годин на тиждень а чоловіки лише 22 години. При цьому тривалість життя жінок 76,7 років а чоловіків 67 років.

В 2020 році в українській статистиці відбулися зміни стосовно обліку юридичних осіб, керівниками яких є жінки за організаційно-правовими формами господарювання (таблиця 1).

Таблиця 1

Юридичні особи, керівниками яких є жінки, за організаційно-правовими формами господарювання (вибрані дані на 1 січня 2020 року)

Найменування показника	Всього юридичних осіб	Частка юридичних осіб, у яких керівниками є жінки, %
Всього	1350627	28,9
З них:		
фермерське господарство	46929	20,47
кооперативи	28071	27,14
сільськогосподарський виробничий кооператив	1009	14,67
сільськогосподарський обслуговуючий кооператив	1270	24,25

Джерело: Опрацьовано автором на основі: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/edrpoy/Gender/Gender0120_u.htm

На жаль немає даних стосовно окремої групи сільськогосподарських підприємств, але з доступних даних можемо зробити висновок про те, що по таким видам підприємницької діяльності як фермерське господарство, сільськогосподарський виробничий кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив частка юридичних осіб, у яких керівниками є жінки складає 20,47 відсотків, 14,67 відсотків,

24,25 відсотків відповідно. Ці дані свідчать про те, що жінки рідко використовують свій підприємницький потенціал.

Аналіз домогосподарств в сільській місцевості за 2018 рік доводить те, що в цьому напрямку жінки розвиваються набагато краще в реалізації своїх підприємницьких здібностей (рис.1).

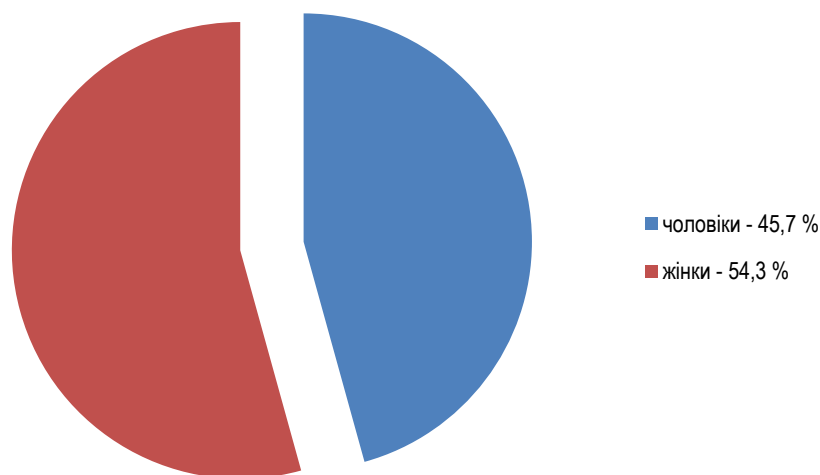


Рис. 1. Статеві віковий склад членів сільських домогосподарств у 2018 році

Джерело: опрацьовано автором на основі: Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості у 2018 році. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_sdhdu2018pdf.pdf

За даним державної служби статистики в 2018 році процентне співвідношення жінок, які очолюють домогосподарства в сільській місцевості 52,7 відсотків очолюють жінки та середній вік таких жінок складає – 62 роки.

Важливим питанням є також освіта жінок які очолюють особисті сільські домогосподарства (таблиця 2). Це дуже актуально в зв'язку з тим, що наявність освіти дозволяє жінкам більш активно приймати участь у підприємстві та розвитку бізнесу.

Таблиця 2

Освітній рівень голів сільських домогосподарств у 2018 році

Найменування показника	Чоловіки	Жінки
Голови домогосподарств, що мають освіту:		
повну вищу	8,5	9,6
базову вищу	1,0	1,3
неповну вищу	11,8	16,6
професійно-технічну	26,6	12,9
повну загальну середню	34,2	30,4
базову загальну середню	14,2	18,4
початкову загальну	3,4	9,9
Голови домогосподарств, що не мають початкової загальної освіти	0,3	0,8
Голови домогосподарств неписьменні	0,0	0,1

Джерело: опрацьовано автором на основі: Основні сільськогосподарські характеристики домогосподарств у сільській місцевості у 2018 році. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_sdhdu2018pdf.pdf

Аналіз таблиці показує, що тільки 9,6 відсотків жінок мають повну вищу освіту та 1,3 відсотка базову вищу. Такі показники пояснюються віковою структурою та обмеженим доступом для таких вікових категорій та географічного розташування до освіти. Сільські жінки, на даний момент складають приблизно 53% її сільського населення, більшість з яких самотні та мають похилий вік.

Негативним є той факт, що сільські жінки, які зайняті в особистому господарстві не сплачують за себе єдиний соціальний внесок не мають права на соціальне страхування, та відповідно на пенсійне забезпечення. Робота таких осіб в домогосподарствах не зараховується до трудового стажу.

Тому на нашу думку для таких категорій жінок важливим та ефективним буде відкриття своєї справи, що позитивно вплине на розвиток підприємництва. Але на даний момент підприємництво в агропромисловому комплексі має свої особливості, які пов'язані з тим, що воно охоплює не тільки саму працю в сільському господарстві а й розвиток сільських територій та несільськогосподарське підприємництво.

Основні перешкоди, які ми вважаємо важливими і які стримують розвиток підприємництва: відсутність в напрямках аграрної політики окремих елементів, які б стосувалися підтримки жінок в веденні бізнесу; низька доступність до ринку фінансово-кредитних послуг; низький рівень розвитку мережі закладів соціальної інфраструктури, наприклад дитячих садків, що створює додаткове навантаження на жінок та інше.

В зв'язку з чим, на думку Трофімцевої О. необхідна ефективна підтримка малого бізнесу та створення умов для його швидкого розвитку, через стимулювання виробництва нішевих культур, сімейного фермерства і кооперації до формування нових засад культури ведення бізнесу в країні та боротьби з гендерними кліше (Трофімцева О., 2019)

Одним з видів підприємницької діяльності, де могли б зарекомендувати себе жінки як справжні господині це сільський зелений туризм. Він може бути джерелом поповнення бюджету об'єднаної територіальної громади та місцем пра-

цвештування для сільських жінок. На думку Вікторії Шаповалової власниці садиби сільського зеленого туризму "Козацька січ" у селі Констянтинівка Недригайлівського району Сумської області починати свій бізнес не просто, потрібні ресурси. Вікторія Шаповалова зазначила, що ідея створення бази зеленого туризму виникла у її батька і спочатку не носила бізнесового характеру. В першу чергу була надія зберегти село, те місце, де всі люблять відпочивати, красива природа, можливість поспілкуватися з дідусями і бабусями (Шовкопляс С., 2016).

Втілити в життя цю ідею нам допоміг кластер «Посулля», об'єднання підприємців Недригайлівщини. У рамках кластеру активні люди підтримують один одного. Скажімо, туристи, які відвідують нашу садибу, можуть переночувати у готелі, що належить вже іншим бізнесменам. Починати бізнес, загалом, непросто, бо це вимагає значних фінансових ресурсів. Потрібен час, потрібні люди, які б працювали, а в селі таких важко знайти, бо там живе лише 10 осіб. Отож, в роботі залучаються жителі районного центру, і вся родина, звичайно ж, працює, підприємницька діяльність відбувається вже шостий рік. З'явилися вже й постійні клієнти, співпрацюємо з одним із сумських туристичних агентств. Загалом, зелений туризм - це доволі перспективний напрямок роботи, а ще відносно дешевий вид відпочинку. Звичайно, ми ще маємо працювати над рівнем обслуговування, і розширюватися,

пропонувати гостям щось нове. Мені здається, що при належній підтримці з боку обласної влади саме зелений туризм на Сумщині міг би стати основою для економічної успішності регіону

На допомогу жінкам-підприємцям може прийти тісна співпраця з кластерами, об'єднаннями підприємців, територіальною громадою, обласною державною адміністрацією

Висновки. Ми вважаємо, що дослідження гендерної проблематики у теоретичному та емпіричному аспектах повинно супроводжуватися використанням комплексного підходу для виявлення варіативних причин впливу гендерних питань, що й виступає, на даний момент, перспективою подальших досліджень.

Підсумовуючи вищеведене, можна сказати, що дослідження гендерної проблематики в дослідженні підприємництва в аграрній сфері достатню важливі вважаючи, що дві складові цього поняття, а саме середньої тривалості життя та розподілу зайнятості населення за професійними групами. Ми вважаємо що жінки є потенціальними підприємцями особливо у сферах несільськогосподарської зайнятості та сферах пов'язаних із дрібнотоварним виробництвом.

Подальші дослідження ми пов'язуємо з розробкою пропозицій щодо захисту прав жінок на реалізацію своїх підприємницьких здібностей при розробці стратегій розвитку підприємництва, а саме необхідності враховувати питання забезпеченості гендерної рівності.

Список використаної літератури:

1. Anker R. (1997). Theories of Occupational Segregation by Sex: An Overview. *International labor Review*. 136 p.
2. Beller A. (1982) Occupational Segregation by Sex: Determinants and Changes. *Journal of Human Resources*. vol. 17. Issue 3, pp.371-392.
3. Bourdieu P. (2002). Forms of capital. *Economic sociology*. Issue 5 (3). Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/formy-kapitala>.
4. Demkiv T. (2013) Transformation of moral priorities on the way to gender equality. *Bulletin of the Precarpathian University. Philosophical and psychological sciences*. Issue. 17. pp. 73-77.
5. Gender Equality - UN Office in Ukraine. Available at: <http://www.un.org.ua/ua/nasha-robota/gender> (Accessed 02.02.2019).
6. How many female deputies in the parliaments of the world. Available at: <https://www.slovovidilo.ua/2020/02/12/info-grafika/polityka/skilky-deputativ-zhinok-parlamentax-svitu>. (Accessed 02.02.2019).
7. Human Development Report 2019. Beyond income, beyond averages, beyond today: Inequalities in human development in the 21st century. Published for the United Nations Development Program (UNDP). 352p.
8. Ivanina T. (2012) Gender aspects of budgeting at the local level. A practical guide. 36 p.
9. Khomenko V.M. (2010). Substantiation of theoretical bases of the organization of administrative activity taking into account a gender aspect. *Management, economics and quality assurance in pharmacy*. № 6. pp. 22-27.
10. Libanova E. (2007). Gender differentiation of incomes of the population of Ukraine. *Politics and time*. № 3. pp. 36-41.
11. Oliynyk N.Y. (2015) Women's entrepreneurship in Ukraine: features and prospects. *Financial space*. № 2. (18). pp.408-413.
12. On ensuring equal rights and opportunities for women and men. Law of Ukraine № 2866-15 of January 7, 2018. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2866-15> (Accessed 02.02.2019).
13. On the Expert Council for Consideration of Appeals on the Facts of Discrimination on the Grounds of Sex. Order of the Ministry of Social Policy dated 8.06.2012 №345. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0345739-12> (Accessed 02.02.2019).
14. On the principles of preventing and combating discrimination. Law of Ukraine of September 6, 2012 № 5207-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5207-17> (Accessed 02.02.2019).
15. Shkolyar M.V., Dobryanskaya I. Y. (2017). Gender dimension of entrepreneurial activity. *Science and Education a New Dimension. Humanities and Social Sciences*. Issue (20). pp.77-80. Available at: www.seanewdim.com. (Accessed 02.02.2019).
16. Shovkoplias S. (2016). When will the new era of entrepreneurship come? Business news. *Bulletin of the Chamber of Commerce and Industry*. №4 (116). pp. 4-6.
17. Skorik M.M. (2017) Gender discrimination in access to work and services: an assessment of the state of implementation of Ukraine's EU Council anti-discrimination Directives. Analytical research. K. 78 p.

18. Slavkova OP (2018) Gender aspects of sustainable rural development. *Economic, political and cultural aspects of Ukraine's European integration in the context of globalization challenges: materials of the reports of the International scientific-practical conference (Uzhhorod, April 16-17, 2018)*. Helvetica Publishing House, P.218 -220.

19. Socio-demographic characteristics of Ukrainian households in 2018. State Statistics Service of Ukraine, 2018. 86 Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_sdhdu2018pdf.pdf. (Accessed 02.02.2019).

20. Sukovata V. (2001). Stereotypes of entrepreneurship in the mass consciousness: gender analysis. *Sociology: theory, methods, marketing*. № 2. P.131–143.

21. The Constitution of Ukraine was adopted at the fifth session of the Verkhovna Rada of Ukraine on June 28, 1996. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. (Accessed 02.02.2019).

22. The main agricultural characteristics of households in rural areas in 2018. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_sdhdu2018pdf.pdf. (Accessed 02.02.2019).

23. Trofimtseva O. (2019) Gender asymmetry and women's entrepreneurship. Will there be a takeoff in Ukraine? Economic truth. Available at: <https://www.althoughda.com.ua/rus/columns/2019/11/19/653893/> (Accessed 02.02.2019).

24. Women's economic empowerment: Guidance note. Available at: https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/Womens_Economic_Empowerment.pdf (Accessed 02.02.2019).

Nikolay Sokolov, Dr, professor, Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)

Andrii Sukhostavets, PhD, Associate Professor, Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)

Gender aspects of entrepreneurial activity in the agricultural sphere

In the article the analysis of features of business activity of women in Ukraine, namely in the agrarian sphere, is carried out. In the research characteristic features, types and forms of women's business are revealed, the main reasons for women's entrepreneurship and also barrier and obstacles are defined.

The present condition of gender equality in Ukraine is studied and it is specified that in 2019 Ukraine took the 60th place from 160 countries of the world on an indicator of the index of gender equality and in the Ukrainian Parliament the specific weight of women is 20.8 percent whereas in the European countries this indicator comes nearer to 50 percent, for example, in Sweden - 47 percent, Spain has 44 percent.

It is proven that one of the obstacles of business activity of women in the agrarian sphere is the gender asymmetries arising in business environment. At the moment business in agro-industrial complex has the features which are connected with the fact that it covers not only the work in agriculture itself but also the development of rural territories and non-agricultural business.

The reasons of the necessity of the assistance of women's business are justified, and the ways of development of business in the agrarian sphere are offered. The main obstacles which we consider important and which constrain business development are: a low level of development of network of social infrastructure that creates additional loading for women; absence of separate elements in the directions of agrarian policy which would concern support of women in running business; low availability to the market of financial and credit services and others.

We consider that in state programs it is necessary to provide some actions which would concern support of businesswomen and which would have effective but not declarative character.

Key words: entrepreneurship, entrepreneurial activity, gender policy, agrarian sphere.

Дата надходження до редакції: 20.10.2019 р.

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ БРЕНДІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Колодненко Наталія Володимирівна

Сумський національний аграрний університет (м. Суми, Україна)

ORCID: 0000-0002-8661-9511

kolodnenko78n@ukr.net

Запропоновано стратегічний підхід до визначення пріоритетних напрямів розвитку брендів об'єднаних територіальних громад, який базується на виокремленні суббрендів ОТГ типу соціально-підприємницького пріоритету, еколого-туристичного пріоритету, соціально-екологічного пріоритету та підприємницько-туристичного пріоритету.

Ключові слова: бренд, об'єднана територіальна громада, суббренд, стратегія розвитку.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.19>

Вступ. Однією з передумов створення ефективної стратегії бренду об'єднаних територіальних громад є визначення пріоритетних напрямів маркетингової політики географічних одиниць, спрямованої на формування особливих (притаманних саме певній територіальній громаді) конкурентних переваг, які відображатимуть цінності, властивості, відмінну ідентичність та головну ідею розвитку та функціонування ОТГ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковці, які займаються вивченням проблеми розвитку територіальних громад та брендингу територій [2,3,4,5,6,7] сходяться у думці, що громади та території, яким притаманне поступове впровадження взаємопов'язаних маркетингових заходів, є більш конкурентоспроможними та успішними в своєму розви-

тку. Пріоритетним для таких територіальних одиниць є досягнення цілей сталого розвитку шляхом залучення інвестицій, розвитку малого та середнього підприємництва, створення привабливого іміджу, налагодження стратегічних партнерських відносин, посилення туристичної привабливості та поліпшення добробуту населення.

Виклад основного матеріалу. За результатами проведених польових досліджень ми зробили висновок щодо існування залежності бюджетної ефективності ОТГ від наявності стратегії розвитку. Як видно з таблиці 1., ОТГ з найменшою бюджетною ефективністю не мають стратегій розвитку, а всі ОТГ з найбільшою бюджетною ефективністю функціонують за розробленою стратегією.

Таблиця 1

**Аналіз залежності бюджетної ефективності ОТГ від наявності стратегії розвитку
як фактору впливу на успішність функціонування громади**

Назва ОТГ	Доходи загального фонду на 1-го мешканця, грн. (фінансовий потенціал ОТГ)	Видатки загального фонду на 1-го мешканця, грн.	Бюджетна ефективність ОТГ	Наявність стратегії розвитку
Чернечинська	9637	10338,6	0,93	+
Дружбівська	5706,3	6162,2	0,93	+
Шалигинська	6032,7	6532,3	0,92	+
Комишанська	12599,6	13869,3	0,91	+
Степанівська	5649,8	6252,7	0,90	+
Дубов'язівська	6261,6	7054,9	0,89	+
Березівська	6770,7	7760,6	0,87	+
Миколаївська	6009,4	6911,2	0,87	+
Андріяшівська	6021,6	7094,8	0,85	+
Бочечківська	6789,1	8213	0,83	+
Вільшанська	4943,2	6226,7	0,79	-
Краснопільська	5180,6	6606	0,78	+
Хотінська	5301,2	6911,5	0,77	+
Боромлянська	5550,7	7249,7	0,77	+
Кролевецька	3981,5	5295,6	0,75	-
Недригайлівська	5030,5	6713,1	0,75	+
Новослобідська	5416,9	7327,6	0,74	-
Коровинська	3582,8	4886,7	0,73	+
Тростянецька	5219,6	7323,6	0,71	+
Миколаївська (Білопільський район)	5036,6	7243,1	0,70	+
Буринська	4669	6723,7	0,69	-
Білопільська	4961,5	7213,1	0,69	+
Зноб-Новгородська	5093,5	8191,5	0,62	+
Миропільська	4560,7	7734,7	0,59	+
Кириківська	3158,1	5667,9	0,56	+
Нижньосироватська	3028,2	5611,2	0,54	-
Верхньосироватська	3032,2	6108,3	0,50	-
Чупахівська	2346,2	4961,7	0,47	-
Грунська	2539,3	5822	0,44	-
Шосткинська	3266,9	7548,7	0,43	-

Отже, гіпотезу щодо існування закономірності між успішністю функціонування об'єднаної територіальної громади та стратегічним підходом в управлінні було підтверджено, що своєю чергою, формує передумову для доцільності розробки стратегічного підходу до визначення пріоритетних напрямів розвитку брендів об'єднаних територіальних громад.

Враховуючи те, що до основних груп цільової аудиторії в територіальному брендингу науковці [1,2,6] відносять інвесторів, підприємців, партнерів, місцеве населення та туристів а також керуючись головними напрямками стратегії сталого економічного розвитку України (інвестиційна привабливість, розвиток підприємництва, енергоефективність, захист навколишнього середовища, соціальна орієнтованість) пропонуємо в якості пріоритетних напрямів розвитку брендів об'єднаних територіальних громад розглядати наступні:

- бренди групи соціального пріоритету ОТГ;
- бренди групи підприємницького пріоритету ОТГ;
- бренди групи туристичного пріоритету ОТГ;
- бренди групи екологічного пріоритету ОТГ.

Крім того, процес брендингу об'єднаних територіаль-

них громад передбачає по-перше, позиціонування, яке реалізується через визначення найсильніших та виняткових конкурентних переваг території з метою формування унікальної позиції; по-друге – просування, що передбачає максимальну відповідність запитам цільової аудиторії, враховуючи наявні та потенційні ресурси. Головною метою брендингу ОТГ має стати максимальна концентрація на перевагах території та чітке відображення наявних конкурентних переваг. Завданням бренду ОТГ є створення з усіма групами цільової аудиторії певних відносини, формування емоційної прив'язаності і лояльності.

Отже, беручи до уваги запропоноване нами розподілення брендів ОТГ за пріоритетними напрямками розвитку, архітектоніку бренду Сумського регіону пропонуємо розглядати як зонтичний бренд, який поєднує в собі суббренди об'єднаних територіальних громад, розподілених за критерієм пріоритетності розвитку на чотири групи: суббренди групи соціального пріоритету ОТГ, суббренди групи підприємницького пріоритету ОТГ, суббренди групи туристичного пріоритету ОТГ, суббренди групи екологічного пріоритету ОТГ (рис.1).

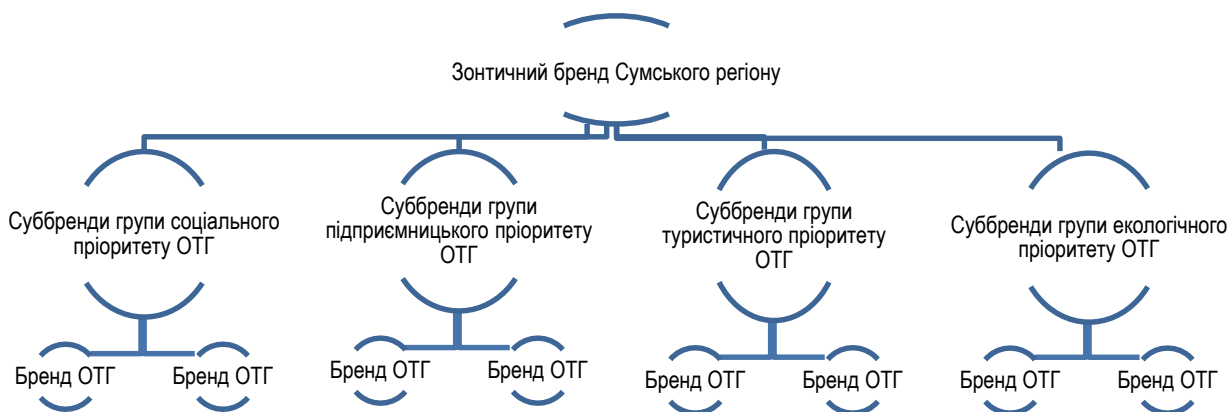


Рис. 1. Архітектоніка бренду Сумського регіону

Запропонована архітектонічна структура передбачає розробку економічно обґрунтованого інструментарію щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку брендів об'єднаних територіальних громад, використання якого дозволить розподілити об'єднані територіальні громади на відповідні групи та запропонувати стратегії розвитку брендів ОТГ виходячи з встановленої пріоритетності. З цією метою, автором дисертаційної роботи пропонується використовувати методи багатомірного аналізу: факторний аналіз - з метою відбору інформативних ознак поділу ОТГ; кластерний аналіз - з метою розподілення на групи суббрендів; метод інтегрального оцінювання – з метою визначення альтернативних шляхів у стратегічному розвитку суббрендів ОТГ. Визначення пріоритетних напрямів розвитку брендів об'єднаних територіальних громад пропонується проводити на основі наступної послідовності етапів, яку представлено на рис. 2.

Відповідно запропонованій послідовності, на першому етапі визначення пріоритетних напрямів розвитку брендів об'єднаних територіальних громад необхідно провести діагностику конкурентного середовища, внутрішніх та зовнішніх факторів впливу з метою виявлення конкурентних переваг певної ОТГ. З цією метою було досліджено стратегії розвитку 11 ОТГ Сумського регіону на предмет виокремлення головних конкурентних переваг ґрунтуючись на заявленій місії та

проведеному SWOT-аналізі.

На другому етапі необхідно сформувати систему показників, які комплексно характеризуватимуть пріоритетність напрямів розвитку брендів об'єднаних територіальних громад на основі наступних складових: брендинг соціального пріоритету (Б_сп), брендинг підприємницького пріоритету (Б_пп), брендинг туристичного пріоритету (Б_тп), брендинг екологічного пріоритету (Б_еп). На нашу думку, такими показниками є:

- чисельність населення, тис.ос;
- питома вага заробітної плати у видатках загального фонду (%);
- кількість закладів загальної середньої освіти на одну дитину;
- кількість дошкільних навчальних закладів на одну дитину;
- кількість закладів охорони здоров'я на одного мешканця;
- кількість закладів культурно-просвітницької діяльності на одного мешканця;
- доходи загального фонду на одного мешканця, грн.;
- капітальні видатки на 1-го мешканця (грн.)
- кількість суб'єктів підприємництва на одного мешканця;
- наявність програми розвитку малого та середнього бізнесу;
- кількість закладів готельно-ресторанного господарства

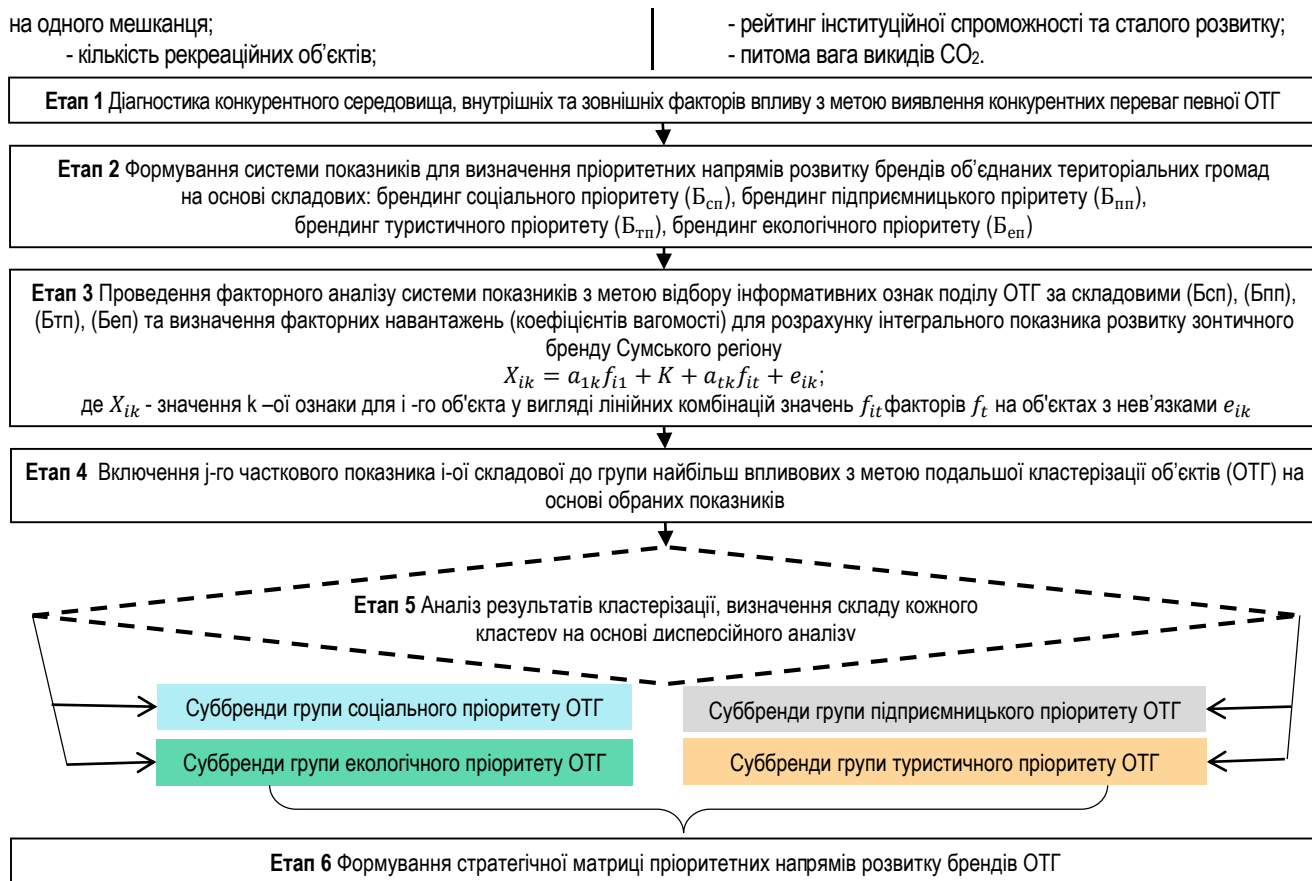


Рис. 2 Послідовність етапів визначення пріоритетних напрямів розвитку брендів об'єднаних територіальних громад

Висновки. Запропоновано стратегічний підхід до визначення пріоритетних напрямів розвитку брендів об'єднаних територіальних громад, який базується на виокремленні суббрендів ОТГ типу соціально-підприємницького пріоритету, еколого-туристичного пріоритету, соціально-екологічного

пріоритету та підприємницько-туристичного пріоритету. Це дозволить побудувати уніфікований алгоритм розроблення, розвитку та впровадження територіального брендінгу з врахуванням унікальних конкурентних переваг окремих ОТГ.

Список використаної літератури:

1. Anholt, S. Competitive Identity: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions / S. Anholt. – 1st edition. – Palgrave Macmillan, 2007. – 160 p.
2. Велешук С.С. Територіальний брендінг як інструмент соціально-економічного розвитку регіону / С.С. Велешук // Сталий розвиток економіки. – 2015. - №3(28). – С. 146-152.
3. Павлова І.О. Стратегія брендінгу об'єднаних територіальних громад Південного регіону / І.О. Павлова// Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2017. – Т22. – Вип. 12(65). – С. 199-203.
4. Ресурсне забезпечення об'єднаної територіальної громади та її маркетинг: навч. посіб. / [Г. А. Борщ, В. М. Вакуленко, Н. М. Гринчук, Ю. Ф. Дехтяренко, О. С. Ігнатенко, В. С. Куйбіда, А. Ф. Ткачук, В. В. Юзефович] – К. : – 2017. – 107 с.
5. Бутенко А. І. Інноваційні підходи до оцінки економічної самодостатності територіальних громад / А. І. Бутенко, Т. В. Уманець, О. В. Дарієнко // Економічні інновації. – 2016. – № 62. – С. 223-231.
6. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти : монографія / С. М. Серьогін, Ю. П. Шаров, Є. І. Бородін, Н. Т. Гончарук [та ін.] ; за заг. та наук. ред. С. М. Серьогіна, Ю. П. Шарова. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2016. – 276 с.

Natalia Kolodnenko, Sumy National Agrarian University (Sumy, Ukraine)

Strategic approach to determining the priority areas of brand development of united territorial communities

It is proposed the strategic approach to determining the priority areas of brand development of united territorial communities (UTC), which is based on the separation of UTC subbrands such as social-entrepreneurial priority, ecological-tourist priority, socio-ecological priority and entrepreneurial-tourist priority.

Keywords: brand, united territorial community, subbrand, development strategy

Дата надходження до редакції: 20.10.2019 р.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**Маркіна Ірина Анатоліївна**

доктор економічних наук, професор
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава Україна)
ORCID: 0000-0003-2815-4223
iryna.markina@pdaa.edu.ua

Федірець Олег Володимирович

кандидат економічних наук, доцент
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава Україна)
ORCID: 0000-0002-9710-4644
oleg.fedirets@pdaa.edu.ua

Корнієнко Богдан Сергійович

аспірант
Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава Україна)

Статтю присвячено комплексному аналізу теоретичних та практичних аспектів управління розвитком маркетингової діяльності у сільськогосподарських підприємствах. Темі дослідження розкрито на основі проведених досліджень щодо головних умов та тенденцій пов'язаних з впровадженням маркетингового забезпечення у аграрних підприємствах України. Актуальність дослідження визначається тим, що розвиток маркетингової діяльності, в сучасних динамічних умовах, відіграє ключову роль в забезпеченні успішної діяльності підприємств.

Визначено, що успіх розвитку підприємства, ефективна реалізація його стратегічних планів залежить від ряду суб'єктивних та об'єктивних факторів, серед яких важливу роль відіграють чинники пов'язані із удосконаленням маркетингової діяльності. В свою чергу реалізація стратегічних напрямів розвитку маркетингової діяльності здійснюється за допомогою обраної підприємством стратегії, оскільки саме вона, за умов успішного втілення, забезпечує досягнення поставленої мети. Розроблення зазначених пріоритетів неможливе без формування елементів маркетингового забезпечення діяльності підприємств та формування маркетингових служб.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, маркетингова діяльність, управління розвитком, маркетинг, стратегія.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.20>

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогодні багато керівників українських компаній намагаються впровадити стратегічне маркетингове управління в діяльність своїх організацій, що припускає організацію роботи підприємства відповідно до обраної стратегії. Однак, перш ніж розробляти стратегію, на базі якої здійснюється стратегічне маркетингове управління підприємством, необхідно оцінити готовність підприємства саме до такого, стратегічного підходу в управлінні маркетинговою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. теоретичні засади стратегічного управління розвитком підприємством, в тому числі їх маркетинговою діяльністю досить різноманітно розкриті в іноземній економічній літературі. Всесвітньо відомими стали імена таких теоретиків стратегічного управління, як Майкл Портер, Ігор Ансофф, Девід Аакер, Малколм Мак-Дональд, Артур Томпсон [2; 9]. Вагомі наукові здобутки в з'ясуванні теоретичних аспектів стратегічного маркетингу мають місце в працях Джорджа Дея, Жан-Жак Ламбена, Девіда Крвенса та інших [5; 6; 8]. Визначенню стратегічної ролі маркетингу в діяльності підприємств присвячені роботи українських науковців В. Г. Герасимчука, Є. Г. Панченка, З. Є. Шершньової, Н. В. Куденко та багатьох інших [1; 7].

Однак слід зауважити, що питання вибору та наукового обґрунтування методів управління стратегічним розвитком взагалі, зокрема маркетингової діяльності, залишаються актуальними та потребують окремого дослідження

Формулювання цілей статті – дослідження стратегічних напрямів управління розвитком маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш удача методика оцінки дозволяє виявити кілька ознак, ступінь прояву яких у діяльності підприємства характеризує його готовність до використання стратегічного управління і планування. Ці ознаки виявляються на підприємстві в різній мірі і характеризують в остаточному підсумку його конкурентні переваги: визначеність місії; визначеність цілей і стратегії підприємства; наявність налагодженого механізму збору, аналізу й обробки маркетингової інформації; робота з підвищення конкурентоздатності підприємства; адаптуємість підприємства до можливостей, що відкриваються; орієнтованість поточного управління на виконання стратегічних задач підприємства; організаційний поділ задач стратегічного управління від задач оперативного управління; наявність штабних підрозділів, що здійснюють внутрішнє консультування з питань стратегічного розвитку; запрошення сторонніх консультантів для вирішення неспецифічних задач; постійне інформування персоналу про стратегічні цілі і плани підприємства; високий рівень корпоративної культури; наявність на підприємстві ефективно працюючого маркетингового підрозділу [3, с. 95].

Виявлення ступеня прояву ознак, що характеризують підготовленість підприємства до використання принципів і методів стратегічного планування і управління, вироблялося

експертним шляхом по методу Дельфи. В якості експертів виступали, менеджери компанії, що забезпечує конфіденційність заходу і не вимагає залучення великих ресурсів. Крім того, зазначена методика може неодноразово повторно застосовуватися для контролю дієвості проведених заходів, покликаних поліпшити сформовану ситуацію.

Для оцінки готовності підприємства до роботи з принципів стратегічного управління менеджерам пропонувалося

оцінити ступінь прояву кожного з перерахованих вище ознак у діяльності підприємства – виставити оцінки, що відповідають ступені прояву тієї чи іншої ознаки.

Нижче в таблиці 1 наведений результат узагальненої оцінки готовності аграрних підприємств до стратегічного управління маркетинговою діяльністю по дванадцятьох перерахованих ознаках.

Таблиця 1

**Готовність сільськогосподарських підприємств
Полтавської області до реалізації маркетингової стратегії**

№ пп.	Ознаки, що виявляються	Оцінка ступеня прояву ознаки
1	Визначеність місії	виявляється слабо
2	Визначеність цілей і стратегії підприємства	виявляється слабо
3	Наявність налагодженого механізму збору, аналізу й обробки маркетингової інформації	виявляється не цілком
4	Робота з підвищення конкурентноздатності підприємства	виявляється не цілком
5	Адаптуємість підприємства до можливостей, що відкриваються	виявляється слабо
6	Орієнтованість поточного управління на виконання стратегічних задач підприємства	не виявляється
7	Організаційний поділ задач стратегічного управління від задач оперативного управління	не виявляється
8	Наявність штабних підрозділів, що здійснюють внутрішнє консультування з питань стратегічного розвитку	не виявляється
9	Запрошення сторонніх консультантів для вирішення неспецифічних задач	виявляється не цілком
10	Постійне інформування персоналу про стратегічні цілі і плани підприємства	виявляється слабо
11	Високий рівень корпоративної культури	виявляється не цілком
12	Наявність на підприємстві ефективно працюючого маркетингового підрозділу	виявляється слабо

Джерело: [власні дослідження автора на основі 2, 5, 6]

На підставі отриманої оцінки ступеня готовності підприємства можна зробити наступний висновок: сільськогосподарські підприємства в цілому готові до формування єдиної служби маркетингу, на яку будуть покладені обов'язки по підготовці структури компанії і персоналу до реалізації маркетингової стратегії розвитку підприємства.

Серед загальних недоліків в організації маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств можна назвати наступні:

- відсутність єдиного методологічного підходу до маркетингової концепції в підприємствах;
- орієнтацію керівництва підприємств на застарілі маркетингові концепції;
- відсутність єдиної служби маркетингу і цілеспрямованій діяльності в області управління маркетинговою діяльністю;
- відсутність ясних стратегічних цілей і планів і лінійних підрозділів;
- недостатня діяльність підприємств в області реклами і стимулювання збуту;
- відсутність налагодженої системи «зворотнього» зв'язку з покупцями товарів і послуг.

З методологічної точки зору, причиною усіх вище наведених недоліків і недоглядів є незрозуміння й ігнорування керівництвом підприємства ролі і місця маркетингу і маркетинг-менеджменту в управлінні підприємством. Головним і вирішальним заходом щодо подолання сформованої ситуації повинне бути формування єдиної служби маркетингу, що складається зі спеціалістів-маркетологів досить високої кваліфікації.

При підборі фахівців у формовану службу маркетингу сільськогосподарських підприємств, варто звернути досить велику увагу на професійну підготовку й універсальність навичок нових співробітників. Створеній службі маркетингу крім

чисто маркетингових проблем прийдеться вирішувати питання, пов'язані з перерозподілом функціональних обов'язків і структурних взаємин усередині компанії, вести роз'яснювальну роботу серед співробітників про роль і місце маркетингу в сучасній ринковій економіці.

Варто взяти до уваги той факт, що створення єдиної служби маркетингу на підприємстві, досить витратний і тривалий захід. Якщо політика керівництва в цьому напрямку буде двоїстою і непослідовною, то директору по маркетингу компанії прийдеться не раз відстоювати доцільність і необхідність тих чи інших заходів. Напевно, у більшості співробітників аграрних підприємств домінуючим є стереотип про те, що про ефективність заходів можна судити тільки по їх миттєвій економічній ефективності, що побічно підтверджується помірним ступенем готовності компанії до реалізації маркетингової стратегії. Тому, доцільно рекомендувати як перші заходи, проведених новою службою маркетингу, заходи щодо реклами, просування продукції і стимулювання збуту.

Пріоритет, організація і грамотне проведення заходів щодо реклами і стимулювання збуту дозволить підприємству істотно збільшити власний валовий доход, а службі маркетингу – «виправдати» власну необхідність і ефективність, і покрити первинні витрати на власне формування і утримання.

У системі засобів і методів, завдяки яким можна успішно досягати мети ринкової діяльності, однією з найважливіших ланок ефективного господарського механізму є маркетинг. У цій системі, що об'єднує управлінську концепцію і комплекс практичних методів і прийомів її реалізації, маркетинг не просто одна із частин процесу управління, а його стрижнева складова. Мета маркетингу – створення виняткової цінності для споживачів через комбінування корпоративної і маркетингової стратегії в комплексну програму ринкової орієнтації підприємства.

Нами запропоновано основні етапи дослідження мар-

кетингового забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств (Рис. 1).

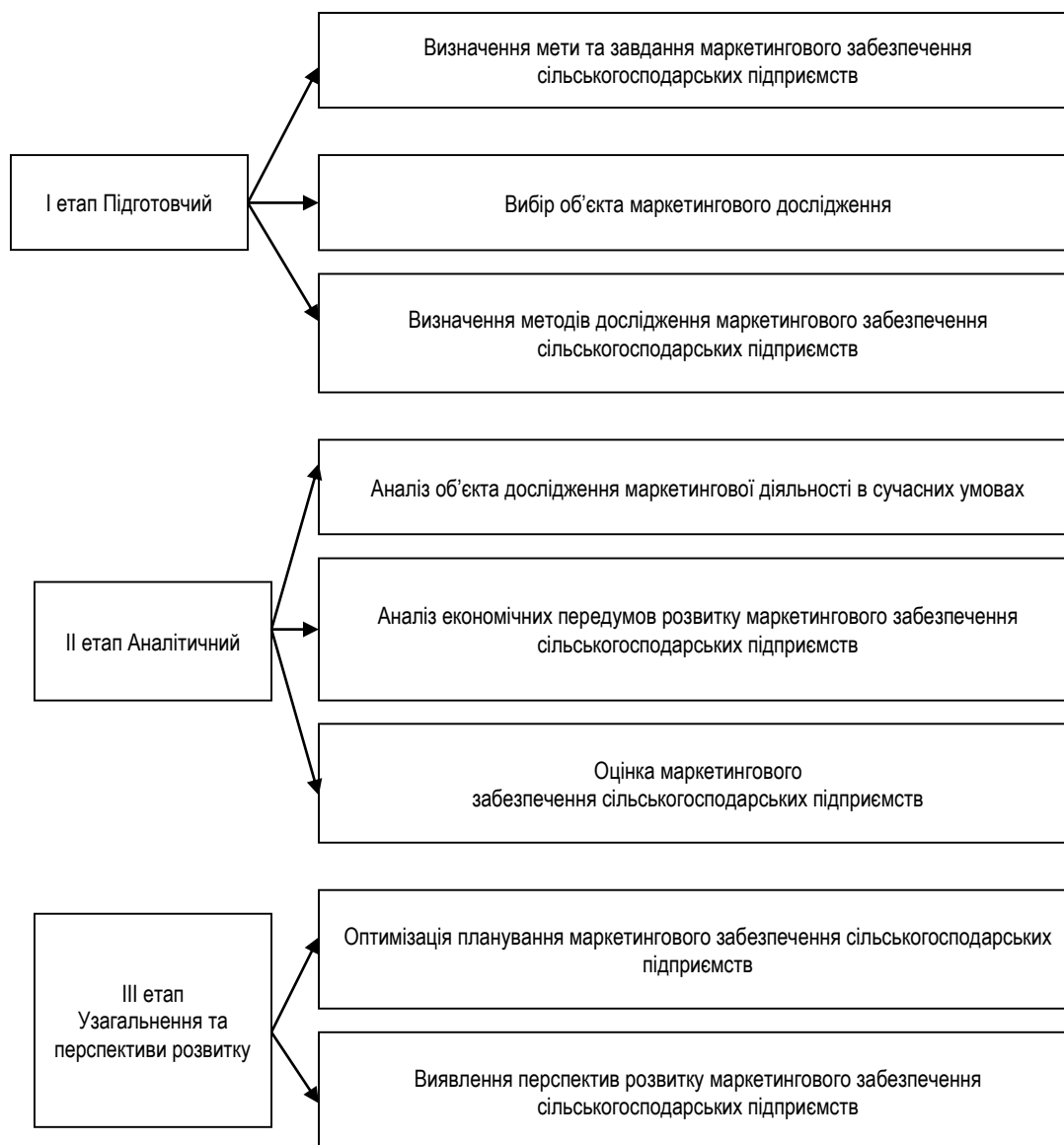


Рис. 1. Етапи проведення дослідження маркетингового забезпечення в сільськогосподарських підприємствах
Джерело: [дослідження автора на основі 6, 7, 9]

Розраховуючи на успіх у ринковому середовищі, підприємство повинно мати надійну маркетингову стратегію і гнучку тактику дій. Рано чи пізно через велику кількість факторів (появу сучасних технологій і нових конкурентів, зміну уподобань споживачів) доведеться змінити концепцію існування діяльності підприємства, проводячи та аналізуючи маркетингові дослідження ринку, потреб споживачів, організації виробництва та збуту товарів, здатних задовольнити ці потреби.

Результати маркетингових досліджень дадуть змогу провести аналіз ринку, вимірювання та прогнозування попиту і чинників, які його визначають; визначати способи та шляхи завоювання ринку або сегмента ринку та розрахувати ефективність впливу інструментів маркетингу.

Саме тому актуальною бачиться побудова та ефективне функціонування системи маркетингового дослідження для управління асортиментною, ціновою, комунікативною політикою підприємства.

Поведінка споживачів визначається такими факторами, як вік, стать, характер професійної діяльності, соціальний стан, місце проживання, культурний рівень та рівень доходу. На поведінку споживачів значно впливає динаміка цін, якість товарів, обсяг та асортимент пропозиції, загальний рівень добробуту населення. Саме тому маркетингові дослідження ринку слід проводити комплексно, включаючи сегментування ринку, дослідження динаміки цін, визначення рівня споживання, вивчення конкурентів, аналіз інфраструктури, дослідження поведінки та доходів споживачів, визначення місткості ринку, виявлення тенденцій його розвитку тощо.

Мета даної пропозиції полягає у підготовці достовірної аналітичної інформації, яка є необхідною і достатньою для прийняття рішень щодо підвищення маркетингового забезпечення сільськогосподарських підприємств Полтавського району.

Поряд з діагностичною функцією економічного ана-

лізу, яка виявляє ознаки невідповідності отриманих результатів маркетингового забезпечення його теоретичній величині, існує пошукова функція, завдання якої полягає в обґрунтуванні рекомендацій щодо ефективного маркетингового забезпечення.

У аграрних підприємствах є можливість запропонувати наступний варіант розвитку служби маркетингу. Структурне місцезоположення маркетингової служби залежить від ступеня розвитку і особливостей підприємства (Рис. 2).

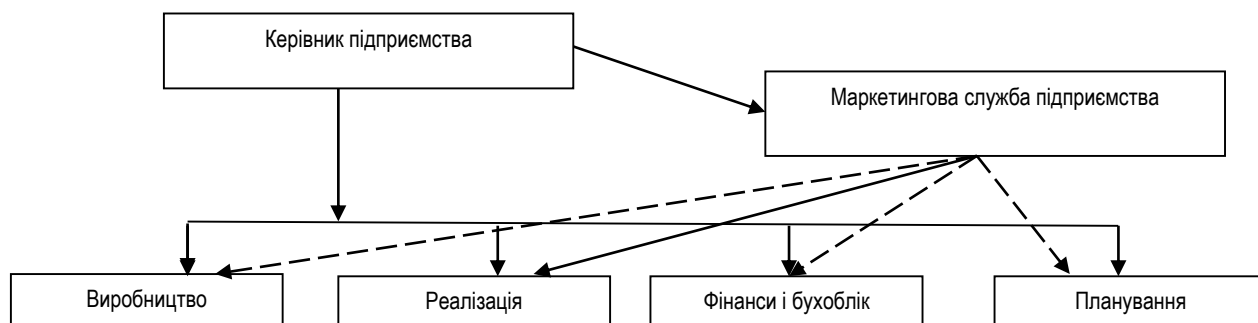


Рис. 2. Рекомендована система управління маркетинговою діяльністю в сільськогосподарських підприємствах Полтавської області
Джерело: [власна розробка]

Велике значення має організаційна структура системи маркетингу – сукупність взаємозв'язаних підрозділів системи управління маркетингом. Підрозділи – носії функцій управління маркетингом – можуть розглядатися в широкому значенні як служба управління маркетингом.

Конкретне місце і роль вказаної служби в загальній системі управління організацією визначаються місцем і роллю кожного спеціалізованого підрозділу по управлінню маркетингом і організаційним статусом його безпосереднього керівника. Цей організаційний статус підтверджується набором повноважень і відповідальності. Їх об'єм і ієрархічний ранг багато в чому визначаються позицією першого керівника організації по відношенню до маркетингової служби. Вони також формуються у міру організаційного розвитку управління, накопичення фінансового, кадрового потенціалу.

Формування організаційної структури системи управління маркетингом включає наступні етапи:

- структуризація цілей системи управління маркетингом;
- визначення складу функцій управління, що дозволяють реалізувати цілі системи;
- формування складу підсистем організаційної структури;
- встановлення зв'язків між підсистемами організаційної структури;
- визначення повноважень і відповідальності підсистем;
- розрахунок трудомісткості функцій і чисельності підсистем;
- побудова конфігурації організаційної структури.

Важливим етапом побудови організаційної структури управління є попереднє формування складу її підсистем. Під підсистемою організаційної структури можна розуміти підрозділ (ряд підрозділів) або посадовець, що реалізовує певну мету за допомогою виконання функцій управління.

Пропонована організаційна структура системи управління маркетингом для аграрних підприємств орієнтована на середню організацію з обмеженими фінансовими можливостями. У загальному випадку дану структурну побудову можна розглядати не тільки як організаційне закріплення різних підсистем, але і як можливу структуризацію виконуваних системою управління маркетингом основних функцій.

Особливості тієї або іншої організації (головним чином її розмір) визначають видозміну організаційної структури системи управління маркетингом. Варіанти видозміни організаційної структури можуть залежати від можливостей організації (в першу чергу фінансових) сформувати той або інший підрозділ. Крім того, важливу роль виконує досягнутий методичний, кадровий потенціал, який впливає на ступінь участі зовнішніх консультативних фірм в реалізації тієї або іншої цільової задачі.

Ряд функцій може бути переданий іншим підрозділам, що не входять структурно в службу управління маркетингом. Окремі функції можуть виконувати підрозділи технічного розвитку. Деякі функції (наприклад, інформаційною забезпечення системи управління маркетингом) можуть бути передані в компетенцію підрозділу по організації управління.

Висновки. При реформуванні організаційної структури маркетингу в сільськогосподарських підприємствах слід враховувати види продукції, що виробляється чи переробляється, тривалість її життєвого циклу, схеми просування товару до споживача, ринки збуту продукції, характер споживання й поведінки покупця при його виборі.

Маркетингова орієнтація потребує, щоб стратегію розвитку підприємства і її реалізацію розробляли економісти, у яких на першому місці – облік попиту споживачів. Тому виробляється те, що буде безперечно куплено, формується широкий асортимент продукції, конкурентоспроможність продукції визначається, виходячи з можливостей покупця здійснити вибір товару чи послуги

Список використаної літератури:

1. Акімова І. М. Промышленный маркетинг. Київ: О-во «Знання», КОО, 2001. 294 с.
2. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия. [пер. с англ. под ред. Каптуревского Ю.Н.]. СПб.: Питер Ком, 1999. 416 с.
3. Артімонова І. В. Концепція маркетинг-микс як основа програмно-цільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 4 (106). С. 94-101.
4. Вагнер І. Роль стратегічного аналізу у виборі та розробці стратегії управління підприємством. *Економічний аналіз*.

2014. № 8. С. 98-104.

5. Дэй Д. Стратегический маркетинг. [пер. с англ. под ред. В. Егорова] М.: Изд-во Эксмо, 2003. 640 с.
6. Кревенс Д. Стратегический маркетинг. [пер. с англ.]. М.: Издат. дом «Вильямс», 2003. 752 с.
7. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми: монографія. Київ : КНЕУ, 2002. 245 с.
8. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. [пер. с франц.]. СПб.: Наука, 1996. 589 с.
9. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. [пер. з англ. Р.Сільського]. К.: Основи, 1998. 390 с.

References.

1. Akymova I. M., 2001. Promyshlennyi marketynh [Industrial marketing]. Kyiv: Knowledge Publishing House, KOO. 294 p.
2. Ansoff I., 1999. Novaia korporatyvnaia stratehiya. [New corporate strategy]. St. Petersburg: Peter com. 416 с.
3. Artimonova I. V., 2010. Kontseptsia marketynh-miks yak osnova prohramno-tsilovoho pidkhodu do orhanizatsii marketynhovoii diialnosti pidpriemstva [The concept of marketing mix as the basis of program-targeted approach to the organization of marketing activities of the enterprise]. *Current economic problems*. no. 8 (106). pp. 94-101.
4. Vahner I., 2014. Rol stratehichnoho analiz u vybori ta rozrobttsi stratehii upravlinnia pidpriemstvom [The role of strategic analysis in the selection and development of enterprise management strategy]. *Economic analysis*. no. 8, pp. 98-104.
5. Dei D., 2003. Stratehicheskyi marketynh. [Strategic marketing]. Moscow: «Eksmo» Publishing House. 640 p.
6. Krevens D., 2003. Stratehicheskyi marketynh. Evropeiskaia perspektyva. [Strategic marketing]. Moscow: «Williams» Publishing House. 752 p.
7. Kudenko N. V., 2002. Marketynhovi stratehii firmy [Marketing strategies of the firm]: monograph. Kyiv: KNEU, 245 p.
8. Lamben J.-J., 1996. Stratehicheskyi marketynh. [Strategic marketing. European perspective]. St. Petersburg: Science. 589 p.
9. Porter M., 1998. Stratehiia konkurentsii. Metodyka analizu haluzei i diialnosti konkurentiv. [Competition strategy. Methods of analysis of industries and activities of competitors]. Kyiv: Foundations, 1998. 390 p.

Markina Iryna Dr, Professor, Poltava State Agrarian Academy (Poltava, Ukraine)

Fedirets Oleh, Ph.D, Associate Professor, Poltava State Agrarian Academy (Poltava, Ukraine)

Korniienko Bohdan, Ph.D. student, Poltava State Agrarian Academy (Poltava, Ukraine)

Strategic directions management development of marketing activity agricultural enterprises

The article is devoted to a comprehensive analysis of theoretical and practical aspects of managing the development of marketing activities in agricultural enterprises. The research topics are revealed on the basis of the conducted researches on the main conditions and tendencies connected with the introduction of marketing support in the agricultural enterprises of Ukraine. The relevance of the study is determined by the fact that the development of marketing activities in today's dynamic environment, plays a key role in ensuring the success of enterprises.

It is determined that the success of the enterprise, the effective implementation of its strategic plans depends on a number of subjective and objective factors, among which an important role is played by factors related to the improvement of marketing activities. In turn, the implementation of strategic directions for the development of marketing activities is carried out with the help of the strategy chosen by the company, because it is, under conditions of successful implementation, ensures the achievement of the goal. The development of these priorities is impossible without the formation of elements of marketing support for enterprises and the formation of marketing services.

Key words: agricultural enterprise, marketing activity, development management, marketing, strategy.

Дата надходження до редакції: 20.10.2019 р.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ПОКАЗНИКИ, ТЕНДЕНЦІЇ, СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ**Березіна Людмила Михайлівна**

доктор економічних наук, професор,
 Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)
 ORCID 0000-0003-2843-5893
 l.berezina.poltava@gmail.com

Самойлик Юлія Васильовна

доктор економічних наук, доцент,
 Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)
 ORCID 0000-0003-1335-2331
 iuliia.samoilyk@gmail.com

Бодрий Ярослав Анатолійович

здобувач наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 Економіка
 Полтавська державна аграрна академія (м. Полтава, Україна)
 ORCID 0000-0003-1161-2638
 yaroslav.bodryu@pdaa.edu.ua

У статті набули подальшого розвитку рекомендації щодо підвищення ефективності праці в аграрних підприємствах. Виявлено особливості та роль праці в аграрному секторі економіки. Обґрунтовано, що продуктивність праці не тільки характеризує ефективність використання персоналу підприємства, а й показує загальні результати суспільного розвитку та рейтинг країни у світовому масштабі. Для діагностики ефективності використання персоналу у світовому масштабі проведено оцінювання таких показників, як виробництво ВВП за паритетом купівельної спроможності на одну особу та ВВП за паритетом купівельної спроможності на одну людину-годину. Виявлено лідерів серед країн Європи за ефективністю праці. До них належать Ірландія, Норвегія, Люксембург, Франція, Нідерланди, Данія, Швейцарія, Швеція, Австрія, Великобританія. Проведено дослідження тенденцій ефективності праці в сільському господарстві. З'ясовано, що у 2019 р. частка робітників, зайнятих у сільському господарстві в середньому по світу становила 26,9 %, розраховано, що продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах України одвічі нижча, ніж в Латвії та у 20 разів менше, порівняно із Данією. Обґрунтовано, що основною стратегією підвищення ефективності праці в аграрних підприємствах має бути збалансований підхід до забезпечення економічної, соціально та екологічної ефективності.

Ключові слова: ефективність праці, продуктивність праці, ВВП за паритетом купівельної спроможності, галузева структура зайнятості, аграрне підприємство, стратегія підвищення ефективності праці.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.21>

Постановка проблеми. Персонал – це основна рушійна сила, яка забезпечує розвиток суб'єктів господарювання, незважаючи на рівень автоматизації, сфери функціонування, стадії життєвого циклу економічної системи. Незважаючи на високу якість інших ресурсів (земельних, фінансових, матеріальних), неефективне використання трудових ресурсів може звести нанівець всі зусилля, покладені на формування ресурсного потенціалу.

Особливе значення має праця в аграрному секторі економіки. По-перше, виробництво аграрної продукції має важливе значення для забезпечення населення світу в продуктах харчування та формування продовольчої безпеки на різних управлінських рівнях. По-друге, в аграрній сфері зайнята значна частина населення як окремих держав, так і світу в цілому. По-третє, не зважаючи на високий рівень інтенсифікації та автоматизації аграрної галузі та удосконалення технологічних процесів в цій сфері, рівень використання ручної праці залишається досить високим. Ці та інші аспекти визначають актуальність пошуку дієвих механізмів підвищення ефективності праці в аграрних підприємствах, що забезпечить якісне зростання цієї галузі в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких за-

початковано розв'язання проблеми. Питання ефективності праці в аграрному секторі економіки привертають увагу низки науковців. Зокрема, привертають увагу дослідження таких науковців, як Бабенко А.Г., Богиня Д., Бикова А.Л., Бондаревська К.В., Буряк П., Волкова О., Грішнова О.Б. Кібанов А., Колот А., Крушельницька О., Лобза А.В., Лукашевич В.М., Михайлова Л.І., Маркіна І.А. Саблук П.Т., Семенова Л.Ю., Семікіна М., Шпак Н.А., та ін. Вивчення наукових праць дозволило сформулювати висновок, що існують різні концептуальні підходи щодо обґрунтування ролі та значення персоналу в забезпеченні ефективного розвитку аграрних підприємств, а також показників, що характеризують ефективність праці та стратегічних механізмів її підвищення. Науковці розглядають сутність трудових ресурсів, трудового потенціалу, інтелектуального капіталу. Також приділяється увага методологічним підходам щодо оцінювання ефективності праці та показникам для її вимірювання. В економічній літературі також зустрічаються проєктні роботи, у яких розглядаються питання формування механізмів підвищення ефективності використання персоналу. Однак, не зважаючи на значну кількість праць, у яких розглядаються окремі питання, пов'язані з ефективністю використання персоналу в аграрних підприємствах, в сучасній літературі відсутній єдиний комплексний концептуальний

підхід щодо формування стратегії підвищення ефективності праці в аграрних підприємствах, що і визначає актуальність проведення досліджень у даному напрямі.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення основних тенденцій ефективності використання персоналу в аграрній сфері, оцінювання структури зайнятості за галузями, обґрунтування ролі персоналу в забезпеченні ефективності функціонування суб'єктів господарювання, формування стратегічних напрямів підвищення ефективності праці в аграрних підприємствах.

Методи дослідження. Для проведення дослідження використано монографічний, аналітичний, економіко-статистичний, графічний методи. Статистичною базою послуговували дані Світового банку, Всесвітнього економічного форуму, Державного комітету статистики України.

Виклад основного матеріалу. Ефективність праці в сучасних умовах можна визначити як кількість економічних і соціальних благ, вироблених за певний проміжок часу належної якості у відповідності із нормами та стандартами використання трудових ресурсів. Оцінювати ефективність праці можливо за допомогою низки показників, які розраховуються на різних управлінських рівнях.

Так, І.Л. Петрова, розглядаючи ринок праці в цілому, формулює системоутворюючі показники: «рівень використання робочого часу (повний та неповний робочий час, співвідношення в межах певного сегменту); співвідношення попиту і пропозиції на послуги праці представників сегменту (виділено три ситуації: попит перевищує пропозицію; пропозиція перевищує попит; ринок праці збалансований); рівень доходів зайнятих у певному сегменті» [1, с. 137-138]. Ми цілком згодні з науковцем у тому, що зазначена система показників суттєво впливає на ефективність праці. Крім того, доцільно розглянути концептуальний підхід Т.О. Погорелової, яка вважає, що «суттєвою особливістю категорії «ефективність праці» є те, що вона характеризує результативність живої праці як діяльності людей, усіх її видів і всієї сукупної праці суспільства, а також усіх її складових; категорія «ефективність праці» має соціальний аспект, який у цивілізованих країнах набуває виключно важливого значення; проблема підвищення ефективності праці полягає в досягненні певної мети з мінімальними затратами праці; останнє виступає однією з економічних закономірностей суспільства, що зумовлена зростаючими потребами громадян у матеріальних і духовних благах, необхідністю їх задоволення в умовах обмеження виробничих ресурсів» [2, с. 17].

Рижих В. і Морозова Н. пов'язують ефективність функціонування ринку праці із структурою зайнятості. Науковці зазначають, що «перспективи розвитку національного ринку праці, а отже, формування ефективної структури зайнятості на територіальному та міжгалузевому рівнях залежать від вибору сценаріїв розвитку національного ринку праці, один з яких передбачає формування моделі, що базується на використанні ресурсних конкурентних переваг, інший – на мобілізації чинників інноваційного розвитку. Вибір першого сценарію розвитку неминуче призведе до підвищення ризиків консервації моделі «дешевої робочої сили», збереження значної частки неконкурентоспроможних робочих місць та неефективного використання трудового потенціалу. Другий сценарій відкриває нові перспективи для економічного зростання, але водночас потребує значних зусиль щодо реструктуризації зайнятості, збільшення частки інноваційних робочих місць у

промисловості, сфері послуг, транспорті та сільському господарстві» [3, с. 91].

Цікавими є дослідження І.А. Маркіної та О.О. Михайлова, в контексті дослідження проблем проблеми якості кадрового потенціалу підприємства, науковці підкреслюють важливість формування ефективної кадрової політики, «яка повинна не лише містити методи і засоби управління кадрами, але і визначати потребу у фахівцях, формувати резерв висококваліфікованих працівників; адже у світовій практиці господарювання, навіть в умовах кризи, власники та менеджери займаються не тільки «переманюванням високопродуктивних фахівців», але і їх продажем («аутстафінгом») та аутсорсингом» [4, с. 73]. Ми підтримуємо точку зору науковців і вважаємо, що кадрова політика є визначальним чинником, що забезпечує підвищення ефективності праці в будь-якому підприємстві.

Більшість науковців схильються до того, що основним показником, який виражає ефективність праці є її продуктивність. На думку І. Танасюк, О. Орленко, «із дослідженням продуктивності праці пов'язані розуміння суті та значущості соціально-економічного прогресу, оцінка ефективності і перспектив розвитку економіки в цілому та економіки підприємства зокрема; рівень і динаміка продуктивності праці наочно показують потенційні можливості підприємства для реалізації соціально-економічних цілей як в найближчому майбутньому, так і у віддаленій перспективі» [5, с. 182]. Також О.М. Орленко підкреслює, що «проблема зростання продуктивності праці завжди займала вагомe місце в умовах будь-якої суспільно-економічної формації; саме з її дослідженням пов'язують розуміння сутності та значущості соціально-економічного прогресу, оцінку ефективності та перспектив розвитку економіки; рівень продуктивності праці слугує яскравим індикатором існуючих та майбутніх перспектив та можливостей підприємства та суспільства» [6, с. 94].

Отже, продуктивність праці не тільки характеризує ефективність використання персоналу підприємства, а й показує загальні результати суспільного розвитку та рейтинг країни у світовому масштабі. Більшість країн з розвинутою ринковою економікою досягли досить високих значень виробництва продукції в розрахунку на одного працівника. Це забезпечило високий рівень ефективності господарської діяльності як окремих підприємств, так і національної економіки в цілому. Разом з тим, такі тенденції мають негативні соціальні наслідки, а саме: у зв'язку з високим рівнем автоматизації виробництва та зростання продуктивності праці суттєво зменшується потреба в персоналі. Таким чином, виникає загроза безробіття. Тому зростання продуктивності праці повинне забезпечувати як економічний, так і соціальний ефект. Для оцінювання ефективності використання персоналу у світовому масштабі доцільно проаналізувати такі показники, як виробництво ВВП за паритетом купівельної спроможності на одну особу та ВВП за паритетом купівельної спроможності на одну людину-годину (рис. 1).

Діагностика даних показників також є актуальною для оцінювання рівня глобалізаційного розвитку країн світу [7]. На рис. 1 представлено європейські країни – лідерами за показниками ефективності використання персоналу. Серед досліджуваних країн перше місце за показником ВВП за ПК на одну людину-годину займає Ірландія (79,48 тис. дол.), на другому місці за цим показником знаходиться Норвегія (77,85 тис. дол.), при цьому, дана країна посідає перше місце

за ВВП за ПКС на одну особу. Крім того, в обох рейтингах лідируючі позиції займають такі країни, як Люксембург, Франція, Нідерланди, Данія, Швейцарія, Швеція, Австрія, Великобританія. Тобто високі показники ефективності праці спостерігаються саме в тих країнах, які володіють прогресивними

інноваційними технологіями, багатогалузевою промисловістю, мають високий ступінь автоматизації виробництва та високі якісні показники персоналу (рівень освіти, кваліфікація, інтелектуальний рівень).

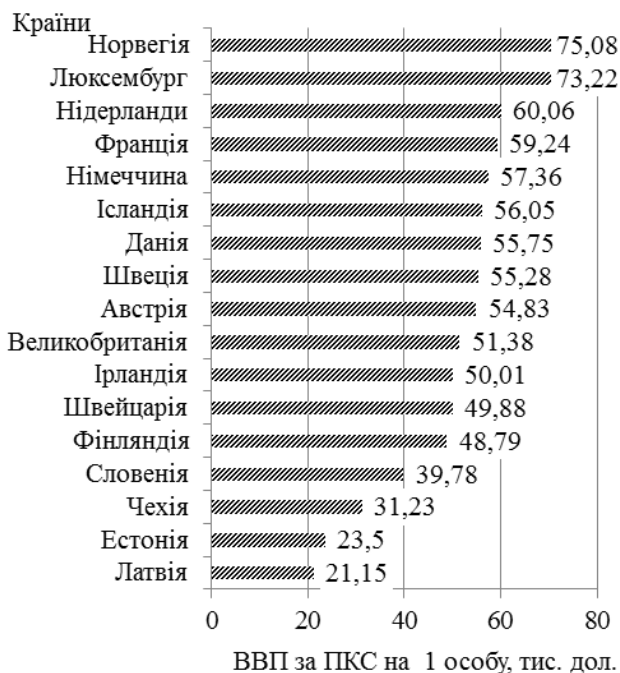
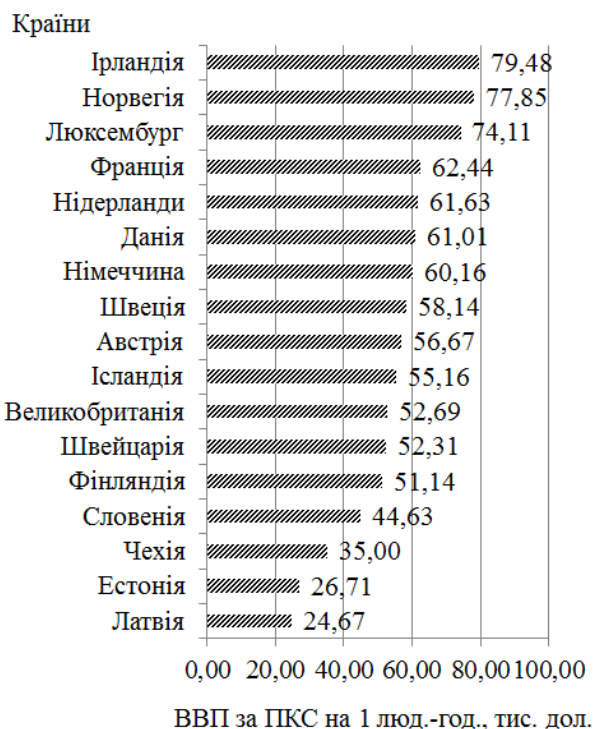


Рис. 1. Показники ефективності праці в розрізі європейських країн – лідерів за ВВП за паритетом купівельної спроможності на одну особу та одну людину-годину, 2019 р.

Джерело: узагальнено автором за [8, 15, 28]

Показник ефективності праці в розрізі країн залежить від галузей, які є визначальними для розрахунку агрегованих показників, зокрема таких, як ВВП. Так, наприклад, високотехнологічні галузі дозволяють забезпечити значне зростання продуктивності праці, відповідно ті сфери, які потребують ручної праці, не забезпечують високих приростів даного показника. Крім того, ефективність праці коливається залежно від розмірів суб'єктів господарювання, які забезпечують створення ВВП: чим більше підприємство, тим можливе вище досягнення показників продуктивності праці за рахунок ефекту масштабу виробництва; якщо в економіці країни присутні дрібні виробники, то і зростання продуктивності праці здебільшого ускладнюється через переважаючі дрібносерійного виробництва. Разом з тим, продукція, виготовлена мануфактурним способом, є більш цінною, і тому розрахунок продуктивності праці шляхом ділення обсягів виробництва у грошовому виразі на чисельність працівників або кількість затраченого часу на виробництво даної продукції матиме високі значення. Отже, порівнювати показники ефективності праці залежно від розміру підприємства доцільно лише у тих випадках, якщо виробляються ідентичні товари.

Значної уваги потребує ефективність праці в сільському господарстві. У даній галузі зайнята значна частка населення у світі, у деяких країнах (здебільшого тих, що розвиваються), цей показник становить понад 90 %. Крім того, зайнятість у сільському господарстві має не лише економічне, а й соціальне значення, оскільки забезпечує роботу сільське населення та сприяє розвитку сільських територій. Разом з тим, можемо побачити суттєве скорочення частки зайнятих у сільському господарстві в останні роки (рис. 2).

Частка, %

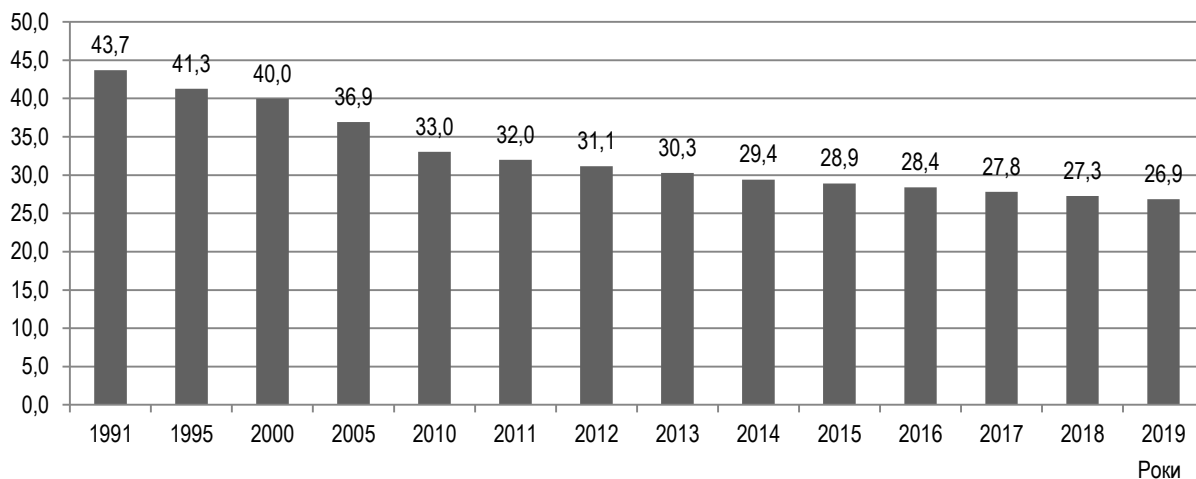


Рис. 2. Частка робітників, зайнятих у сільському господарстві у світі, 1991-2019 рр., %

Джерело: узагальнено автором за [8, 15, 28]

У 2019 р. частка робітників, зайнятих у сільському господарстві в середньому по світу становила 26,9 %, це на 16,8 п.п. менше, ніж у 1991 р. За 18 останніх років спостерігалась стійка тенденція до скорочення даного показника. Ці зміни пов'язані із суттєвим підвищенням рівня механізації та автоматизації в сільському господарстві. Насамперед, скорочення потреби в персоналі можна спостерігати при використанні техніки: широкозахватні сівалки, безпілотні технології,

системи точного внесення та GPS-навігації дозволяють виконувати точніше, оперативніше та ефективніше стандартний набір технологічних операцій у сільському господарстві з меншою потребою в персоналі.

Якщо розглянути європейські країни, які є лідерами за загальними показниками ефективності праці (див. рис. 1), то можна простежити закономірність серед усіх країн зменшення частки зайнятих у сільському господарстві (табл. 1).

Таблиця 1

Показники динаміки частки сільського господарства у країнах Європи, 2014-2019 рр., %

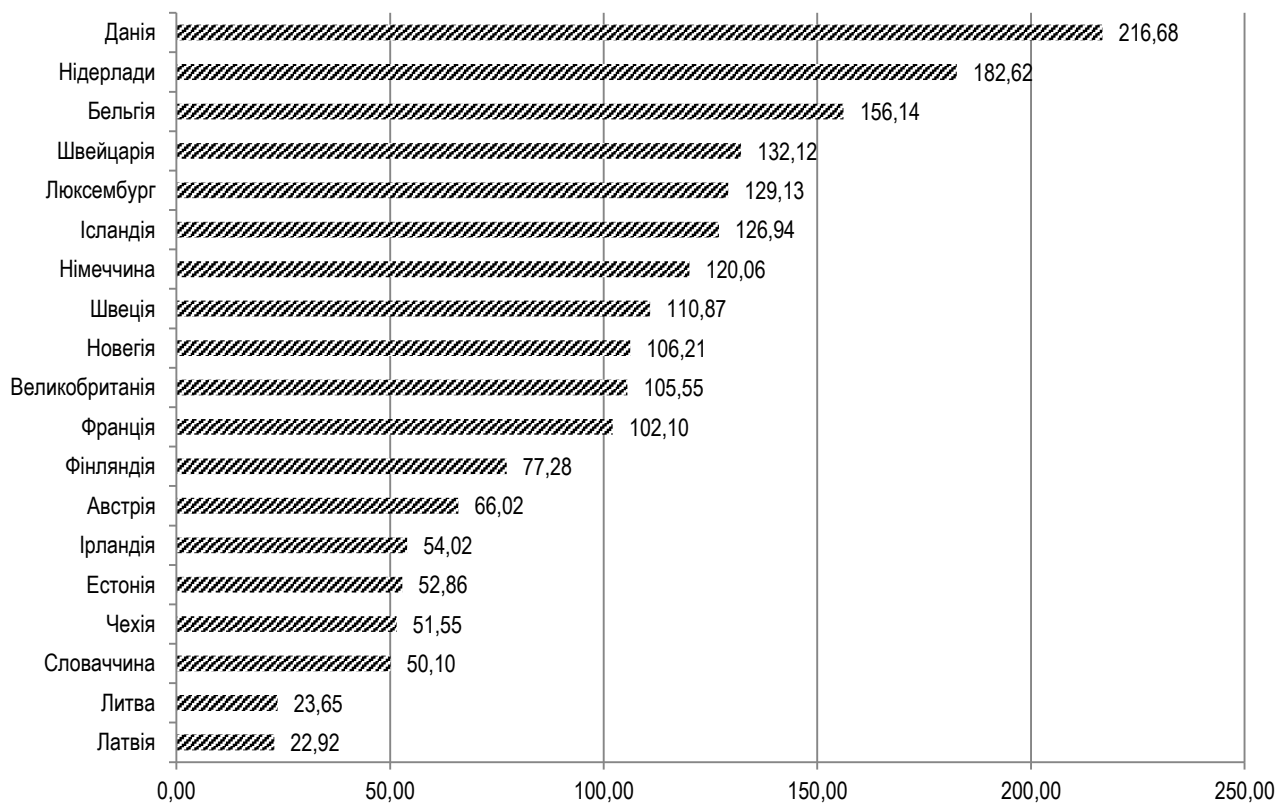
Країни	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2019 р. від 2014, +/-
Данія	2,483	2,497	2,532	2,21	2,243	2,186	-0,297
Нідерланди	2,292	2,32	2,262	2,268	2,098	2,035	-0,257
Бельгія	1,218	1,177	1,251	1,164	0,994	0,961	-0,257
Швейцарія	3,578	3,439	3,362	3,109	3,03	2,949	-0,629
Люксембург	1,426	1,045	1,026	1,389	1,054	1,007	-0,419
Ісландія	4,535	4,239	3,895	3,757	4,03	3,938	-0,597
Німеччина	1,428	1,394	1,308	1,277	1,249	1,21	-0,218
Швеція	1,975	2,037	1,886	1,831	1,699	1,648	-0,327
Норвегія	2,25	2,01	2,09	2,063	2,105	2,055	-0,195
Великобританія	1,255	1,137	1,124	1,159	1,07	1,034	-0,221
Франція	2,845	2,745	2,872	2,629	2,508	2,443	-0,402
Фінляндія	4,256	4,224	3,865	3,763	3,712	3,606	-0,65
Австрія	4,837	4,531	4,348	3,93	3,694	3,581	-1,256
Чехія	2,749	2,925	2,901	2,803	2,802	2,718	-0,031
Естонія	3,858	3,902	3,894	3,526	3,294	3,184	-0,674
Ірландія	5,442	5,337	5,285	5,048	4,77	4,619	-0,823
Словаччина	3,498	3,179	2,887	2,708	2,293	2,184	-1,314
Литва	9,166	9,069	7,976	7,784	7,183	6,873	-2,293
Латвія	7,504	7,939	7,692	6,868	6,972	6,75	-0,754

Джерело: узагальнено автором за [8, 15, 28]

Частка зайнятих у сільському господарстві у європейських країнах, які є лідерами за рівнем ефективності праці, коливається з 0,961 % у Бельгії до 6,873 % у Литві, тобто є зовсім незначною. При цьому, у всіх досліджуваних країнах протягом 2014-2019 рр. спостерігається скорочення даного

показника. Найбільше даний показник скоротився в Словаччині – на 1,314 п.п. та Австрії – на 1,256 п.п. що стосується кількісних значень продуктивності праці у європейських країнах лідерах за ефективністю праці, то найвищою продуктивністю праці у сільському господарстві спостерігається в Данії – 216,68 млн. євро на одного робітника (рис. 3).

Країни



Продуктивність праці в сільському господарстві, тис. євро на 1 робітника

Рис. 3. Продуктивність праці в сільському господарстві у європейських країнах, які є лідерами за ефективністю праці, 2019 р.

Джерело: узагальнено автором за [8, 15, 28]

Високі показники продуктивності праці в сільському господарстві досягнуті також в Нідерландах (182,62 млн. євро/1 робітника) та Бельгії (156,14 млн. євро/1 робітника). Для пострадянських країн, які все ж потрапляють до рейтингу, показники продуктивності праці в рази нижчі: Литва – 23,65 млн. євро/1 робітника, Латвія – 22,92 млн. євро/1 робітника. Розвиток технологій та активне впровадження досягнень науково-технічного прогресу у сільськогосподарську сферу в країнах з розвинутою ринковою економікою прямо пропорційне зростанню продуктивності праці. Разом з тим, потребують уваги показники якості кінцевої продукції. Активне використання прогресивних технологій виробництва сільськогосподарської продукції забезпечує зниження витрат, у тому числі і трудових, що досягається за рахунок надмірної

хімізації, впровадження генної інженерії тощо, при цьому, якісні характеристики кінцевої продукції знижуються.

Характеризуючи ефективність праці в сільському господарстві України, варто зазначити, що частка зайнятих у даній сфері наразі становить 18 %. Це 2937,6 млн. осіб (рис. 4).

Найбільша частка населення України працює у сфері оптової та роздрібною торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 3654,7 млн. осіб, або 22 %. У промисловості зайнято 2426 млн. осіб, або 15 %. Порівняно висока частка українців працює в системі освіти – 1416,5 млн. осіб, або 9 %. В інших сферах зайнято від 1 % до 6 % усього населення. Така структура зайнятості не характерна для європейських країн, у яких більшість населення працюють в промисловості, фінансовій системі, сфері послуг (зокрема інтелектуальних).



Рис. 4. Структура зайнятості населення України за видами економічної діяльності, 2018 р., млн. осіб; %

Джерело: узагальнено автором за [10]

Оцінюючи продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах України, варто зазначити, що вона вдвічі нижча, ніж в Латвії, яка займає останню позицію в рейтингу європейських країн за цим показником та у 20 разів менше, порівняно із Данією, яка є абсолютним лідером і даному рейтингу (рис. 5).

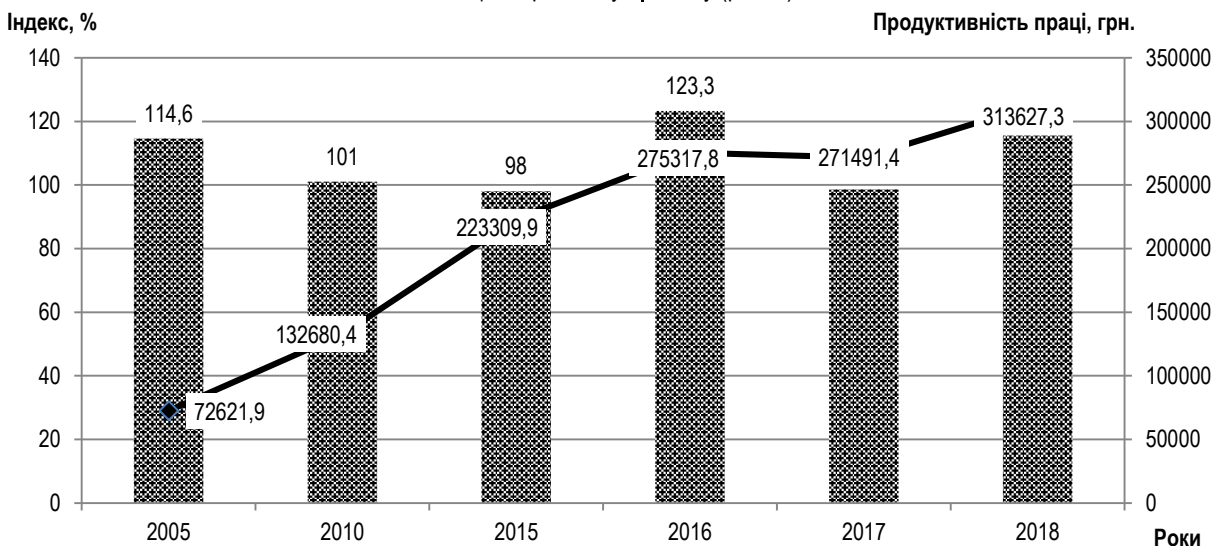


Рис. 5. Продуктивність праці та індекси її зміни в сільськогосподарських підприємствах України, 2005-2018 рр.

Джерело: узагальнено автором за [9]

У 2018 р. продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах України становила 313627 грн, що на да-

ний момент часу складає близько 10 тис. євро на одного робітника. Позитивним є зростання продуктивності праці. Так, порівнюючи 2018 р. із 2005 р. продуктивність праці зросла в 4,3 рази. У 2018 р. порівняно із 2017 р. індекс зростання продуктивності праці становив 115,5 %.

Стратегія підвищення ефективності праці в аграрних підприємствах повинна ґрунтуватись на таких базових аспектах:

– збалансований підхід до нарощування виробництва та продуктивності праці, який полягає у поєднанні економічного, соціального, екологічного ефектів та забезпеченні синергічного розвитку суб'єкта господарювання;

– орієнтація не лише на кількісні показники продуктивності праці, а й на якісні, враховуючи при цьому показники безпеки аграрної продукції;

– інноваційна орієнтація розвитку системи технологій в аграрному підприємстві;

– формування ефективної кадрової політики та узгодженість кадрової стратегії із корпоративною та функціональними стратегіями;

– посилення мотиваційного механізму, забезпечення випереджаючого зростання продуктивності праці, порівняно із темпами зростання матеріальних стимулів;

– стратегічний розвиток кадрового потенціалу, інтелектуалізація праці в аграрному секторі, впровадження стратегії безперервного навчання, підвищення кваліфікації, у тому числі і за кордоном;

– удосконалення кадрової політики на державному рівні, зокрема посилення престижності праці в аграрному секторі, удосконалення нормативів праці, підтримка розвитку сільських територій та відповідної соціальної сфери.

Висновки. Персонал відіграє ключову роль у забезпеченні ефективного розвитку суб'єкта господарювання. Ефективність праці визначається за допомогою низкою показників, які узагальнюють результати функціонування економічної системи та співвідносяться із затратами праці. На державному рівні для співставлення між країнами для оцінювання ефективності праці доцільно розглядати показники ВВП за паритетом купівельної спроможності в розрахунку на одну особу та людино-годину. За цими показниками в Європі лідирують Данія, Ірландія, Норвегія, Люксембург, Нідерланди, Франція.

Ефективність праці в розрізі країн суттєво залежить від галузей, у яких працюють працівники. Для країн-лідерів рейтингу за ефективністю праці характерні низькі частки сільського господарства (менше 6 %). Лідером за продуктивністю праці в сільському господарстві в Європі є Данія (216,68 тис. євро на одного робітника), при цьому, частка сільського господарства в цій країні складає 2,186 %. Продуктивність праці в Україні в середньому в 10 разів менша, ніж у Європі, при цьому, 18 % населення працюють саме в цій сфері. Зростання продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах, яке спостерігається в останні роки, викликане впровадженням інтенсивних технологій та високопродуктивних виробничих потужностей. Основною стратегією підвищення ефективності праці в аграрних підприємствах має бути збалансований підхід до забезпечення економічної, соціальної та екологічної ефективності.

Перспективи досліджень в даному напрямі полягають в обґрунтуванні організаційно-економічного механізму підвищення ефективності використання персоналу в аграрних підприємствах.

Список використаної літератури:

1. Петрова І. Л. Ринок праці: процес сегментації : монографія. Київ : УДПУ, 1996. 178 с.
2. Погорелова Т. О. Аналіз факторів, які впливають на ефективність праці персоналу підприємства. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2016. № 27 (1199). С. 17-21.
3. Рижих В., Морозова Н. Особливості структури зайнятості та проблеми якості трудового потенціалу на вітчизняному ринку праці:аспекти державного регулювання. Державне управління та місцеве самоврядування. 2018. Вип. 3(38). С. 84-92.
4. Маркіна І.А., Михайлов О.О. Формування кадрового потенціалу українських підприємств у сучасних реаліях. Економічний аналіз : зб. наук. праць: Тернопільський національний економічний університет. 2014. Том 17. № 2. С. 69-75.
5. Танасюк І., Орленко О. Основні напрями підвищення продуктивності праці персоналу в сучасних умовах. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2018. № 11. С. 179-196.
6. Орленко О.М. Продуктивність праці як критерій ефективності інноваційної діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету 2011. № 2. Т. 2. С. 91-95.
7. Samoilyk I., Zos-Kior M., Kuksa I., & Storoška M. Methodology for assessing globalisation development of countries. Economic Annals-XXI. 2017. Volume 168, Issue 11-12. pp. 4-8.
8. Eurostat. Database. URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
9. OECD (2019). Productivity-statistics. URL : https://www.oecd-ilibrary.org/employment/data/oecd-productivity-statistics/productivity-and-unit-labour-cost-by-industry-isc-rev-4-edition-2019_13a0f60a-en
10. Worldbank. URL :<https://data.worldbank.org>.
11. Сільське господарство України 2018: Статистичний збірник Відповідальний за вип. Прокопенко О.В. К. Державна служба статистики України. 2019. 235 с.

References:

1. Petrova I. L. (1996) *Rynok pratsi: protses sehmentatsii* [Labor market: the process of segmentation]. UDPU. Kyiv.
2. Pogorelova T.O. (2016) «Analysis of factors that affect the efficiency of the personnel of the enterprise». *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu «Kharkivs'kyj politekhnichnyj instytut»*. no. 27 (1199). pp. 17-21.
3. Ryzhikh V. and Morozova N. (2018) «Features of the structure of employment and the problem of quality of labor potential in the domestic labor market: aspects of state regulation». *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*. Issue 3 (38). pp. 84-92.
4. Markina I. A. and Mikhailov O. O. (2014) «Formation of personnel potential of Ukrainian enterprises in modern realities».

- Ekonomichnyj analiz : zb. nauk. prats'*: Ternopil's'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet; redkol. Volume 17. № 2. pp. 69–75.
5. Tanasyuk I. and Orlenko O. (2018) «The main directions of increasing staff productivity in modern conditions». *Naukovyj visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*. no. 11. pp. 179–196.
6. Orlenko O.M. (2011) Labor productivity as a criterion for the effectiveness of innovative activities of the enterprise. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*. no. 2. Volume. 2. pp. 91-95.
7. Samoilyk Iu., Zos-Kior M., Kuksa I., & Storoška M. (2017) Methodology for assessing globalisation development of countries. *Economic Annals-XXI*. Volume 168, Issue 11-12. pp. 4-8.
8. Eurostat. Database. URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
9. OECD (2019). Productivity-statistics. URL : https://www.oecd-ilibrary.org/employment/data/oecd-productivity-statistics/productivity-and-unit-labour-cost-by-industry-isic-rev-4-edition-2019_13a0f60a-en
10. Worldbank. URL : <https://data.worldbank.org>.
11. Agricultural statistics for 2018. Editor Prokopenko O.V. State Statistics Service of Ukraine. K. 2019. 235 p.

Berezina L.M., Dr, Professor, Poltava State Agrarian Academy (Poltava, Ukraine)

Samoilyk Iu.V., Dr, Professor, Poltava State Agrarian Academy (Poltava, Ukraine)

Bodryi Ya.A., PhD student of economic science, Poltava State Agrarian Academy (Poltava, Ukraine)

Labor efficiency in agricultural enterprises: indicators, trends, increasing strategy.

The article has been further developed the recommendations for increasing labor efficiency in agricultural enterprises. The peculiarities and role of labor in the agricultural sector have been revealed. Various conceptual approaches to assessing labor efficiency, indicators and factors of its provision have been considered. It has been substantiated that labor productivity not only characterizes the efficiency of the enterprise's personnel, but also shows the general results of social development and the country's rating on a global scale.

It has been substantiated that a significant labor productivity increase is positive in terms of economic efficiency; however, such trends have negative social consequences, as the need for staff decreases. To assess the personnel use effectiveness of the worldwide, indicators such as the production of GDP at purchasing power parity per capita and GDP at purchasing power parity per person-hour have been evaluated. Leaders among European countries in terms of labor efficiency have been identified. These include Ireland, Norway, Luxembourg, France, the Netherlands, Denmark, Switzerland, Sweden, Austria and the United Kingdom.

A research of labor efficiency trends in agriculture has been carried out. It has been found that in 2019 the share of workers employed in agriculture on average in the world was 26.9 %, which is 16.8 percentage points less than in 1991. The share of agricultural employment in European countries, which are leaders in the level of labor efficiency, ranges from 0.961 % in Belgium to 6.873 % in Lithuania, the highest labor productivity in agriculture is observed in Denmark – 216.68 million EUR per worker, labor productivity in agricultural enterprises of Ukraine has been twice lower than in Latvia and 20 times lower than in Denmark.

The main strategy to increase labor efficiency in agricultural enterprises should be a balanced approach to ensuring economic, social and environmental efficiency.

Key words: labor efficiency, labor productivity, GDP at purchasing power parity, sectoral structure of employment, agricultural enterprise, strategy to increase labor efficiency.

Дата надходження до редакції: 20.10.2019 р.

НАРОЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ КРАУД-ТЕХНОЛОГІЙ

Бандура Тетяна Іванівна

аспірант

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

ORCID ID: 0000-0001-7183-8714

tanyaband@ukr.net

У статті досліджено світовий досвід використання крауд-технологій. Розглянуто трактування та основний зміст краудсорсингу, краудфандингу та краудінвестингу. Визначено переваги та ризики для усіх учасників краудфандингових платформ. Запропоновано використання крауд-технологій як інструменту нарощення інвестиційного потенціалу Карпатського регіону. Обґрунтовано доцільність розроблення нормативно-правової документації з питань краудфандингу органами законодавчої влади. Доведено необхідність створення краудфандингової платформи Карпатського регіону як комунікативного майданчика між бізнесом і громадою та інформування про її можливості громадянам. Охарактеризовано п'ять режимів регулювання фінансових моделей краудфандингу, які використовуються у світовій економіці. Наголошено на доцільності використання краудінвестингу для залучення іноземних та вітчизняних інвестицій. Запропоновано інформування влади, бізнесу та громади про можливості використання краудсорсингу, краудфандингу, краудінвестингу. Доведено доцільність використання крауд-технологій у економіці Карпатського регіону комплексно (пакетно).

Ключові слова: крауд-технології, краудфандинг, Карпатський регіон, інвестиційний потенціал, інвестиції, фінансові моделі краудфандингу.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.22>

Постановка проблеми. Нерівномірність розвитку прикордонних територій Карпатського регіону зумовлена багатьма факторами. Попри диспропорції у регіоні можливе використання дієвого інструментарію для їх нівелювання. Світовий досвід пропонує інноваційні технології для залучення інвестицій у регіон, які дозволяють створювати нові робочі місця, сприятимуть збільшенню обсягу податкових відрахувань, покращенню показників соціально-економічного розвитку тощо. Беззаперечно, залучення інвестицій сприяє налагодженню зв'язків між регіонами та країнами світу. Співпраця з партнерами-країнами в сфері інвестиційної діяльності продукуватиме гармонійні відносини та подальший розвиток стосунків не тільки на економічному рівні, але й в інших сферах діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Роль крауд-технологій в регіональному розвитку досліджували зарубіжні вчені: Велс Л, Вінт А, Морісет Дж. та вітчизняні науковці: Сухарська Л.В., Зозульов О.В, Кухта К.О., Пастернак О.І. Однак на сьогодні залишається невирішеним питання, яким чином використовувати на практиці крауд-технології, для залучення інвестицій в економіку регіону.

Формування цілей статті. Метою даного дослідження є обґрунтування перспектив використання крауд-технологій як сучасного інструменту нарощення інвестиційного потенціалу Карпатського регіону.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід пропонує сучасні інструменти нарощення інвестиційного потенціалу серед яких крауд-технології, які виконують багато функцій: формують сприятливий інвестиційний клімат та позитивний імідж регіону, дозволяють залучити інвестиційні ресурси не фінансових установ та населення, сприяють комунікації бізнесу, громади та влади.

Крауд-технології дозволяють вирішити ще одну актуальну проблему - подолання рівня недовіри громадян інвестувати у економіку регіону. Зважаючи на те, що більшість лю-

дей усвідомлює свою приналежність до території, де проживає, і відчуває бажання бути причетним до розвитку спільних територій, вони готові вкладати в регіональні проекти та проекти, які територіально близькі і несуть суспільний інтерес, та в подальшому підвищать рівень соціально-економічного розвитку регіону.

Такі види крауд-технологій як краудсорсинг, краудфандинг, краудінвестинг, на думку експертів, є інноваційними фінансовими інструментами у питаннях реалізації місцевих проектів та ініціатив розвитку регіону.

Краудсорсинг передбачає передачу певних виробничих функцій необмеженому колу осіб-добровольців для вирішення суспільно значущих завдань переважно за допомогою сучасних інформаційних технологій [1].

Іншими словами, краудсорсинг- це використання потенціалу певної групи людей для вирішення певних завдань на добровільних засадах.

Лінус Торвальдс вперше використав технології краудсорсингу у створенні операційної системи Linux. Цей проект започаткував напрям у галузі IT, а саме створенні програмного забезпечення Open Source. Обговорення програми Windows 7 в мережі у 2009 р. на стадії її розробки також використовувало крауд-технології. Внаслідок цього обговорення розробники максимально врахували побажання і вимоги користувачів, що випробували операційну систему.

Прикладом краудсорсингу на державному рівні є представлення та обговорення Ісландією конституції на сторінці соціальної мережі Facebook.

Краудсорсинг включає наступні етапи:

- організація (збір, оброблення інформації та конструювання ідей);
- методологія (збір пропозицій до проектів);
- згуртована робота підготовленого персоналу (для отримання консолідованої інформації від незалежних експертів).

Краудсорсинг - це інструмент для генерування ідей у

всіх галузях діяльності.

Крауд-технології використовують не тільки у бізнесі, але і для ефективної комунікації органів управління з громадськістю. Краудсорсинг у регіоні сприятиме залученню мешканців територій до вирішення проблем, які виникають в регіоні (на даній території) шляхом висловлення пропозицій та ідей, застосування власних знань та досвіду.

Краудфандинг – це колективне співробітництво осіб-донорів, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси разом, як правило, через Інтернет для того, щоб підтримати зусилля інших осіб або організацій (реципієнтів) [2].

Іншими словами, краудфандинг – це інноваційний спосіб збору коштів, який не потребує великої кількості витрат. У краудфандингу беруть участь три сторони: автор проекту, спонсор (інвестор) та посередник (краудфандингова платформа). Посередник створює свій ресурс з ціллю організувати зустріч двох сторін на майданчику. Завдання краудфандингової платформи: аналіз проектів; збір коштів; контроль отримання автором коштів від посередника і їх повернення, якщо повна сума не була зібрана.

Вигода платформи: оплата за організацію та супровід процесу збору коштів. Беззаперечно є наявні переваги для автора і спонсора в процесі краудфандингу, але є і ризики для учасників.

Ризики полягають у недобросовісності авторів проекту, шахрайстві, відсутності якісної перевірки бізнес-проектів та визначених правил повернення коштів, які не зібрані в тому обсязі, щоб запустити проект. Краудфандингові платформи, у разі припинення їх роботи, позбавляють автора і спонсора фінансових розрахунків за схемою, укладеною трьома сторонами.

Найсуттєвішою проблемою є відсутність законодавчої бази для реалізації даних технологій в Україні. Внаслідок цього, існуючі платформи змушені будувати певні юридичні моделі в рамках загальних норм законодавства, що спричиняє значні витрати та «хитке» правове становище. Діяльність краудфандингових майданчиків можна підпорядковувати під поняття реалізації «фінансових послуг», а можна і трактувати як «інші послуги». Через відсутності чіткого законодавства у цій сфері, велика кількість проектів, через сумніви авторів реалізовується через відповідні платформи інших країн, де краудфандингова діяльність описана в нормативно-правових документах.

Для стимулювання розвитку краудфандингу у Карпатському регіоні необхідне створення нормативно-правової бази, яка буде регламентувати взаємодію учасників та вирішення спорів краудфандингового процесу. Держава повинна створити умови розвитку для краудфандингу, належно опрацювати та викласти у нормативно-правовому акті процедуру організації та регулювання краудфандингових платформ. Слід врахувати, що правове регулювання повинно стимулювати і підтримувати платформи, і не створювати перешкоди чи обмеження для їх функціонування. Влада повинно всіляко підтримувати створення та діяльність краудфандингових платформ, як інструменту залучення інвестицій в умовах невизначеності чи кризи. Як показує досвід країни в умовах пандемії 2020 року, потрібно переорієнтувати бізнес в режим онлайн, і інвестиційний ринок також повинен відкрити перед собою таку можливість.

Прийняття закону про краудфандинг з трактуванням

визначення категорії та з роз'ясненням усіх зобов'язань сторін-учасників процесу буде першим етапом. Наступним має бути популяризація та сприяння створенню краудфандингових платформ.

Краудінвестинг – форма інвестування, аналогічна краудфандингу, але має свої відмінності. Краудінвестинг дозволяє інвестору очікувати відносно високих доходів, у разі успіху обраної компанії, але з розумінням можливих високих ризиків [3].

Стартував краудінвестинг, як самостійна концепція тільки в 2012 році, чому сприяв підписаний президентом США Б. Обамою JOBS Act, який дозволив займатися інвестиціями не тільки кваліфікованим інвесторам, але й звичайним жителям США. У травні 2016 року нарешті набрала чинності глава 3 Jumpstart Our Business Startups Act (JOBS Act), яка усунула бар'єри для краудінвестингу [4].

В Україні крауд-технології тільки починають розвиватись. Найвідомішою краудфандинговою платформою є Спільнокошт. На цьому майданчику можна знайти фінансування для соціальних, мистецьких проектів, винаходів.

У Карпатському регіоні Львівською Політехнікою у 2019 р. було засновано майданчик StartEra, інноваційну краудфандингову платформу для розміщення і просування творчих, соціальних і технологічних проектів, а також громадських ініціатив за фінансової підтримки з боку тих, хто вболіває за розвиток і реалізацію інновацій в Україні.

Слід зазначити, що є велика відмінність платформ, які працюють з соціальними та мистецькими ініціативами від тих, які допомагають реалізовувати бізнес-проекти. Якщо в Україні з'явилися майданчики, що допомагають реалізувати благодійні та соціальні проекти, то майданчика суто для бізнесу ще немає, через ризики та нерозвиненість краудфандингу, відсутність законодавчої бази. Тому, вбачаємо доцільність розроблення краудфандингових та краудінвестингових платформ з брендом Карпатського регіону та з ціллю залучити інвесторів до співпраці з бізнес-проектами та ініціативами в регіоні. Такі ресурси повинні бути двомовними (українська та англійська) з метою зацікавлення іноземних інвесторів.

Практична реалізація краудфандингу здійснюється шляхом створення

спеціальної інтернет-платформи. Найуспішнішою краудфандинговою платформою була Kickstarter, заснована у 2009 р. в США. Завдяки платформі було профінансовано понад 39 тис. проектів. 3,9 млн. чоловік отримали 579 млн USD. На сьогодні в розвинених країнах працює багато платформ, де мешканці регіону фінансують усі сфери: від благодійності до стартапів. США є лідером з краудфандингу – 344 платформи, наступне місце посідає Великобританія – 87, а третє місце Франція – 53.

Крауд-технології є цікавими для використання «пакетно», тобто: краудсорсинг дає можливість отримати думку жителів, їх пропозиції та можливі шляхи усунення недоліків чи шляхи покращення ситуації на певній території, а отримані згенеровані ідеї можливо втілити за рахунок краудфандингових та краудінвестингових платформ з залученням фінансування зацікавлених сторін. За кордоном безліч проектів отримують фінансування таким шляхом і успішно реалізуються. Найбільшою проблемою на теперішній час є домовленість (співпраця) громади та представників місцевої влади та взаєморозуміння наявних проблем.

За кордоном та і в Україні є велика кількість людей та організацій готові фінансувати цікаві проекти, спрямовані на економічний розвиток територій. Проблемою є пошук об'єктів вкладень, тобто зустріч попиту з пропозицією у зручному форматі. Краудфандингові та краудінвестингові платформи є цікавим майданчиком пошуку для обидвох сторін.

Прикладом реалізації місцевими громадами ініціатив за допомогою краудфандингу є європейська платформа *Sraceshive*, яка спеціалізується на пошуку фінансування місцевими громадами проектів. Краудфандинг є одним з ефективних інструментів не тільки залучення фінансування мешканцями столиці Великобританії, а й об'єднання досвіду та знань населення, зацікавленого у реалізації місцевих проектів.

Перевагою краудфандингу є відсутність обмежень щодо залучення коштів та кількість учасників. Навіть невеликі вкладення є важливими, а учасники отримують задоволення від участі в вирішенні проблем регіону чи території, на якій проживають. Також, краудфандинг дозволяє одночасно фінансувати кілька проектів, які реалізуються в регіоні, і не виключає можливості отримання прибутку, чим, власне, є цікавий населенню інвестувати власні заощадження з мінімальними ризиками. В силу нестабільної політичної ситуації та недовіри до фінансових установ, яка склалась в країні, краудфандинг дасть можливість жителям регіону вкладати власні кошти і отримувати прибутки.

International Organization of Securities Commissions (IOSCO) стверджує, що зараз у світі можна виокремити п'ять режимів, які мають мету регулювання фінансових моделей краудфандингу у країнах: нерегульованість краудфандингу; регулювання через посередника; регулювання через банківську систему; регулювання згідно американської моделі; заборона.

Нерегульованість краудфандингу присутня в країнах, які не мають розвинутого кредитного ринку; відсутність визначення послуг, які надаються інвесторам та малий інвестиційний ринок (Туніс).

Регулювання через посередника, здебільшого, відбувається у країнах, де існує система реєстрації краудфандингових платформ, ліцензування, правила діяльності тощо.

Регулювання через банківську систему присутня в країнах, де краудфандингові платформи класифікуються як банківські установи, з функцією кредитного посередника, тому і регулюються банківською системою. Краудфандингові платформи повинні отримати ліцензію на банківську діяльність (Німеччина, Франція).

Американська модель пропонує, щоб кожна платформа була зареєстрована в Комісії з цінних паперів та на фондових біржах (SEC). Фінансова операція отримання коштів через краудфандингову платформу має реєструватись в SEC.

В Україні не розглядається жодний з режимів регулювання фінансових моделей краудфандингу. Краудфандингова діяльність потребує відповідного регулювання з метою уникнення випадків шахрайства, непорозумінь, некоректних дій учасників процесу. В зв'язку з тим, що ринок краудфандингу лише починає розвиватись у нашій країні, законодавство повинно уникати встановлення жорстких вимог, але одночасно надавати гарантії для усіх сторін-учасників краудфандингу. Відсутність законодавчих норм на сьогодні не повинна обмежувати його розвиток і потенційні можливості для регіонів та країни.

Початковим етапом відповідного регулювання фінансових моделей краудфандингу є розроблення і впровадження в дію відповідного закону та створення державної краудфандингової платформи з акцентом на регіони з врахуванням децентралізованих процесів, які відбуваються в країні.

Це стане початком фінансового оздоровлення регіонів; залучення громадськості до вирішення соціально значущих завдань на території регіону; реалізації програм розвитку; підвищення ефективності діалогу влади, бізнесу та громади.

Крауд-технології, на думку експертів, є інноваційними фінансовими інструментами у питаннях реалізації місцевих проектів та ініціатив розвитку регіону.

Вимогою сучасних реалій є розробка дієвого механізму управління інвестиційними можливостями регіону, який повинен передбачати визначення пріоритетних напрямів інвестиційних вкладень з урахуванням економічних особливостей регіону. Одним з напрямів якого, повинно стати широке застосування крауд-технології, як інструменту залучення інвестицій у регіон, як внутрішніх так і зовнішніх.

Суспільство майбутнього орієнтоване на імплементацію нових успішних соціально-орієнтованих бізнес моделей. Трансформація економіки відбувається постійно, зважаючи на світові кризи, зміну мислення соціуму та розвиток. Просвітницька діяльність передбачає інформування та ознайомлення з інноваційними продуктами та технологіями для формування та закладення мислення соціуму, яке зможе вийти за межі уявлень і спроєкувати нові можливості для розвитку економіки та суспільства в цілому.

Висновки. Отже крауд-технології є дієвим інструментом нарощення інвестиційного потенціалу Карпатського регіону. Створення крауд-фандингової платформи Карпатського регіону дозволить залучати бізнес та громаду до участі у інвестиційному процесі регіону. Для успішного функціонування таких платформ необхідна розробка нормативно-правових актів, які регулюватимуть функції крауд-фандингових платформ та вирішення спорів, які можуть виникати.

Список використаної літератури:

1. Wells L., Wint A. *Marketing a country : promotion as a tool for attracting foreign investment (revised edition)*. Washington, D.C., 2000. 192 p. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/884891468763824660/Marketing-a-country-promotion-as-a-tool-for-attracting-foreign-investment-revised-edition>
2. Morisset, J. *Does a country need a promotion agency to attract foreign direct investment: a small analytical model applied to 58 countries*. Washington, D.C., 2003. 26 p. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/977191468739488998/Does-a-country-need-a-promotion-agency-to-attract-foreign-direct-investment-a-small-analytical-model-applied-to-58-countries>

3. Краудінвестинг або краудфандинг: чи є перспективи розвитку в Україні?: сайт. URL: <http://nardepjournal.com/article/2013/95/KRAUDINVESTING-ABO KRAUDFANDING-ChI-E-PERSPEKTIVI-ROZVITKU-V-UKRAINI>
4. Краудфандинг. Історія законодавчого підкріплення у США.: сайт. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/12/89.pdf>
5. Сухарська Л. В. Аналіз стану фінансового забезпечення розвитку об'єднаних територіальних громад в сучасній Україні. *Державне управління: теорія та практика*. 2017. № 1. С. 92–101.
6. Pasternak O., Bandura T. Marketing of rural territories in the border areas of Ukraine: nature, peculiarities and practical recommendations. *Agricultural Economics and Rural Development*. 2017. №2. P.185-195.

References:

1. Wells, L., Wint, A. (2000). *Marketing a country : promotion as a tool for attracting foreign investment (revised edition)*. Foreign investment advisory service occasional paper ; no. FIAS 13 Washington, D.C. : World Bank Group. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/884891468763824660/Marketing-a-country-promotion-as-a-tool-for-attracting-foreign-investment-revised-edition>
2. Morisset, J. (2003). *Does a country need a promotion agency to attract foreign direct investment: a small analytical model applied to 58 countries*. Policy, Research working paper series ; no. WPS 3028 Washington, D.C. : World Bank Group. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/977191468739488998/Does-a-country-need-a-promotion-agency-to-attract-foreign-direct-investment-a-small-analytical-model-applied-to-58-countries>
3. Kraudinvestynh abo kraudfandynh: chy ye perspektivyv rozvytku v Ukrayini? [Crowdinvesting or crowdfunding: are there the development perspectives for Ukraine?] (2013). URL: <http://nardepjournal.com/article/2013/95/KRAUDINVESTING-ABO KRAUDFANDING-ChI-E-PERSPEKTIVI-ROZVITKU-V-UKRAINI>
4. Kraudfandynh. Istoriya zakonodavchoho pidkroplennya u SSHA [Crowdfunding. History of the legal framework in the US] (2014). URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/12/89.pdf>
5. Suharska L. V. (2017). Analiz stanu finansovoho zabezpechennya rozvytku obyednanyh terytorialnyh hromad v suchasniy Ukrayini [Analysis of the condition of financial maintenance of the territorial communities' development in modern Ukraine]. *Derzhavne upravlinnya: teoriya ta praktyka – Public governance: theory and practice*, 1, 92–101.
6. Pasternak, O., Bandura T. (2017). Marketing of rural territories in the border areas of Ukraine: nature, peculiarities and practical recommendations. *Agricultural Economics and Rural Development*, 2, 185-195.

Bandura Tetyana, PhD student, SI "The Institute of Regional Research Named after M.I. Dolishiny of the NAS of Ukraine" (Lviv, Ukraine)

Improving the investment capacity of the Carpathian region through the use of crowd-technologies

The paper researches the global experience of the use of crowd-technologies. The interpretation and main content of crowdsourcing, crowdfunding, and crowdinvesting are outlined. The advantages and risks for all participants of the crowdfunding platforms are determined. The use of crowd-technologies as a tool to increase the investment capacity of the Carpathian region is suggested. The reasonability of developing the regulative documents on crowdfunding by legislative authorities is explained. The need to create the crowd-funding platform of the Carpathian region as a communicative ground for businesses and communities and to raise public awareness about its capacities is proven. Five regimes of crowdfunding model regulation used worldwide are characterized. The reasonability of the use of crowdinvesting to attract foreign and domestic investment is emphasized. The practical use of crowdsourcing at the regional level is displayed on the example of best global practices. The advantages obtained by a community by communication with authorities through the use of crowdsourcing are outlined. The informing of authorities, business, and community on the opportunities to use crowdsourcing, crowdfunding, and crowdinvesting are suggested. The reasonability of the use of crowd-technologies in the economy of the Carpathian region complexly (in a package) is proven. The use of crowd-technologies is substantiated to be the innovative instrument of investment attraction and investment capacity increase in the Carpathian region.

Key words: crowd-technologies, crowdfunding, Carpathian region, investment capacity, investment, crowdfunding financial models

Дата надходження до редакції: 26.10.2019 р.

ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ І ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕННОСТІ У КОНТЕКСТІ ОНОВЛЕННЯ КОНТЕНТУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Барибіна Яніна Олександрівна

кандидат економічних наук

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (м. Полтава, Україна)

ORCID ID 0000-0001-8139-9081

barybinaya@ukr.net

Шимановська-Діанич Людмила Михайлівна

доктор економічних наук

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (м. Полтава, Україна)

ORCID ID: 0000-0001-6499-0953

ludad5846@gmail.com

У статті розглянуто особливості формування інформаційного забезпечення щодо розробки стратегічних рішень та вибору стратегії в умовах невизначеності і турбулентності зовнішнього середовища. Запропоновано і розглянуто чотири рівні невизначеності. Надано характеристику основних видів стратегій відповідно до рівнів невизначеності. Встановлено, що сучасна ситуація вимагає переосмислення часового горизонту прийняття стратегічних рішень, зміни підходів до формування бізнес-стратегій, які були прийнятними в умовах стабільного зростання ринку, але в умовах турбулентності та невизначеності не працюють, зміни інформаційного контенту прийняття рішень.

Ключові слова: стратегія, стратегічне рішення, невизначеність, інформаційне забезпечення, стратегічні ризики

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.23>

Постановка проблеми. Динаміка змін зовнішнього оточення підприємства ускладнюють його стратегічне бачення та створюють додаткові компоненти невизначеності, що загалом набувають форми турбулентності. Стратегічне управління вимагає виваженого прийняття стратегічних рішень, яке повинно враховувати наслідки розроблених планів і надавати можливості щодо розробки тактичних дій виходячи із змін оточення підприємства. За таких умов, перед менеджерами вищої ланки управління постає завдання формування нових підходів щодо прийняття управлінських рішень, зокрема, стратегічних в умовах невизначеності на ґрунті використання відповідного інформаційного забезпечення.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Теоретичні та методологічні засади розробки та впровадження механізмів щодо підготовки, прийняття та реалізації управлінських рішень в підприємницьких структурах представлені в працях низки вітчизняних і зарубіжних учених: П. Друкера, Р. Вейль, Р. Саймона, Т. Акоффа, М. Мескона, Т. Клебанової, Р. Фатхутдінова, Л. Гончарової, Г. Осовської, І. Шоробури та інших.

Крім того, у наукових працях багатьох вчених представлено результати дослідження підходів до моделювання процесів прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику, зокрема, в працях В. Вітлінського, В. Гранатурова, В. Жук, О. Альгіна, Є. Вентцель, Е. Вілчас, С. Наконечного, В. Ковальова, В. Соколова, В. Василенко, Т. Світличної, М. Шигун, С. Хендріксена, І. Балабанова, О. Омара, С. Клименко, Р. Трухаєв, П. Верченко та інші.

Проте, вкрай фрагментарно представлено результати досліджень питань щодо інформаційного забезпечення процесу прийняття стратегічних рішень, зокрема, в умовах невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища, що і зумовило необхідність більш глибокого вивчення даного питання та визначило мету і завдання написання статті.

Мета статті полягає у теоретичному дослідженні процесу прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища і розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення практичного інструментарію та інформаційного забезпечення даного процесу.

Викладення основного матеріалу. За прогнозами МВФ, очікується падіння світової економіки на 3%. Україна традиційно є більш вразливою до економічних викликів і ВВП може впасти на 4-8% у порівнянні з 2019 роком. Прогнозоване падіння економіки України є наслідком глобальних економічних викликів: несприятлива ситуація на важливих для України сировинних ринках, закриття товарних ринків для українських експортерів, зміна глобальних виробничих ланцюгів. У підсумку, за прогнозами НБУ, Україна у 2020 році може зіткнутися з падінням експорту (-10%), імпорту (-14.5%), розширенням дефіциту бюджету (8% ВВП) і зростанням рівня безробіття (до 9.5%).

Крім того, несприятливою є і ситуація з пандемією, адже економічна рецесія не закінчиться разом з тимчасовим припиненням поширення вірусу. Очікується, що падіння може тривати впродовж року [2]. Ситуація з розповсюдженням пандемії вплинула чи не на кожного суб'єкта господарювання і суттєво змінила часовий горизонт прийняття управлінських рішень, тобто терміни можливого формування прогнозів щодо вибору типу, виду і напрямку виробництва, ціни, заробітної платні та розподілу доходів.

Відтак, поняття стратегічного управління національною економікою, галуззю, підприємством, яке залежить від виважених стратегічних рішень зазнало суттєвих змін і, без перебільшення, можна сказати, що для вчених економістів та управлінців постає завдання пошуку та формування нової управлінської парадигми в умовах турбулентності та невизначеності, яка б базувалась на знаннях, інформації та комунікації (цифрових комунікаціях).

Турбулентність або стан невизначеності все частіше проявляються на різних ринках господарювання і причинами виникнення таких станів є розвиток технологій, вибухові інновації, періоди рецесії, які доповнюються новими викликами, зокрема, такими як пандемія або Brexit.

Швидкість реакції бізнесу на зовнішні зміни та якість прийняття стратегічних управлінських рішень впливають на його стійкість та визначають ефективність його функціонування. За цих умов, одним із ключових завдань менеджменту стає адаптація внутрішніх процесів, у тому числі і процесу стратегування діяльності підприємства в умовах невизначеності.

Управлінське рішення - це формалізований на альтернативних засадах метод менеджменту, за допомогою якого керуюча підсистема системи управління підприємства отримує можливість безпосереднього впливу на керовану підсистему [2]. Управлінське рішення формується при виборі альтернативи і є відображенням результатів управлінської діяльності та, певною мірою, її підсумком. Воно є результатом обдумувань дій і намірів, висновків, міркувань, обговорень тощо, спрямованих на реалізацію цілей управління відповідно до визначення, яке наводиться в «Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера», а саме: рішення - це висновок за результатами всебічного аналізу розвитку та прогнозування тієї чи іншої ситуації.

Н. Краснокутська зауважує, що управлінське рішення - це результат альтернативної формалізації економічних, технологічних, соціально-психологічних та адміністративних методів менеджменту [4]. Стратегічні рішення є різновидом управлінських рішень і пов'язані з рішеннями, що мають значення для підприємства у цілому: його позиції щодо конкурентів, споживачів, товарів, ринків, макросередовища тощо [5].

Формування будь-яких управлінських рішень, зокрема, стратегічних, передбачає використання відповідного інформаційного забезпечення та дієвих аналітичних методів, що дозволяє менеджерам сформувати, з високим рівнем точності, прогноз розвитку галузі та надати необхідну інформацію для прийняття рішень щодо вибору стратегічного напрямку розвитку підприємства. Крім того, з позицій системного підходу підприємство є відкритою системою, і управлінські рішення в процесі управління підприємством приймаються на ґрунті аналізу інформації як об'єкта системи комунікацій, що надходить з внутрішнього та зовнішнього середовища. Враховуючи, що нині підприємства функціонують в мінливих, флуктуаційних умовах, одним з важливих завдань є формування інформаційно-комунікаційних потоків для забезпечення та підвищення ефективності системи управління підприємства в умовах невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища та емерджентності економіки [1].

Нині інформаційно-комунікаційні потоки підприємства утворюють організовану систему, яка включає в себе різноманітні технічні, технологічні, віртуальні, інтелектуальні та інші елементи і в роботі з ними задіяна значна кількість працівників [1]. Як зазначає І. Якубенко на підприємстві завжди відбувається обмін інформацією, яка циркулює між різними ланками управління та значно покращує передачу інформації, внаслідок чого підвищується оперативність і адаптивність діяльності підприємства [8].

Поділяючи думку С. Капустник [3], вважаємо, що забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання безпосередньо пов'язане з розробкою і реалізацією стратегічних управлінських рішень, які характеризуються найбільшим рівнем невизначеності через довгостроковий часовий інтервал і суттєвий вплив наслідків на мету функціонування підприємства. Основними завданнями управління у таких випадках є зменшення імовірності виникнення несприятливих подій та уникнення негативних наслідків і ризиків, зокрема, стратегічних.

Варто зазначити, що науковці В. Черкасова і А. Батенкова, досліджуючи ризик зі стратегічної точки зору, надають змістовне визначення поняттю «стратегічний ризик», що складається з 3-х аспектів [7, с. 67]

1) під стратегічними розуміються ризики, що пов'язані з розробкою неправильних, неадекватних по відношенню до навколишнього середовища планів і моделей поведінки фірми;

2) до стратегічних належать ризики, які пов'язані з настанням певних зовнішніх подій, що зробляють неможливим реалізацію обраної стратегії, зумовлюють необхідність її модифікації або зміни;

3) стратегічні ризики обумовлені помилками в реалізації стратегії навіть за умов, якщо сама стратегія розроблена адекватно, а зовнішні умови є стабільними.

З цього визначення можна зробити висновок, що на передній план виступає, як раніше було нами зазначено, часовий горизонт прийняття рішень. Сучасна ситуація вимагає переосмислення часового горизонту прийняття стратегічних рішень, зміни підходів до формування бізнес-стратегій, які були прийнятними в умовах стабільного зростання ринку, але в умовах турбулентності та невизначеності не працюють, змін інформаційного контенту прийняття рішень.

Необхідність перегляду горизонту прийняття рішень підкріплюється моделлю А. Савченко та М. Домбровського, яка будується на основі відображення на площині поточного стану підприємства його перспективного стану і відтворює ідеальні уявлення про результати діяльності підприємства, визначені у стратегічному баченні його розвитку [6].

Узагальнюючи думки попередніх авторів, зазначимо, що існує об'єктивна необхідність формування методичного підходу до розробки стратегічних рішень на основі актуальної інформації щодо вибору стратегії підприємства залежно від рівня невизначеності.

Невизначеність, на нашу думку, можна розподілити на 4 рівні:

- 1 рівень - достатньо точно прогнозоване майбутнє;
- 2 рівень – альтернативні варіанти майбутнього;
- 3 рівень – діапазон можливих варіантів майбутнього;
- 4 рівень – повна невизначеність.

Зупинимось більш детально на визначенні інформації яка необхідна для прийняття рішень щодо вибору стратегії (табл. 1) відповідно до кожного із представлених рівнів невизначеності.

1 рівень - достатньо точно прогнозоване майбутнє.

На цьому рівні залишкова невизначеність не відіграє важливої ролі в ухваленні стратегічних рішень. Менеджерам достатньо розробити один прогноз, який має необхідний ступінь точності і стане базою для корпоративної стратегії. Для його складання використовується стандартний набір ме-

тоді і інформації: дослідження ринку, аналіз діяльності конкурентів (у першу чергу, структури їх витрат і стану виробничих потужностей), вивчення ланцюга створення вартості, модель п'яти сил Майкла Портера і т.інше. Модель дисконтованого грошового потоку, побудована на основі цього прогнозу, може потім застосовуватися для оцінки альтернативних варіантів можливих стратегій.

2 рівень - альтернативні варіанти майбутнього.

У цьому випадку майбутнє описується, як один з низки відосблених сценаріїв. Аналітичні методи не в змозі виявити, який з них буде втілений в життя, але допомагають визначити ймовірність реалізації того чи іншого варіанту. Найголовніше полягає в тому, що деякі (якщо не всі) елементи стратегії можуть змінитись, якщо результат буде передбачуваним.

У цьому випадку менеджерам необхідно розробити декілька відокремлених сценаріїв, кожен з яких має ґрунтуватися на тому чи іншому варіанті розвитку подій, пов'язаних з ключовими факторами залишкової невизначеності. Для оцінки різних сценаріїв можуть знадобитися різні моделі, які передбачають виконання конкретних завдань:

збір інформації, що сприяє встановленню ступеня ймовірності того чи іншого результату;

вибір відповідних моделей і визначення ймовірностей, при цьому не забороняється використовувати класичну схему аналізу для оцінки ризику і прибутковості, властивих потенційним альтернативним стратегіям;

вивчення напрямів за якими піде розвиток галузі в різних випадках, - це дозволить зрозуміти, які ринкові сигнали потрібно відстежувати особливо ретельно.

3 рівень - діапазон можливих варіантів майбутнього.

На третьому рівні можна виявити діапазон можливих варіантів майбутнього. Він визначається кількома ключовими змінними, однак реальний результат може знаходитися в будь-якій точці цього діапазону. Відокремлених сценаріїв вже не існує, і при цьому, як і в умовах другого рівня, деякі (або всі) елементи стратегії можуть змінитись, за умови, що результат передбачуваний. З невизначеністю третього рівня часто зустрічаються компанії, які діють в нових галузях або виходять на нові регіональні ринки.

На третьому рівні невизначеності необхідно:

провести аналіз, аналогічний тому, що використовується на другому рівні;

виявити низку сценаріїв, що описують альтернативні варіанти майбутнього;

відстежити ринкові сигнали, які вказують, в напрямку якого з цих варіантів йде розвиток.

Зауважимо, що розробити чіткі змістовні сценарії на даному рівні невизначеності досить складно. «Природні» дискретні сценарії, які описують дві крайні точки діапазону, створити неважко, але вони не часто застосовуються для вибору конкретного стратегічного рішення. Пошук же відправних точок всередині діапазону, які стануть основою для розгортання альтернативних сценаріїв, - це справжнє мистецтво. Для цього існують загальні правила:

по-перше, слід обмежити число прийнятих до розробки сценаріїв, оскільки складність «жонглювання» більш ніж чотирма-п'ятьма варіантами ускладнює прийняття рішень;

по-друге, необхідно уникати створення зайвих сценаріїв, чий вплив на вибір стратегії не є єдиним у своєму роді;

по-третьє, потрібно скласти комплекс сценаріїв, що дає досить ймовірний спектр результатів (тобто не обов'язково прагнути до опису всього діапазону). Така сукупність варіантів дозволить менеджерам оцінити ступінь стійкості діючих стратегій, виявити серед учасників ринку кандидатів в переможці та аутсайдерів, визначити ризик реалізації стратегії, націленої на збереження статус-кво.

4 рівень - повна непередбачуваність.

На четвертому рівні невизначеність настільки багатовимірною, що будь-які характеристики відповідного середовища практично не піддаються прогнозуванню. Не можна визначити ні відокремлені сценарії, ні діапазон можливих результатів, ні ті змінні, від яких залежить майбутнє (а іноді навіть виявити їх неможливо). Ситуації невизначеності четвертого рівня виникають не часто і з часом зміцнюються в бік однієї з трьох перших, проте, вони існують.

Ситуаційний аналіз на четвертому рівні носить переважно якісний, а не кількісний характер. Разом з тим, необхідно уникати інтуїтивного підходу, який вчені іноді пропонують на противагу раціональному. Навпаки, менеджери повинні систематизувати як відомі їм дані, так і ті, які в принципі можна отримати. Навіть якщо аналіз сукупної інформації не дозволить дати змістовний прогноз можливих (не кажучи вже про ймовірні) варіантів, менеджери все ж складуть загальне уявлення про майбутнє. Вони зможуть виявити певну підмножину змінних, що визначають основний напрям розвитку ринку, а також деякі індикатори, здатні сигналізувати про позитивні або негативні зміни цих змінних.

Керуючись такими індикаторами, менеджери будуть відслідковувати еволюцію ринку та модифікувати існуючу стратегію в міру надходження додаткової інформації. Крім того, вони зможуть визначити тенденції подальшого розвитку ринку за допомогою таких дій: вивчення історії ринків в умовах невизначеності четвертого рівня, виявлення ключових характеристик переможців і аутсайдерів в подібних ситуаціях, уточнення особливостей стратегій які вони застосовують. В кінцевому результаті, незважаючи на те, що кількісний вимір ризику і прибутковості, які характерні для різних варіантів стратегії, менеджерам не завжди вдається здійснити, вони все ж таки повинні скласти загальне уявлення про те, якій інформації можна довіряти в процесі прийняття стратегічних рішень. Реалістичність цього подання може оцінюватися за допомогою випереджальних ринкових індикаторів і аналізу аналогічних ситуацій.

Більш повна характеристика стратегічних рішень та стратегій відповідно до рівня невизначеності представлена в таблиці 1.

Види стратегій відповідно до рівня невизначеності

Рівень невизначеності	Пропоновані види стратегій
Достатньо точно прогнозоване майбутнє	<i>адаптивна стратегія</i> - у цьому випадку метою аналізу є складання прогнозу майбутнього стану галузі, а стратегічні рішення складаються у виборі ринкових сегментів і засобів конкурентної боротьби. Якщо аналіз проведений досить ретельно, побудована на його основі стратегія складається з серії «безпрограшних ходів»; <i>стратегія формування</i> - однак вибір даної стратегії пов'язують з певним ризиком. Компанія, яка взяла на озброєння дану стратегію з метою докорінної зміни усталеної галузевої структури і поведінки учасників ринку, збільшує тим самим (як для себе, так і для своїх конкурентів) залишкову невизначеність ринку - в іншому випадку він залишився б передбачуваним.
Альтернативні варіанти майбутнього	<i>стратегія формування</i> - в умовах другого рівня стратегія формування націлена на те, щоб збільшити ймовірність розвитку галузі за сприятливим для конкретної компанії сценарієм (використовуючи стратегію формування при наявності першого рівня невизначеності, компанії намагаються підвищити цей рівень. Навпаки, при існуванні другого, третього або четвертого рівня невизначеності вони (за допомогою все тієї ж стратегії) прагнуть знизити його, створивши «порядок замість хаосу».)
Діапазон можливих варіантів майбутнього	<i>стратегія формування</i> - за наявності третього рівня невизначеності стратегія формування видозмінюється. Якщо в умовах другого рівня вона націлена на підвищення ймовірності втілення конкретного варіанту розвитку подій, то в даному випадку - на надання ринку загального імпульсу до розвитку, який є вигідним для компанії (оскільки третій рівень невизначеності дозволяє виявити лише діапазон можливих результатів).
Повна невизначеність	<i>стратегія формування</i> - ситуації четвертого рівня (які, відповідно, характеризуються максимальним ступенем невизначеності) можуть забезпечити компаніям, які обрали дану стратегію, більш високу прибутковість і менший ризик, ніж ситуації другого і третього рівнів. Ситуації четвертого рівня невизначеності є, за своєю природою, перехідними. Як правило, вони виникають в результаті значних технологічних і макроекономічних зрушень або змін в законодавстві. За цих умов жоден учасник галузевого ринку не знає, якою має бути оптимальна стратегія. Роль компанії, яка наважилась взяти на озброєння стратегію формування, полягає в тому, щоб створити загальне уявлення про майбутнє, яке буде слугувати орієнтиром для інших учасників ринку і сприяти просуванню галузі до більш стабільної та сприятливої ситуації; <i>стратегія збереження</i> - по-перше, потрібно прагнути до збільшення «плеча важеля» під час встановлення співвідношення між власними та залученими фінансовими ресурсами; по-друге, компанії слід уникати того, щоб через недбалість не опинитися замкненою в межах однієї стратегічної позиції.

Висновки. Як бачимо з дослідженого, сучасна ситуація вимагає переосмислення часового горизонту прийняття стратегічних рішень, зміни підходів до формування бізнес-стратегій, які були прийнятними в умовах стабільного зростання ринку, але в умовах турбулентності та невизначеності не працюють, змін інформаційного контенту прийняття рішень. Запропоновані нами характеристики рівнів невизначеності при прийнятті рішень щодо вибору стратегії підприємства є актуальними, оскільки прогнози та очікування більшості керівників міжнародного і локального бізнесу нині є невтішними. Вважається, що ми лише на початку великої системної кризи, що ключові ризики, наприклад, екологічні, геополітичні, пандемійні, ще попереду, а це вимагає перегляду підходів щодо отримання інформації та формування ефективних комунікацій для прийняття стратегічних рішень.

Враховуючи, що нині підприємства функціонують в мінливих, флуктуаційних умовах, одним з важливих завдань є формування відповідного інформаційного забезпечення як системи управління підприємства в цілому так і процесу

прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища та емерджентності економіки

Разом з тим, варто зазначити, що важливим ресурсом в такі турбулентні періоди є топ-команди та ключові працівники і, саме тут, важливим є пошук нових форм взаємодії з персоналом та використання моделей орієнтованих на відповідальну самоорганізацію в досягненні спільних цілей компанії. Крім того, слід розуміти, що глобальні ринки будуть скорочуватися, протекціонізм буде наростати і розумінням цього повинні керуватись топ-менеджери в процесі прийняття стратегічних рішень. Серед найбільш важливих якостей якими повинні володіти бізнес-лідери нового часу є: цілісне і системне бачення світу при прийнятті рішень стратегічного характеру; гнучкість та адаптивність; психологічна стійкість; здатність швидко та ефективно приймати рішення; критичне і творче мислення; вміння надихати в ситуації повного хаосу і непрогнозованості; швидко вчитися та втілювати інновації, що і буде предметом наших подальших досліджень.

Список використаної літератури:

1. Єршова Н.Ю. Інформаційно-комунікаційне забезпечення прийняття управлінських рішень економічними суб'єктами. Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. 2013. Вип. 39, Ч. 1. С. 96-101.
2. Інформаційно-аналітичні матеріали URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stymyluvannia/progr-covid19-analytics.pdf>

3. Капустник С.К. Проблематика ідентифікації ризиків стратегічних рішень підприємств галузі машинобудування/ Науковий вісник УжНУ. СЕРІЯ "ЕКОНОМІКА. 2017. № 49. Том 1. С. 158-167
4. Краснокутська Н.С., Нащечкіна О.М., Замула О.В. та ін. Менеджмент : Навчальний посібник. Харків : «Друкарня Мадрид», 2019. 231 с.
5. Вороніна А.В., Копил О. В. Прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику. Молодий вчений. 2016. № 1(1). С35-39
6. Саченко А. О., Домбровський М. З. , Саченко О. А., Модель розроблення цілей у плануванні стратегічної поведінки підприємства. Східно-Європейський журнал передових технологій. 2013. № 1/10 (61). С. 161–164.
7. Черкасова В. А., Батенкова А. А. Влияние стратегических рисков на финансовые результаты компании. Корпоративные Финансы. 2007. –№ 3. –С. 64-76
8. Якубенко І.М. Інформаційно-комунікаційні потоки в управлінні підприємством. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. № 1 (23). С. 90-95

References:

1. Yershova, N. YU. (2013). Informatsiyno-komunikatsiynе zabezpechennya pryynyattya upravlins'kykh rishen' ekonomichnomy sub'yektamy [Information and communication support of management decisions by economic entities]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Ekonomika – Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Economy*, 39(1), 96-101.
2. Information and analytical materials URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/18%20-%20Department/Prezentacii/Programa%20Ekonomichne%20stymyluvannia/progr-covid19-analytics.pdf>
3. Kapustnyk, S. K. (2017). Problematyka identyfikatsiyi ryzykiv stratehichnykh rishen' pidpryyemstv haluzi mashynobuduvannya [Problems of risk identification of strategic decisions of machine-building enterprises]. *Naukovyy visnyk UzhNU. Seriya "Ekonomika" – Scientific herald of Uzhhorod National University. Series "Economics"*, 49(1), 158-167.
4. Krasnokut's'ka, N. S., Nashchekina, O. M., Zamula, O. V. (2019). Management: A textbook. Kharkiv: Madrid Printing House.
5. Voronina, A.V., Kopyl, O. V. (2016). Pryynyattya stratehichnykh rishen' v umovakh nevyznachenosti ta ryzyku [Making strategic decisions in conditions of uncertainty and risk]. *Molodyy vchenyy –A Young Scientist*, 1(1), 35-39.
6. Sachenko, A. O., Dombrov's'kyy, M. Z. , Sachenko, O. A. (2013) Model' rozroblennya tsiley u planuvanni stratehichnoyi povedinky pidpryyemstva [Model of development of the purposes in planning of strategic behavior of the enterprise]. *Skhidno-Yevropeys'kyy zhurnal peredovykh tekhnolohiy – Eastern European Journal of Advanced Technology*, 1/10 (61), 161-164.
7. Cherkasova, V. A., Batenkova, A. A. (2007). Vlyyanye stratehicheskyykh ryskov na fynansovye rezul'taty kompanyy [The impact of strategic risks on the financial results of the company]. *Korporatyvnye Fynansy – Corporate Finance*, 3, 64-76.
8. Yakubenko, I.M. (2018). Informatsiyno-komunikatsiyni potoky v upravlinni pidpryyemstvom [Information and communication flows in enterprise management]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes – Economy. Management. Business*, 1(23), 90-95

Barybina Yanina Oleksandrivna, Dr of Economics, Professor, Poltava University of Economics and Trade (Poltava, Ukraine)

Shymanovska-Dianykh Lyudmyla Mykhailivna, PhD in economics, Poltava University of Economics and Trade (Poltava, Ukraine)

Approaches to the development and making of strategic decisions in the conditions of uncertainty in the context of updating the content of information security

The dynamics of changes in the external environment of the enterprise complicate its strategic vision and create additional components of uncertainty, which generally take the form of turbulence. Strategic management requires prudent strategic decisions, which should take into account the consequences of developed plans and provide opportunities for the development of tactical actions based on changes in the environment of the enterprise. The article considers the peculiarities of the formation of information support for the development of strategic decisions and strategy selection in conditions of uncertainty and turbulence of the external environment. Four levels of uncertainty are proposed and considered. Proposed to divide the uncertainty into 4 levels: Level 1 - fairly accurately predicted future; Level 2 - alternatives for the future; Level 3 - a range of possible options for the future; Level 4 - complete uncertainty. It is established that the current situation requires rethinking the time horizon of strategic decision-making, changing approaches to business strategies that were acceptable in conditions of stable market growth, but in conditions of turbulence and uncertainty do not work, changes in information content of decision-making. Our proposed characteristics of the levels of uncertainty in decision-making on the choice of enterprise strategy are relevant, because the forecasts and expectations of most international and local business leaders are now disappointing. The characteristics of the main types of strategies according to the levels of uncertainty are given. It is established that the current situation requires rethinking the time horizon of strategic decision-making, changing approaches to business strategies, which were acceptable in conditions of stable market growth, but in conditions of turbulence and uncertainty do not work, changes in information content of decision-making.

Key words: strategy, strategic decision, uncertainty, information support, strategic risks

Дата надходження до редакції: 27.10.2019 р.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПРАВЕДЛИВОЇ ВИНАГОРОДИ ПЕРСОНАЛУ НА РІВНІ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА HR-МЕНЕДЖМЕНТУ

Шаульська Лариса Володимирівна

доктор економічних наук, професор

Донецький національний університет імені Василя Стуса (м. Вінниця, Україна)

ORCID 0000-0002-7919-6733

l.shaulska@donnu.edu.ua

Гринкевич Роман Ігорович

аспірант

Донецький національний університет імені Василя Стуса (м. Вінниця, Україна)

ORCID 0000-0003-3048-6809

romaxa10@ukr.net

Обґрунтовано, що забезпечення справедливої винагороди персоналу вимагає консолідації інституційної сфери механізму державного регулювання (профспілкових організацій як юридично встановлених структур захисту прав працівників; органів державної влади, які через створення умов бізнес-середовища та регламентацію концептуальних засад управління персоналом мотивують роботодавців до відповідних кроків) та HR-менеджменту (роботодавців як суб'єктів господакування). Деталізовано процес забезпечення справедливої винагороди персоналу за інституційним, функціональним, ресурсним забезпеченням, управлінським інструментарієм та поточними управлінськими діями. Охарактеризовано механізм нової системи мотивації та оплати праці персоналу, що включає: диференціацію персоналу; проведення оцінювання посад працівників; вибір системи оплати праці, її форм, видів; вибір системи додаткових пільг і нематеріальної мотивації; формування структури компенсаційних пакетів.

Ключові слова: справедлива винагорода, управління персоналом, мотивація праці, HR менеджмент.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.24>

Постановка проблеми. Забезпечення справедливої винагороди за трудову діяльність є найважливішою складовою концепції гідної праці, спрямованої на обґрунтування пріоритетних напрямів соціальної політики щодо вирішення проблем у соціально-трудої сфері, забезпечення ефективною зайнятості та соціальної згуртованості. Реалізація концепції гідної праці має забезпечуватися інструментами державної соціальної політики. Це знайшло відображення у Європейській соціальній хартії «Право на справедливу винагороду» (1996 р.) [1], Міжнародному пакті про економічні, соціальні та культурні права (1966 р.) [2], Загальній декларації прав людини (1948 р.) [3] та інших міжнародних нормах, які стосуються прав людини та соціально-трудої сфери.

Варто відзначити, що аналіз доходів від праці в Україні засвідчив накопичення проблем у сфері забезпечення гідної праці, серед яких: низький рівень заробітної плати та надмірна її диференціація, незначна її частка в структурі доходів та, навпаки, велика питома вага соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів; збереження значних сум невиплаченої заробітної плати; поширення бідності серед працюючих тощо. Тому побудова ефективного механізму забезпечення справедливої винагороди персоналу залишається актуальною проблемою української економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема забезпечення справедливої винагороди за трудову діяльність, мотивації персоналу, технології управління людськими ресурсами є одними з актуальних питань в умовах становлення знаннєвої економіки та формування нової системи HR-менеджменту. До відомих зарубіжних науковців, що досліджують наведені питання варто віднести таких, як: С. Ананд, Б. Гройсберг, Д. МакКлеланд, С. Паркер, М. Фінні, Д. Хлоуп. Серед вітчизняних дослідників хочемо виокремити В.

Антонюк, О. Грішнову, С. Гринкевич, О. Іляш, Г. Капліну, А. Колота, Л. Семів, С. Цимбалюк, Л. Шевчук та ін.

Разом з тим, сьогодні виникає зростаюча потреба у дослідженнях нової якості управління персоналом, що враховують стрімкий розвиток технологій, швидку адаптацію персоналу до поточних інновацій, динамічний розвиток компаній в умовах невизначеності. Зважаючи на те, що більшість підприємницьких структур та організацій зберігають структуру і принципи роботи XX століття, значна увага вчених повинна бути зосереджена на пошуку та втіленні більш сучасних підходів мотивування персоналу, гідної оплати праці що має забезпечуватися як інструментами державної соціальної політики, так і HR менеджментом.

Метою статті є наукове обґрунтування забезпечення справедливої винагороди за трудову діяльність на рівні інституційної сфери механізму державного регулювання та HR-менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Справедливу винагороду за трудову діяльність можна розглядати з двох аспектів: 1) як певний рівень оплати праці окремих працівників, що забезпечує нормальне відтворення робочої сили та можливості розвитку людського потенціалу родини працівника, є адекватним його трудовим зусиллям та здобутій кваліфікації; 2) як відповідну систему оплати праці, яка забезпечує дотримання соціально-трудої прав найманих працівників, є справедливою та здійснюється з використанням сучасних досягнень організації заробітної плати на підприємствах і в установах [4]. Справедлива винагорода за трудову діяльність (гідна заробітна плата) охоплює такий її рівень, що здатен забезпечити економічну свободу працюючій людині і його сім'ї; створює базові основи для систем соціального страхового захисту і соціального забезпечення; дає можливість людині ро-

звиватися, відпочивати, користуватися досягненнями цивілізації, відповідає поняттю справедливого розподілу результатів праці; заробляється в умовах, що не принижують гідність людини; вирішує проблему матеріальної бази для розширеного відтворення населення країни, забезпечення економіки кваліфікованими трудовими ресурсами [5]. Це досить розгорнуте визначення справедливої винагороди за трудову діяльність робить акцент на необхідному рівні заробітної плати.

Забезпечення справедливої винагороди за трудову діяльність нерозривно пов'язані з диференційованими інтересами різних учасників. При цьому така диференціація простежується навіть у вузьких сегментах тих учасників, для яких здавалося б поле інтересів є абсолютно однорідним (табл. 1). Так, між працівниками, які здебільшого здійснюють свою тру-

дову діяльність на засадах найму, інтереси диференціюються навколо цінностей трудової діяльності, які часто деформовані за умов важкого соціально-економічного становища в регіонах країни. Для різних працівників у силу сформованих світоглядних установок шкала цінностей трудової діяльності диференціюється. В нинішніх умовах чітко вираженою є тенденція домінування матеріальних інтересів економічно активного населення в Україні, хоча усе більшої вагомості набувають можливості розвитку, кар'єрного зростання, підвищення соціального статусу, доступу до інформативності тощо. Деформовані цінності полягають у можливості одержання додаткових неофіційних платежів, отримувати відповідну заробітну плату за мінімальних зусиль, доступу до владних ресурсів тощо [6].

Таблиця 1

Базис інтересів учасників соціально-трудова відносин*

Учасник	Диференціація інтересів		
	Працівник	Роботодавець	Держава
Працівник	Цінності трудової діяльності	Вимір оплати праці	Створення сприятливих умов трудової діяльності
Роботодавець	Вимір продуктивності праці	Добросовісна конкуренція	Створення сприятливих умов бізнесової діяльності
Держава	Вимір інноваційної активності	Фінансові результати діяльності	Національні інтереси

* Складено авторами

Забезпечення справедливої винагороди персоналу може бути досить складним завданням, адже вирішення проблеми відповідності рівня оплати праці працівника й інших форм стимулювання з такими параметрами, як освітньо-кваліфікаційний рівень, його повноваження та ступінь відповідальності, схильність до розвитку тощо вимагає консолідації інституційної сфери механізму державного регулювання (профспілкових організацій як юридично встановлених структур захисту прав працівників та органів державної влади, які

через створення умов бізнес-середовища та регламентацію концептуальних засад управління персоналом мотивують роботодавців до відповідних кроків) та HR-менеджменту (роботодавців як суб'єктів господарювання).

У табл. 2 узагальнено відображено розподіл сфер відповідальності різних типів суб'єктів, які можуть брати участь у забезпеченні справедливої винагороди за працю, зокрема звернено увагу на функціональний розподіл між ними.

Таблиця 2

Деталізація процесу забезпечення справедливої винагороди персоналу *

	Інституційне забезпечення	Функціональне забезпечення	Ресурсне забезпечення	Управлінський інструментарій	Поточні управлінські дії
Інституційне регулювання	Профспілкові організації	Аналіз, контроль	Інформаційне	Оцінка ефективності управління персоналом	Формулювання рекомендацій, визначення рівня задоволеності персоналу
	Органи державної влади	Планування, регулювання, мотивація	Нормативно-правове, інформаційне, фінансове	Нормативно-правове регулювання, бюджетне фінансування, освітня та кадрова підготовка	Неперервний моніторинг співвідношення з виявленням впливів на результати діяльності суб'єктів господарювання
HR-менеджмент	Суб'єкти господарювання-роботодавці	Організація, реалізація, мотивація	Фінансове, матеріально-технічне, кадрове	Стратегічне планування, управління мотивацією персоналу, система стимулювання, система розвитку навичок і компетенцій персоналу	Індивідуалізація матеріальних, моральних, соціальних стимулів; оцінка продуктивності праці

* Складено авторами на основі [6].

З боку держави концептуальні зобов'язання за даним напрямом повинні відводитись Міністерству соціальної політики України, у тому числі в його структурі – Державній службі України з питань праці та Державній службі зайнятості України, Міністерству освіти і науки України, а також їх територіальним представництвам. Особливу роль тут відводимо Державній службі зайнятості України та її територіальним підрозділам, до напрямів діяльності якої належить величезний спектр співпраці з роботодавцями, у тому числі щодо роз'яс-

нень норм законодавства та впровадження нових прогресивних форм управління персоналом. Потужною державною структурою тут також виступає Державна податкова служба України, адже через її управлінський інструментарій у значній мірі залежить формування сприятливого бізнес-середовища, що дозволить роботодавцю мобілізувати додаткові фінансові ресурси, спрямувавши їх на забезпечення справедливої винагороди за працю.

На макрорівні забезпечення справедливої винагороди персоналу повинно здійснюватися більш концептуально

та в першу чергу (управлінський інструментарій тут може бути значно ширшим) через нормативно-правове регулювання, бюджетне фінансування (дотування), а також освітню та кадрову підготовку.

Щодо освітньої та кадрової підготовки, то тут маємо на увазі передусім формування державного замовлення на підготовку фахівців і робітничих кадрів у розрізі різних освітньо-кваліфікаційних характеристик. Важливо, щоб чітко дотримувався підхід врахування ринкових умов з потребою у працівниках відповідної кваліфікації, а також стратегічні пріоритети розвитку держави та її регіонів, виходячи з ресурсного потенціалу. На обсяги державного замовлення на підготовку фахівців та робітничих кадрів в умовах становлення знаннєвого суспільства можуть також активно впливати бурхливий розвиток ІТ-технологій, що вимагає фахівців нового профілю і для підготовки яких слід розробляти нові прогресивні освітні програми та здійснювати відповідне матеріально-технічне забезпечення. Також хочемо зазначити, що освітні установи можуть виступати потужними генераторами ідей щодо можливих управлінських рішень у рамках забезпечення справедливої винагороди персоналу з якісним теоретико-методологічним обґрунтуванням можливих напрямів такого забезпечення та із базуванням на кращому зарубіжному досвіді, а також акумульованих століттями знаннях у сформованих теоріях і концепціях.

Функції профспілкових організацій мають в основному зводиться до аналізу і контролю діяльності роботодавця щодо дотримання вимог відповідності рівня оплати праці та стимулювання з іншими означеними характеристиками трудової діяльності. Аналітичні матеріали профспілкових організацій повинні стосуватись не лише діяльності суб'єктів господарювання за цим напрямом, але й держави, зокрема:

- щодо ефективності її концептуальних підходів у забезпеченні справедливої винагороди персоналу;
- щодо ефективності реалізації регламентованих державою концептів на конкретному підприємстві з простеженням можливих причин такого стану справ (цінними тут будуть дослідження в розрізі підприємств за різними видами економічної діяльності);
- щодо сприйняття відповідних нововведень, які зокрема можуть відбуватись і в рамках соціальних інновацій, самими працівниками-носіями трудового потенціалу.

Управлінський інструментарій профспілкових організацій при цьому повинен враховувати оцінювання ефективності управління персоналом через визначення ступеня задоволеності працівників своєю роботою. Звичайно, це дуже важливий індикатор конкурентоспроможності персоналу в якісному аспекті, адже задоволений умовами праці працівник здійснює свою трудову діяльність з вищою продуктивністю та є більш схильним до інноваційності (звичайно, це за умов здійснення трудової діяльності на законних засадах без проявів задоволеності працею через можливості одержання доходів незаконним шляхом та інших асоціальних проявів). У випадку вживання заходів роботодавця щодо балансування рівня оплати праці з кваліфікацією, професіоналізмом та іншими означеними характеристиками, профспілкова організація як структури, до яких у працівника проявляється вищий ступінь довіри, повинні виявляти можливі зміни в його поглядах, виникнення нових мотивів, у тому числі щодо розвитку, внаслідок активної мотиваційної політики підприємства.

При деталізації процесу забезпечення справедливої

винагороди персоналу важливо досить ретельно продумати можливий управлінський інструментарій до застосування, який помітно диференціюється між різними суб'єктами.

В сучасних організаціях розробка систем оплати працівників, а відповідно і забезпечення справедливої винагороди персоналу покладено в функціональні обов'язки фахівців з HR-менеджменту. Варто зазначити, що система HR-менеджменту базується на вмінні ефективно поєднувати цілі всієї команди із індивідуальним підходом до кожного учасника. Технології HR-менеджменту пов'язані зі зміною бачення щодо людського ресурсу. В підсумку HR-менеджмент демонструє ефективний результат роботи і утримує баланс між підходами до управління персоналу.

Для досягнення економічного результату господарської діяльності і одночасної реалізації потреб персоналу на підприємствах застосовують різноманітні методи управління персоналом.

Одним з найпопулярніших вважається метод управління персоналом за допомогою мотивації. Мотивація – це бажання людини виконувати певну роботу, зумовлене тим, що це задовольняє ту чи іншу її потребу [7]. Одна з головних проблем мотивації – велике різноманіття життєвих орієнтирів співробітників – те, що є привабливим для одних, не зацікавить інших. Очевидно, що топ-менеджер та некваліфікований працівник потребують різної мотивації, і це справедливо не лише для працівників різного рівня. Справжня проблема побудови мотиваційної стратегії полягає в тому, що навіть персонал одного рівня має різні потреби і це необхідно враховувати.

Управління персоналу залежить від глобального визначення потреб, інтересів, особистих цілей і прагнень співробітників. При розробці цілей і завдань системи мотивації та оплати праці повинні враховуватися наступні чинники: цілі та завдання підприємства (організації), його стратегічне позиціонування на ринку праці, організаційна культура, ціннісні характеристики, характеристики робочого колективу. Тут варто зрозуміти можливість інтеграції мотивації співробітників, з виробничими вимогами роботодавців. Важливу роль також відіграє кадрова політика, зорієнтована на розвиток навичок і компетенцій персоналу, підтримання сприятливої морально-психологічної атмосфери в колективі.

Відтак, цілі і завдання нової системи мотивації повинні корелюватися зі стратегією і цілями організації.

Зазначимо, що в сучасних умовах основними кроками при розробці та впровадженні нової системи мотивації та оплати праці на підприємствах мають виступати: диференціація персоналу; проведення оцінювання посад працівників; вибір системи оплати праці, її форм, видів; вибір системи додаткових пільг і нематеріальної мотивації; формування структури компенсаційних пакетів.

Диференціація персоналу слугує основою для побудови грейдингу, системи преміювання та пільг, а також компенсаційних пакетів. Система грейдування є різновидом матеріальної мотивації персоналу. В її основі лежить оцінка цінності посади працівника для організації чи підприємства і створення ієрархії посад з відповідними окладами. Застосування грейдів є одним з інструментів регулювання оплати праці, внутрішнім проектом підприємства, основою для втілення управлінських механізмів мотивації і розвитку персоналу. Грейдування дозволяє ефективно управляти кадровим потенціалом компанії: об'єктивно і справедливо оцінювати

працю усіх спеціалістів і втримувати кращих. Порівняно зі стандартними тарифікаційними процедурами, грейдуння є більш досконалою формою заробітної плати, оскільки дозволяє у повній мірі врахувати індивідуальні потреби підприємства в диверсифікації заробітної плати [8].

Далі проводиться внутрішня оцінка посад працівників підприємства, яка передбачає в підсумку формування структури посад за категоріями та грейдами (розрядами, рангами тощо). Варто зазначити, що в сучасному кадровому менеджменті найчастіше використовуються кількісні (факторний, бально-факторний) і не кількісні (простого ранжування, парного порівняння, класифікації) методи оцінювання посад.

Так, за допомогою факторного методу можна проранжувати види робіт за складовими, що їх формують (знання, навик, повноваження, відповідальність, управління), порівняти їх вагомість і присвоїти числове значення на основі аналізу внутрішніх і зовнішніх даних. Бально-факторний метод дає можливість оцінити посади за такими характеристиками як знання, вирішення проблем, відповідальність. Метод простого ранжування передбачає розподіл посад організації за рангами шляхом експертної оцінки. Парне порівняння засноване на виокремленні груп посад на підприємстві і порівнянні їх між собою за певними критеріями. Метод класифікації передбачає порівняння кожної посади з описаними загальноприйнятими стандартами. Зауважимо, що вибір методу оцінки посад залежить від стадії життєвого циклу компанії, її розміру, рівня розвитку системи управління персоналом, рівня забезпечення фінансовими, кадровими, технологічними ресурсами. Так, невеликі підприємства, в основному, використовують не кількісні методи, достатньо розвинуті – метод класифікації, а великі – схильються до застосування складних кількісних методів оцінювання посад.

При виборі системи і форм оплати праці широко використовують такі форми оплати праці, як відрядна, погодинна, тарифна і безтарифна. На зарубіжних підприємствах спостерігається розширення погодинної системи на основі фіксованого окладу за методом грейдуння і змінної частини оплати, що включає усілякі премії, бонуси, комісійні та премії. Досить поширеною практикою є включення в систему мотивації і оплати праці додаткових пільг і нематеріальної мотивації, що в результаті дає можливість сформувати компенсаційний пакет для кожної з посад.

З точки зору мотивації основна мета введення додаткових пільг - це прояв турботи про співробітників зі сторони компанії для забезпечення їх лояльності. Додаткові пільги (понад пільг, які встановлюються державою трудовим законодавством) розглядаються як винагороди, не пов'язані з кількістю і якістю праці. Співробітники найчастіше отримують їх за факт трудової діяльності на даному підприємстві (в організації).

Варто зазначити, що додаткові пільги часто перетинаються (об'єднуються) з нематеріальною мотивацією, яка може мати інші цілі мотивації працівників - створення у них почуття причетності до успіхів компанії, визнання заслуг співробітників, їх залучення в життя компанії, заохочення за високі результати. Нематеріальна мотивація включає як матеріальне, так і моральне заохочення.

Термін «компенсаційний пакет» відрізняється від традиційного розуміння компенсацій, передбачених трудовим законодавством. На думку А. М. Колота та С. О. Цимбалюк,

компенсаційний пакет є сукупністю всіх (матеріальних і нематеріальних) виплат, винагород, благ і послуг, що їх роботодавець надає працівникові за використання його робочої сили (компетенцій) відповідно до норм чинного законодавства, положень корпоративної політики, умов колективного та трудового договорів [9]. Розробка різних компенсаційних пакетів є одним з найважливіших стратегічних завдань управління людськими ресурсами. Склад компенсаційного пакета повинен задовольняти потреби співробітників і бути збалансованим за видами винагород і пільг. Перш ніж включати в компенсаційний пакет той чи інший вид винагороди, необхідно ретельно проаналізувати характеристики колективу і мотиваційні профілі співробітників.

Як зазначає науковець Сарай Н. І., важливе місце в структурі компенсаційного пакета має соціальний пакет. Частина виплат і заохочень, які формують соціальний пакет, належить до фонду заробітної плати: матеріальна допомога, що має систематичний характер, надана всім або більшості працівників (на оздоровлення, у зв'язку з екологічним станом), оплата або дотації на харчування, оплата за утримання дітей працівників у дошкільних закладах, путівок на лікування, відпочинок та екскурсії, проїзних квитків, абонементів у групи здоров'я, передплати на газети та журнали тощо [10].

Варто зазначити, що структура і розмір пакета на підприємствах суттєво різняться залежно від фінансових можливостей, специфіки посади, кон'юнктури ринку праці, трудового законодавства тощо. У великих компаніях тенденція формування компенсаційних пакетів полягає у збільшенні частки додаткових пільг і нематеріальних винагород в загальній системі винагород. Розвинена соціальна політика присутня в тих компаніях, де ціниться людський капітал. І, як засвідчує досвід, вони виявляються найбільш ефективними і успішними у своєму бізнесі.

Звичайно, можливих методів, інструментів та важелів управління персоналом може бути значно більше. Якщо концентруватись на методах, то їх традиційно слід розрізняти в розрізі адміністративно-правових, фінансово-економічних та соціально-психологічних. За нинішніх умов становлення знаннєвого суспільства та необхідності ефективного розвитку і використання персоналу підприємства особливої ваги набуває саме група соціально-психологічних методів, передбачаючи широкий інструментарій ідеологічного, просвітницько-виховного, інформаційного характеру. Власне саме у межах соціально-психологічних методів повинен реалізовуватись комплексний, системний, цілеспрямований механізм формування в персоналі підприємства здорових мотивів до трудової діяльності з можливостями одержання такого рівня доходу та інших соціальних благ (у тому числі в межах соціального пакету), які відповідають рівню кваліфікації, професіоналізму, відповідальності за даною посадою. Разом з тим, важливими залишаються адміністративні методи управління персоналом, зокрема стратегічне планування. Це означає, що повинно бути чітко визначено згідно загальних стратегічних пріоритетів розвитку даного підприємства, яка структура персоналу за освітньо-кваліфікаційними характеристиками повинна бути на визначений період, адже від цього в значній мірі залежить успішність його діяльності в цілому (людський чинник як визначальний для розвитку бізнесу).

Висновки. Отже, забезпечення справедливої винагороди за трудову діяльність є комплексним завданням, яке

має виконуватись з консолідацією зусиль на різних управлінських рівнях: інституційному – через органи державної влади та профспілкові організації; рівні підприємств – застосовуючи інструменти HR-менеджменту. У випадку невідповідності рівня оплати праці, інших форм стимулювання та рівня кваліфікації працівника, його повноважень, ступеня відповідально-

сті, схильності до постійного підвищення рівня професіоналізму тощо і надалі буде поглиблюватись явище демотивації продуктивної трудової діяльності зі схильністю до інноваційності, прагнення постійного розвитку і виконання посадових зобов'язань не з мінімальними зусиллями, а з повною віддачею. І за таких умов говорити про ефективність розвитку і використання персоналу є неможливо.

Список використаної літератури:

1. Європейська соціальна хартія. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_062.
2. Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права. Міжнародний документ від 16.12.1973. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_042
3. Загальна декларація прав людини. Прийнята і проголошена резолюцією 217 А (III) Генеральної Асамблеї ООН від 10 грудня 1948 року. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_015/print1475484759796824.
4. Антонюк В.П. Соціальна політика у сфері оплати праці: проблеми та шляхи забезпечення її гідного рівня (на прикладі промисловості). Управління економікою: теорія та практика: 36. наук. пр. К.: ІЕП НАНУ, 2016. С. 3-24.
5. Капліна Г. А. Характеристика концепції гідної праці в Україні. Актуальні проблеми права: теорія і практика: зб. наук. праць. Луганськ: Східноукраїнський нац. ун-т ім. В. Даля, 2013. № 26. С. 47-54.
6. Гринкевич С. С. Трансформації відтворення трудового потенціалу України в інформаційній економіці. Львів: Львівська комерційна академія, 2013. 349 с.
7. Трапицына С. Ю. Мотивация персонала в современной организации: Учебное пособие. СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007.
8. Ситник Н. І., Жиганівський А. А. Грейдування посад у системі мотивації персоналу. Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні підходи до управління підприємством». 2015. С. 503-508.
9. Колот А. М., Цимбалюк С. О. Мотивація персоналу: підручник. К.: КНЕУ, 2011. 397 с.
10. Сарай Н. І. Компенсаційний пакет підприємства: сутність та структура. Сталий розвиток економіки. 2013. № 4. С. 110-114.

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014). Yevropeys'ka sotsial'na khartiya [European Social Charter]. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_062
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1973). Mizhnarodnyy pakt pro ekonomichni, sotsial'ni ta kul'turni prava [International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights]. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_042
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (1948). Zahal'na deklaratsiya prav lyudyny. Prynyata i proholoshena rezolyutsiyeyu 217 A (III) Heneral'noyi Asambleyi OON [Universal Declaration of Human Rights. Adopted and promulgated by UN General Assembly Resolution 217 A (III)] vid 10 hrudnya 1948 roku. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_015/print1475484759796824.
4. Antonyuk, V.P. (2016). Sotsial'na polityka u sferi oplaty pratsi: problemy ta shlyakhy zabezpechennya yiyi hidnoho rivnya (na prykladi promyslovosti) [Social policy in the field of wages: problems and ways to ensure its decent level (on the example of industry)]. *Upravlinnya ekonomikoyu: teoriya ta praktyka – Economic management: theory and practice*, 3-24.
5. Kaplina, H. A. (2013). Kharakterystyka kontseptsiyi hidnoyi pratsi v Ukraini [Characteristics of the concept of decent work in Ukraine]. *Aktual'ni problemy prava: teoriya i praktyka – Actual problems of law: theory and practice*, 26, 47-54.
6. Hrynkevych, S. S. (2013). Transformatsiyi vidtvorennya trudovoho potentsialu Ukrainy v informatsiyani ekonomitsi [Transformations of reproduction of labor potential of Ukraine in information economy]. L'viv: L'vivs'ka komertsyina akademiya.
7. Trapysyna, S. Yu. (2007). Motyvatsyya personala v sovremennoy orhanyzatsyy [Motivation of staff in a modern organization]: SPb.: LLC "Book House".
8. Sytnyk, N. I., Zhyhaniv's'kyy, A. A. (2015). Hreyduvannya posad u systemi motyvatsiyi personal [Grading positions in the system of staff motivation]. *Materialy VI Vseukrayins'koyi naukovy-praktychnoyi konferentsiyi «Suchasni pidkhody do upravlinnya pidpryyemstvom»*, 503-508.
9. Kolot, A. M., Tsybalyuk, S. O. (2011). Motyvatsiya personalu [Motivation of staff: a textbook]. K.: KNEU, 2011. 397 s.
10. Saray, N. I. (2013). Kompensatsiynyy paket pidpryyemstva: sutnist' ta struktura [Compensation package of the enterprise: essence and structure]. *Stalyy rozvytok ekonomiky – Sustainable economic development*, 4, 110-114.

Shaulya Larysa Volodymyrivna, Dr of Economics, Professor, Vasyl Stus Donetsk National University (Vinnytsia, Ukraine)
Hrynkevych Roman Ihorovich, PhD student, Vasyl Stus Donetsk National University (Vinnytsia, Ukraine)

Ensuring fair remuneration of staff at the level of institutional regulation and HR-management

Ensuring fair remuneration for work is the most important component of the concept of decent work, aimed at justifying the priority areas of social policy to address problems in the social and labor sphere, ensuring effective employment and social cohesion. The implementation of the decent work concept should be ensured by the instruments of state social policy. This is reflected in the European Social Charter "The Right to Fair Remuneration", The International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights, The Universal Declaration of Human Rights and other international norms relating to human rights and social and labor sphere. Fair remuneration for work can be considered from two aspects: 1) as a certain level of remuneration of individual employees, which

ensures the normal reproduction of labor and opportunities for human development of the employee's family, is adequate to his work effort and qualifications; 2) as an appropriate system of remuneration, which ensures compliance with the social and labor rights of employees, is fair and carried out using modern advances in the organization of wages in enterprises and institutions. It is substantiated that ensuring fair remuneration of staff requires consolidation of the institutional sphere of the state regulation mechanism (trade unions as legally established structures for protection of workers' rights; public authorities that motivate employers to take appropriate steps by creating business environment and regulating conceptual principles of personnel management) and HR -management (employers as business entities). The process of ensuring fair remuneration of staff for institutional, functional, resource support, management tools and current management actions is detailed. The mechanism of the new system of motivation and remuneration of personnel is characterized, which includes: differentiation of personnel; evaluation of employee positions; choice of remuneration system and its forms, types; choice of a system of additional benefits and intangible motivation; formation of the structure of compensation packages.

Key words: *fair remuneration, personnel management, work motivation, HR-management.*

Дата надходження до редакції: 20.10.2019 р.

ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

Зрайло Іван Іванович

аспірант

Львівський національний аграрний університет (м. Дубляни, Львівська обл., Україна)

ORCID 0000-0003-3051-8655

I.zrailo@ukr.net

Визначено зміст експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК як системну компоненту економічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК, організаційно-технічна структура якої підпорядковується місії і цілям комплексу та на яку покладена реалізаційна здатність продукції (послуг) на світовому ринку. Виділено складові експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК – експортний потенціал галузей сфери матеріального виробництва; експортний потенціал галузей сфери послуг; потенціал експортних бар'єрів; потенціал іноземних ринків. Обґрунтовано сутність структуроутворюючих складових експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК.

Ключові слова: експортний потенціал, зернопродуктовий підкомплекс АПК, структура експортного потенціалу.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.25>

Постановка проблеми. Забезпечення ефективного функціонування вітчизняного зернопродуктового підкомплексу (ЗП) є однією з найактуальніших проблем розвитку усього АПК держави, адже зерновиробництво, окрім важливого соціально-економічного, має ще й політичне значення для розвитку національної економіки. Зерно завжди належало до конкурентоспроможних продуктів на світовому ринку і може бути вагомим важелем впливу на світову економіку. Сприятливі передумови для виробництва зерна в Україні є основою формування експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК, який може забезпечити державний бюджет стабільними надходженнями валюти.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Обговорення проблем формування і розвитку зернопродуктового підкомплексу в економічних дослідженнях розпочалося в 20-30 рр. XX століття, де акцент ставився на процеси концентрації і комбінування сільського господарства і промисловості. В наукових публікаціях 70-90 рр. в більшій мірі розглядалися питання щодо максимізації виробництва продукції АПК за рахунок дотримання оптимального співвідношення між сферами продуктивних підкомплексів, технологічної узгодженості і економічної зацікавленості усіх галузей АПК (Ільїна І.В., Сидоренко О.В.) [1]; необхідності впливу НТП на досягнення стійкого розвитку сільського господарства (Ємельянов А.М. [2], Кісельов В.І. [3], Худолій Л. [4]); зміцнення продовольчої безпеки (Бенсон К., Грін Р. [5], Ейде В.Б. [6], Ейхер К., Дж. Штаац [7]); посилення агропромислової інтеграції (Лобас М. Г. [8], Толмачов О.В. [9]), включення галузей і сфер в склад продуктивних підкомплексів (Душин Б.В. [10]). Сучасний науковий доробок представлений в працях таких відомих економістів як Гайдучський П.І. [11], Погріщук Б.В. [12], Мельник Л.Л. [13], Світовий О.М. [14], Черевко Г.В. [15], Колодійчук В.А. [16], Шпичак О.М. [17] та ін.

Теоретичні і прикладні аспекти дослідження експортного потенціалу відображені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: Сейфуллаєва М. Е. [18], Капіцин В. М., Рогачов В. В. [19], Волкодавова О. В. [20], Геєць В. М. [21], Семиноженко В. П., Кваснюк Б. Є., Мельник Т.М. [22], Чичкало-Кондрацька І.Б. [23], Селезньова К.В. [24] та ін. Широкий плюралізм думок у цій сфері зумовлено складним системним механізмом формування і реалізації експортного потенціалу, який є багатограним і багатоаспектним

процесом, що охоплює як внутрішньоекономічні, так і зовнішньоекономічні складові та чинники.

Втім, проведення комплексного аналізу цілісного розвитку зернопродуктового підкомплексу, виявлення перспектив його розвитку, розробка моделі формування експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК потребують проведення подальших досліджень з обґрунтуванням низки концептуальних моментів.

Метою статті наукове обґрунтування структури експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи існуючі теоретичні напрацювання щодо з'ясування сутності понять «експертний потенціал» та «зернопродуктовий комплекс» пропонуємо розглядати експортний потенціал зернопродуктового підкомплексу АПК як системну компоненту економічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК, організаційно-технічна структура якої підпорядковується місії і цілям комплексу та на яку покладена реалізаційна здатність продукції (послуг) на світовому ринку.

Відтак, експортний потенціал досліджуємо у рамках економічного потенціалу як його складову, в якій відображаються можливості економічної системи інтегруватись у світовий економічний простір.

Науковець Уліганинець Г. [25] зазначає, що формування економічного потенціалу галузі, регіону чи суспільства в цілому, залежить від потенціалу нижчих ієрархічних рівнів господарювання – підприємств та домогосподарств. Відповідно, з метою ефективного управління ним, в системі економічного потенціалу варто виділяти окремі підсистеми (компоненти) – ресурсний, природний, виробничий, трудовий, інноваційний та інші потенціали. Кількість компонент, що додається до економічного потенціалу, залежить від суспільного розвитку. Розвиток знанневої, соціально-орієнтованої економіки спонукав до виокремлення таких компонент як, наприклад, науково-технічна, інформаційна інтелектуальна, маркетингова, соціальна, культурна. На нашу думку, структура економічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК в сучасних умовах суспільного розвитку повинна враховувати виробничий, інноваційний, фінансовий, інформаційний, кадрово-інтелектуальний, організаційно-управлінський, науково-технічний, інфраструктурний, експортний, маркетинговий, соціально-культурний потенціали, а також

потенціали знань та відтворення. При цьому, експортній компоненті в наведеній структурі відведено провідне місце, адже характерною основою розвитку України є загальна її зосередженість на дослідженні проблематики ефективного виходу та функціонування вітчизняного ЗП АПК на глобальний ринок і посідання в ньому гідного місця.

Процес формування експортного потенціалу ЗП АПК є складним, динамічним процесом, націленим на взаємодію зі зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації. Розвиток, збалансованість і ефективність використання його структурних компонентів обумовлюють чинники зовнішнього (економічні, соціальні політичні, інституціональні, ринкові) і внутрішнього (стратегія розвитку підкомплексу (комплексу), менеджмент, фінанси, кадри, інвестиції тощо) середовища. Окремі дослідники [23, 24] розмежовують чинники за ієрархічними рівнями їх впливу на: мікро- (рівень інноваційної активності підприємства, кваліфікація персоналу, фінансовий стан підприємств, якість продукції), мезо- (рівень модернізації галузей та виробництв, підтримка місцевих органів самоврядування, сезонність виробництва, рівень конкуренції в галузі), макро- (норми національного законодавства, політичні реформи, курс національної валюти, воєнні конфлікти, економічні блокади, якість систем сертифікації і контролю якості експортної продукції, транспортна інфраструктура, умови кредитування) та мегарівні (рівень міжнародної конкуренції, світовий рейтинг надійності країни для кредитів та інвестицій, рівень дискримінації експортерів за кордоном).

Зазначимо, що експортний потенціал ЗП АПК тісно пов'язаний з його конкурентними перевагами на міжнародному ринку та залежить, на думку науковця Радченко Е.Є., від географічного розташування країни; економічних, природно-кліматичних, соціокультурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов діяльності економічних суб'єктів; правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу [26].

В цілому, при формуванні та використанні потенціалу проводиться його декомпозиція на елементи, встановлюються їх функціональні зв'язки, тобто проводиться структуризація. Чіткого уявлення про структуру експортного потенціалу поки не сформовано, що пов'язано з його розглядом на різних ієрархічних рівнях та в розрізі окремих проявів потенціалу. Так, експортний потенціал країни, на думку А. Тимофеєнко [27], сумарно складається із регіональних потенціалів. А. Мазаракі [28], К. Селезьнова [29] в його структурі виділяють експортний потенціал окремих галузей, а в їх межах – експортні потенціали окремих підприємств.

Науковець Н. М. Чухраєва [30] до експортного потенціалу відносить такі його основні елементи: внутрішній потенціал національної економіки або потенціал пропозиції (сировинний, виробничий, фінансовий, маркетинговий, людський, інвестиційний тощо), потенціал зарубіжних ринків або потенціал попиту (потенціал існуючого попиту, потенціал зростання попиту, ключові чинники успіху, зовнішньополітичний клімат) та системи бар'єрів і стимулів для експортної продукції (внутрішні стимули і обмеження експорту; зовнішні бар'єри: тарифні і нетарифні обмеження).

В працях М. Сейфуллаєвої, В. Капіцина [18] експортний потенціал регіону є комплексною характеристикою, що включає такі компоненти: ресурсно-сировинну, промислову, фінансову, організаційно-технічну, маркетингову, кадрову, соціально-культурну, інфраструктурну, науково-інноваційну, інвестиційну. На нашу думку, такий підхід в більшій мірі розкриває експортний потенціал як сукупність експортних ресурсів, залучених у виробництво та підготовлених до реалізації. Це, за сутністю відображає категорію виробничого потенціалу. А решта компонент, такі як соціально-культурна, інфраструктурна, науково-інноваційна та інвестиційна характеризують економічний потенціал регіону в цілому.

Структуру експортного потенціалу окремої сфери, зокрема виробничої, запропоновано розглядати з точки зору активної і пасивної її складових. Так, до активної складової віднесено інвестиційний, інтелектуальний, інституціональний, технологічний, соціокультурний потенціали та інфраструктуру. До пасивної – природні ресурси, кон'юнктуру ринку, стандартизацію, сертифікацію [31].

Узагальнюючи підходи до структуризації експортного потенціалу вважаємо, що структура експортного потенціалу ЗП АПК повинна охоплювати (рис. 1): 1) експортний потенціал галузей сфери матеріального виробництва ЗП АПК; 2) експортний потенціал галузей сфери послуг ЗП АПК; 3) потенціал експортних бар'єрів; 4) потенціал іноземних ринків.

Експортний потенціал галузей сфери матеріального виробництва ЗП АПК (сільське господарство, промисловість та ін.) повинен забезпечити продукування конкурентоспроможної продукції, котра може стати об'єктом зовнішньої торгівлі, тоді як потенціал галузей сфери послуг (освіта, наука, й наукове обслуговування, фінансування, кредитування та страхування, сфера управління) повинен забезпечити надання послуг не виробничого та виробничого характеру щодо розробки, супроводу, організації виробничого процесу з виготовлення та реалізації експортоорієнтованої продукції. Обидві сфери і окремі галузі тісно взаємопов'язані між собою, впливають одна на одну, формуючи галузеву структуру зернопродуктового підкомплексу АПК.

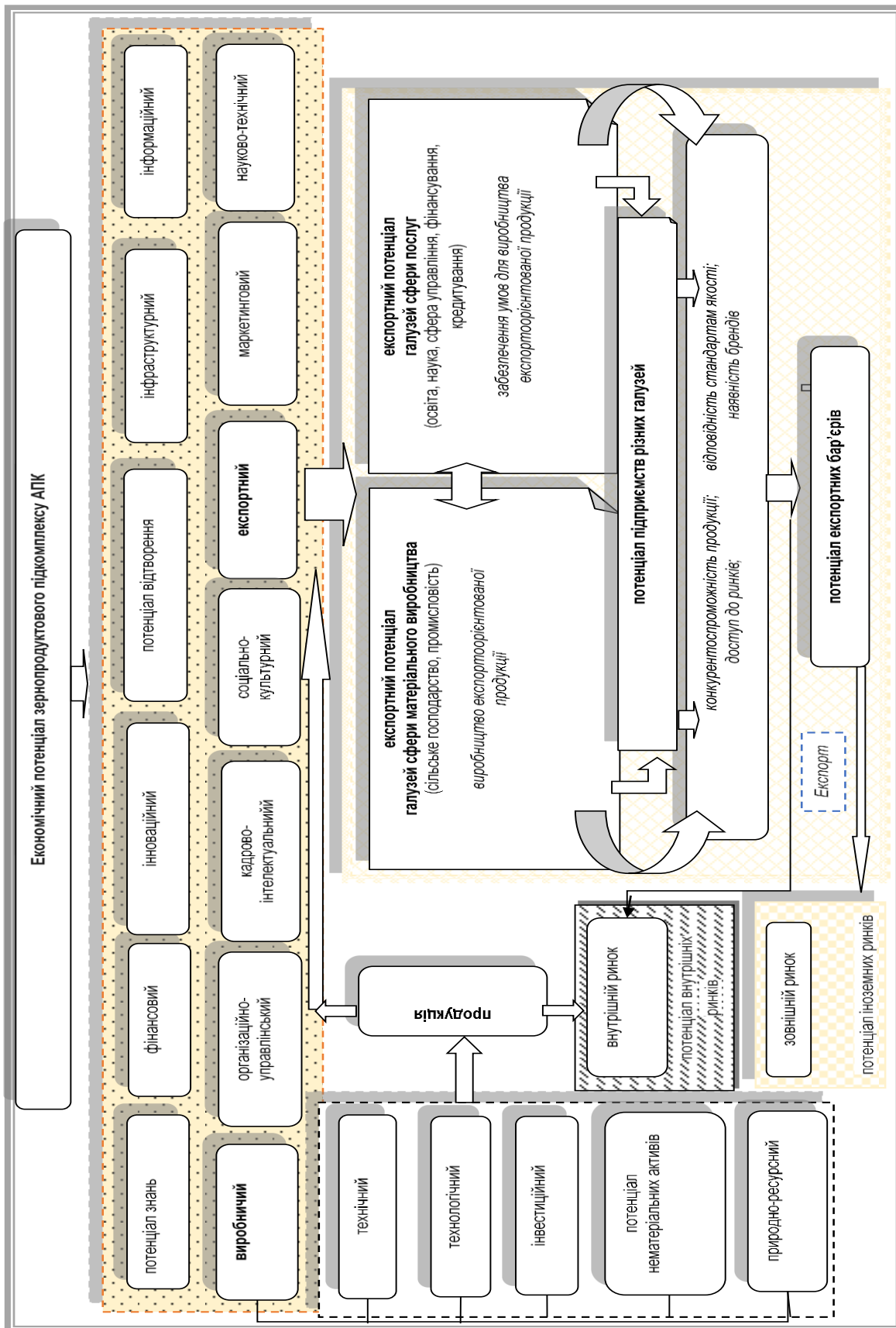


Рис. 1. Модель формування експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК (функціональний підхід), розроблено автором

Так, наприклад, промисловість чи сільське господарство потребує кваліфікованих фахівців, яких готують заклади

освіти та науки. У свою чергу, ці установи не можуть обійтися

без певного навчального, дослідницького обладнання, техніки, що виробляють промислові підприємства. В умовах стрімкого розвитку НТП, наука займає особливе місце у структурі АПК, суттєво впливаючи на вдосконалення і розвиток виробництва. Хочемо також зазначити, що реалізація експортного потенціалу галузі здійснюється на рівні підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Саме експортний потенціал підприємства виступає основою ланцюга формування експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК.

Потенціал експортних бар'єрів є важливою структурною ланкою експортного потенціалу ЗП АПК. Як було зазначено вище, експортний потенціал в цілому визначаються низкою політичних, економічних, соціальних та інших чинників, які зазвичай мають різноспрямовану дію та, відповідно, формують тенденції й особливості експортної діяльності на рівні окремої країни, регіону, галузі. Водночас, безпосередніми учасниками міжнародної торгівлі є підприємства, ефективність господарської діяльності яких великою мірою залежить від економічного та регуляторного середовища, у якому оперує бізнес. Тому визначення бар'єрів, з якими зіштовхуються експортери на мікрорівні, є вихідним пунктом розробки політики сприяння експорту.

Основними експортними бар'єрами виступають тарифні (мита, квоти) і нетарифні обмеження (відшкодування ПДВ, валютний контроль). Сьогодні у міжнародній торгівлі на перший план вийшли нетарифні обмеження, тобто заходи політики, які не відносяться до звичайних мит, але які можуть потенційно впливати на міжнародну торгівлю шляхом зміни обсягів торгівлі або цін, або обсягів та цін одночасно [32]. Їх застосування у світі постійно зростає.

Найбільшими проблемами, з якими зіштовхуються вітчизняні експортери, за оцінками експертів Світового економічного форуму є: відсутність доступу до торговельного фі-

нансування (16%), неналежний рівень технологій виробництва й навичок персоналу (13,7%), труднощі у виявленні потенційних ринків і покупців (13,6%), недостатня відповідність продукції міжнародним технічним вимогам і стандартами (11,1%), а також проблеми доступу до імпорتنних ресурсів за конкурентними цінами (9,4%) [33].

І остатній, структуроутворюючий елемент, – потенціал іноземних ринків, що враховує існуючий попит на ринку, потенціал зростання попиту, а також зовнішньополітичний клімат, правове та економічне середовища ведення міжнародного бізнесу – створює можливості для реалізації експортного потенціалу ЗП АПК. Зрозуміло, що вітчизняна продукція повинна відповідати стандартам якості, бути конкурентоспроможною, зною на ринку, оскільки існує тісний взаємозв'язок між підвищенням її конкурентоспроможності на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу ЗП АПК в цілому.

Додамо, що важливість і необхідність дослідження експортного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК як складної багаторівневої системи визначається передусім актуальністю імперативів державної політики у сфері забезпечення продовольчої безпеки держави, а також формуванням зовнішньоекономічного потенціалу держави.

Висновки. Отже, формування експортного потенціалу ЗП АПК є комплексним завданням, яке має виконуватись з консолідацією зусиль на різних управлінських рівнях. Експортний потенціал зернопродуктового підкомплексу є спроможністю АПК виявляти й постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється. Експортний потенціал ЗП АПК виступає як складно організована динамічна категорія, структура якої охоплює експортний потенціал галузей сфери матеріального виробництва ЗП АПК, експортний потенціал галузей сфери послуг ЗП АПК, потенціал експортних бар'єрів та потенціал іноземних ринків.

Список використаної літератури:

1. Ильина И.В., Сидоренко О.В., Морозова Е.В. Роль фондообразующих отраслей АПК в решении продовольственной проблемы регионов. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 2. С. 30-36.
2. Емельянов А.М., Иевлев А.И., Никонов А.А. и др. Интенсивное развитие АПК. М.: Агропромиздат, 1987. 303 с.
3. Киселев В.И. АПК: совершенствование хозяйственного механизма. М.: Агропромиздат, 1985. 240 с.
4. Худолій Л. Економічний механізм формування і функціонування ринку зерна в Україні. К.: ІАЕ, 1998. 211 с.
5. Benson C., Clay E. J., Green R. H. Food Security in Sub-Saharan Africa, IDS. Brighton: University of Sussex, 1986. P. 2-6.
6. Eide W. B. Proceedings of the Agriculture. Nutrition Linkage Workshop, Virginia. 1990. Vol. 1. P. 35-36.
7. Eicher C. K., Staatz J. M. Agricultural Development in the Third World. Baltimore: John Hopkins University Press, 1990.
8. Лобас М. Г. Розвиток зернового господарства. К.: Агроінком, 1997. 448 с.
9. Толмачев, А. В. Экономика и организация производства в зернопродуктовом подкомплексе АПК (методология и практика решений): автореферат диссертации на соискание уч. степени докт. эконом. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». М. 1998. 44 с.
10. Душин Б.В. Структура АПК: Днепропетровск. - Сельскохоз. Ин-т. Днепропетровск, 1986. 19 с.
11. Гайдуцький П. І. Структурні перекося і ризики кризи в АПК. Економіка АПК. 2014. № 7. С. 38-46.
12. Погріщук Б.В. Організаційно-економічні умови функціонування зернопродуктового підкомплексу України: аспекти оптимізації. Агросвіт. 2010. № 4. С. 13-17.
13. Мельник Л.Л. Зерновий комплекс України в аспекті експортних можливостей та державного регулювання. Агросвіт. 2013. № 4. С. 13-19.
14. Світовий О.М. Шляхи оптимізації виробництва у зернопродуктовому підкомплексі для збільшення доданої вартості. Економіка АПК. 2016. № 2. С. 52-58.
15. Черевко Г. В. та ін. Економіка зернопродуктового комплексу АПК. Львів: Українські технології. 2000. 198 с.
16. Колодійчук В.А. Галузеве позиціонування зернопродуктового підкомплексу АПК України. Економічний часопис-XXI. 2014. № 9-10(1). С. 45-48.

17. Шпичак О.М., Боднар О.В. Вигоди та проблеми експорту зерна з України. Економіка АПК. 2013. № 10. С. 5-15.
18. Сейфуллаева М. Э., Капицын В. М. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики. Маркетинг. 2001. № 1. С. 6.
19. Рогачов В. В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития. Внешнеэкономический бюллетень. № 5. 2004.
20. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика. Самара. Самар. гос. экон. ун-та, 2007.
21. Гейць В. М., Семиноженка В. П., Кваснюк Б. Є. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. К.: Фенікс, 2007.
22. Мельник Т. Экспортный потенциал Украины : методология оценки та анализ. Міжнародна економічна політика. 2008. № 8-9. С. 221–224.
23. Чичкало-Кондрацкая И.Б., Радченко Л.Н. Анализ моделей управления экспортным потенциалом стран мира. Экономический часопис-XXI. 2013. № 5-6. С. 7-10.
24. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 45(1018). С. 102-115.
25. Уліганинець Г.П. До питання про сутність терміну «економічний потенціал». Наука: теория и практика 2007. URL: http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21654.doc.htm
26. Радченко Е.Є. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни». Вчені записки Університету «КРОК». 2013. Вип. 34. С. 205-212.
27. Тимофеєнко С.А. Визначення зовнішньоекономічного потенціалу регіонів України (на прикладі Одеської області). Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2014. № 1. С. 77–84.
28. Мазаракі А.А. Управління експортним потенціалом України. Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. 210 с.
29. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 45.
30. Чухраєва Н. М. Сутність та структура експортного потенціалу промислових підприємств. Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. 2017. № 4-5. С. 73-77.
31. Герушенко Ю.О. Експортний потенціал сфери виробництва як фактор підвищення рівня безпеки національної економіки : дис.. канд. экон. наук : 08.00.03. Львів, 2016. 277с.
32. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації. К., 2016. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf.
33. The Global Enabling Trade Report 2014. <http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>.

References:

1. Il'ina, I.V., Sidorenko, O.V., Morozova, Ye.V. (2012). Rol' fondoobrazuyushchikh otrasley APK v reshenii prodovol'stvennoy problemy regionov [Il'ina I.V., Sidorenko O.V., Morozova Ye.V. Rol' fondoobrazuyushchikh otrasley APK v reshenii prodovol'stvennoy problemy regionov]. *Natsional'nyye interesy: priority i bezopasnost' - Natsional'nyye interesy: priority i bezopasnost'*, 2, 30-36.
2. Emel'yanov, A.M., Yevlev, A.Y., Nykonov, A.A. (1987). Yntensivnoye razvitye APK. [Intensive development of agro-industrial complex]. M. Agropromizdat.
3. Kiselev, V. I. (1985). APK: sovershenstvovanye khozyaystvennogo mekhanizma [Agroindustrial complex: improving the economic mechanism]. M. Agropromizdat.
4. Khudoliy, L. (1998). Ekonomichnyy mekhanizm formuvannya i funktsionuvannya rynku zerna v Ukrayini [Economic mechanism of formation and functioning of the grain market in Ukraine]. K. : IAE.
5. Benson, C., Clay, E. J., Green, R. H. (1986). Food Security in Sub-Saharan Africa, IDS. Brighton : University of Sussex, 2-6.
6. Eide, W. B. (1990). Proceedings of the Agriculture. Nutrition Linkage Workshop, Virginia, 1, 35-36.
7. Eicher, C. K., Staatz, J. M. (1990). Agricultural Development in the Third World. Baltimore : John Hopkins University Press.
8. Lobas, M. H. (1997). Rozvytok zernovoho hospodarstva [Development of grain farming]. K. : Ahroinkom.
9. Tolmachev, A. V. (1998). Ékonomyka y orhanyzatsyya proyzvodstva v zernoproduktovom podkomplekse APK (metodolohyya y praktyka reshenyy) [Economics and organization of production in the grain-product subcomplex of the agro-industrial complex (methodology and practice of solutions)]. Abstract of the thesis for the academic degree doct. economy . Sciences: spec. 08.00.05 "Economics and National Economy Management". 44.
10. Dushyn, B.V. (1986). Struktura APK [Structure of agro-industrial complex]. Dnepropetrovsk. Agriculture. Dnepropetrovsk Institute.
11. Hayduts'kyu, P. I. (2014). Strukturni perekosy i ryzyky kryzy v APK [Structural distortions and risks of crisis in the agro-industrial complex] *Ekonomika APK – Economics of agro-industrial complex*, 7, 38-46.
12. Pohrishchuk, B. V. (2010). Orhanizatsiyno-ekonomichni umovy funktsionuvannya zernoproduktovoho pidkompleksu Ukrayiny: aspekty optymizatsiyi [Organizational and economic conditions of functioning of the grain product subcomplex of Ukraine: aspects of optimization]. *Ahrosvit – Agrosvit*, 4, 13-17.
13. Mel'nyk, L.L. (2013). Zernovyy kompleks Ukrayiny v aspekti eksportnykh mozhlyvostey ta derzhavnogo rehulyuvannya [Grain complex of Ukraine in terms of export opportunities and state regulation]. *Ahrosvit – Agrosvit*, 4, 13-19.
14. Svitovyy, O.M. (2016). Shlyakhy optymizatsiyi vyrobnytstva u zernoproduktovomu pidkompleksi dlya zbil'shennya

dodanoi vartosti [Ways to optimize production in the grain subcomplex to increase added value]. *Ekonomika APK – Economics of agro-industrial complex*, 2, 52-58.

15. Cherevko, H. V. (2000). *Ekonomika zernoproduktovoho kompleksu APK* [Economics of grain product complex of agro-industrial complex]. Lviv: Ukrainian technologies.

16. Kolodiychuk, V. A. (2014). Haluzeve pozytsionuvannya zernoproduktovoho pidkompleksu APK Ukrainy [Sectoral positioning of the grain subcomplex of the agro-industrial complex of Ukraine]. *Ekonomichnyy chasopys-XXI – Economic Journal-XXI*, 9-10(1), 45-48.

17. Shpychak, O.M., Bodnar, O.V. (2013). Vyhody ta problemy eksportu zerna z Ukrainy [Benefits and problems of grain export from Ukraine]. *Ekonomika APK – Economics of agro-industrial complex*, 10, 5-15.

18. Seyfullaeva, M. É., Kapytsyn, V. M. (2001). Ékспортныy potentsyal rossyyskykh rehyonov v uslovyakh hlobalyzatsyy myrovoy ékonomyky [Export potential of Russian regions in the context of globalization of the world economy]. *Marketynh – Marketing*, 1, 6.

19. Rohachov, V. V. (2004). Éкспортныy potentsyal Rossy: sostoyanye, oryentyry y uslovyaya razvytyya [Russia's export potential: state, benchmarks and conditions of development]. *Vneshneékonomycheskyy byulleten - Foreign Economic Bulletin*, 5.

20. Volkodavova, E. V. (2007). Éкспортныy potentsyal promyshlennykh predpriyatyy: teoriya, metodolohyya, praktyka [Export potential of industrial enterprises: theory, methodology, practice]. Samara. Samar. state econ. University.

21. Heyts, V. M., Semnozhenka, V. P., Kvasnyuka, B. Ye. (2007). Stratehichni vyklyky XXI stolittya suspil'stvu ta ekonomitsi Ukrainy [Strategic challenges of the XXI century to society and economy of Ukraine]. K.: Feniks.

22. Mel'nyk, T. (2008). Eksportnyy potentsial Ukrainy : metodolohiya otsinky ta analiz [Export potential of Ukraine: assessment methodology and analysis]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka – International economic policy*, 8-9, 221–224.

23. Chychkalo-Kondratskaya, Y.B., Radchenko, L.N. (2013). Analiz modeley upravlenyya éкспортным potentsyalom stran myra [Analysis of models for managing the export potential of the world]. *Ekonomichnyy chasopys-XXI – Economic Journal-XXI*, 5-6, 7-10.

24. Selez'nova, K.V. (2013). Obgruntuvannya faktoriv vplyvu na rozvytok eksportnoho potentsialu mashynobudivnoho pidpryyemstva [Substantiation of factors influencing the development of the export potential of the machine-building enterprise]. *Visnyk NTU «KHPI» - Bulletin of NTU "KhPI"*, 45(1018), 102-115.

25. Ulihanynets, H.P. (2007). Do pytannya pro sutnist' terminu «ekonomichnyy potentsial» [On the question of the essence of the term "economic potential"]. *Nauka: teoriya y praktyka – Science: Theory and Practice*. URL: http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21654.doc.htm

26. Radchenko, E.Ye. (2013). Vyznachennya sutnosti ponyattya «eksportnyy potentsial krayiny» [Defining the essence of the concept of "export potential of the country"]. *Vcheni zapysky Universytetu «KROK» - Scientific notes of KROK University*, 34, 205-212.

27. Tymofeyenko, S. A. (2014). Vyznachennya zovnishn'oekonomichnoho potentsialu rehioniv Ukrainy (na prykladi Odes'koyi oblasti) [Determining the foreign economic potential of the regions of Ukraine (on the example of Odessa region)]. *Naukovyy visnyk Natsional'noho universytetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrainy (ekonomika, pravo) – Scientific Bulletin of the National University of the State Tax Service of Ukraine (economics, law)*, 1, 77–84.

28. Mazaraki, A. A. (2007). Upravlinnya eksportnym potentsyalom Ukrainy [Management of export potential of Ukraine]. Kiev. nat. trade and economic University.

29. Selez'nova, K.V. (2013). Obgruntuvannya faktoriv vplyvu na rozvytok eksportnoho potentsialu mashynobudivnoho pidpryyemstva [Substantiation of factors influencing the development of the export potential of the machine-building enterprise]. *Visnyk NTU «KHPI» - Bulletin of NTU "KhPI"*, 45.

30. Chukhrayeva, N. M. (2017). Sutnist' ta struktura eksportnoho potentsialu promyslovykh pidpryyemstv [The essence and structure of the export potential of industrial enterprises]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo - State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship*, 4-5, 73-77.

31. Herushenko, Yu.O. (2016). Eksportnyy potentsial sfery vyrobnytstva yak faktor pidvyshchennya rivnya bezpeky natsional'noyi ekonomiky [Export potential of the sphere of production as a factor in increasing the level of security of the national economy]. *Dys. kand. ekon. nauk : 08.00.03*. Lviv.

32. White Paper. (2016). Yak realizovuvaty eksportnyy potentsial Ukrainy za umov hlobalyzatsiyi [How to realize Ukraine's export potential in the context of globalization]. K. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf

33. The Global Enabling Trade Report (2014). URL: <http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>.

Zrailo Ivan Ivanovych, postgraduate, Lviv National Agrarian University (Lviv, Ukraine)

Structural peculiarities of export potential of the grain subcomplex of agro-industrial complex

Ensuring the effective functioning of the domestic grain product subcomplex (ZP) is one of the most pressing problems in the development of the entire agro-industrial complex of the state. This is due to the fact that grain production, in addition to important socio-economic, also has political significance for the development of the national economy. In the article we study the export potential within the economic potential as its component, which reflects the possibilities of the economic system to integrate into the world economic space. Grain has always been one of the most competitive products on the world market and can be a significant lever of influence on the world economy. Favorable conditions for grain production in Ukraine are the basis for the formation of the export potential of the grain subcomplex of the agro-industrial complex, which can provide the state budget with stable foreign exchange

earnings. Therefore, scientific substantiation of the export potential structure of the agro-industrial complex requires further research. The article defines the content of the export potential of the grain subcomplex of the agro-industrial complex. Namely, it defines as a system component of the economic potential of the grain subcomplex of agro-industrial complex, the organizational and technical structure of which is subject to the mission and objectives of the complex and which is responsible for the sales capacity of products (services) on the world market. The components of the export potential of the grain subcomplex of the agro-industrial complex are highlighted - the export potential of the material production branches; export potential of service industries; potential of export barriers; potential of foreign markets. The essence of the structure-forming components of the export potential of grain of the food subcomplex of agro-industrial complex is substantiated.

Key words: export potential, grain product subcomplex of agro-industrial complex, structure of export potential.

Дата надходження до редакції: 11.11.2019 р.

ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ВИМІРУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ТА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Іртищева Інна Олександрівна

доктор економічних наук, професор

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, (м. Миколаїв, Україна)

ORCID: 0000-0002-7025-9857

innauamd@gmail.com

Трушлякова Антоніна Борисівна

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова (м. Миколаїв, Україна)

ORCID: 0000-0003-1958-3472

management@nuos.edu.ua

Рябець Дмитро Миколайович

здобувач

Причорноморський науково-дослідного інститут економіки та інновацій (м. Одеса, Україна)

ORCID:0000-0001-8540-1409

management@nuos.edu.ua

Метою статті є проведення аналіз демографічної ситуації України в системі виміру людського капіталу та охорони здоров'я. Досліджено людський капітал у наукових теоріях соціально-економічного розвитку. Проаналізовано динаміку чисельності постійного населення України за 1991-2018 роки. Здійснено регіональний розріз чисельності наявного населення. Проаналізовано динаміку координаційного навантаження жінок на 1000 чоловіків для сільського населення. Відображено прогнозне зображення статеві-вікового розподілу населення України Встановлено, що старіння населення України можливо розглядати як беззаперечний факт і результат об'єктивних демографічних процесів за рахунок довготривалих структурних змін вікового складу населення у бік переважання питомої ваги людей віком старше 60 років.

Ключові слова: демографічна ситуація, людський капітал, охорона здоров'я, чисельність населення

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.26>

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіка України зазнає сильного впливу глобалізаційних процесів, що відображається на рівні формування людського капіталу та сучасної моделі національного розвитку. Глобальні виклики розглядають людину у центрі всіх суспільних явищ і процесів, а її можливості виступають ресурсним забезпеченням соціально-економічного розвитку. Таким чином, людський капітал розглядають в якості основного фактору розвитку національної економіки. Важливого значення набувають питання інвестування в людський розвиток та подолання соціальних нерівностей. В якості загрозливої ситуації для України необхідно розглядати можливість виключно декларативного проголошення людиною центрального розвитку та прикриття байдужого ставлення до задоволення потреб людини та дбайливого використання її здібностей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням аналізу демографічної ситуації України приділено достатньо багато уваги у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема А. Колотом [1], С. Мочерним [2], Б. Данилишиним, Л. Чернюком, М. Фашевським [6], І. Дегтярьовою [7], В. Медвідь [8], Т. Приходченко [9], І. Іртищева, О. Гуріна, Ю. Работін [20-21], І. Крамаренко [22] та ін. Однак варто зазначити, що саме особливостям демографічної ситуації України в системі виміру людського капіталу та охорони здоров'я не так і багато досліджень.

Метою статті аналіз демографічної ситуації України в системі виміру людського капіталу та охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день існує багато наукових доробків присвячених проблемі форму-

вання та розвитку людського капіталу, як складовій соціально-трудової проблематики. Можливо погодитися із висловлюванням вченого А.Колота, що більшість праць не достатньо розкривають можливості подальшого розвитку людського капіталу та не можуть навіть характеризуватися як повне та всебічне «теоретичне узагальнення та практичне розв'язання наявних соціально-трудова проблем» [1, с. 16].

Ще до нашої ери, одним з перших на питання людського капіталу звернув увагу ще Арістотель, який ввів поняття «хрематистика» у сенсі наявності власності на майно та характеризував діяльність людини у напрямку задоволення власних потреб [2, с. 719]. Концептуальні передумови розгляду людського капіталу знайшли своє відображення у працях А. Сміта, Д. Рікардо, В. Петті, К. Маркса, А. Маршалла, І. Фішера та ін. Першість у дослідженні основ теорії людського капіталу належить американським вченим Т. Шульцу та Г. Беккеру. «Основними результатами інвестицій в людину, Шульц вважав набуття здібностей людей до праці, їх ефективну творчу діяльність у суспільстві, підтримка здоров'я і т. д. Він вважав, що людський капітал має необхідні ознаками продуктивного характеру. Людський капітал здатний накопичуватися і відтворюватися. За оцінками Шульца, з виробленого в суспільстві сукупного продукту на накопичення людського капіталу використовується вже не ¼, як випливало з більшості теорій відтворення ХХ століття, а ¾ його загальної величини. Гері Беккер, мабуть, першим переніс поняття людського капіталу на мікрорівень. Людський капітал підприємства він визначив як сукупність навичок, знань і умінь людини. Як інвестицій в них Беккер врахував, в основному, витрати на освіту та навчання. Беккер оцінив економічну ефективність освіти, перш

за все, для самого працівника. Додатковий дохід від вищої освіти він визначив так. З доходів тих, хто закінчив коледж, він віднімав доходи працівників із середньою загальною освітою. Витратами освіти вважалися як прямі, так і альтернативні витрати – втрачений дохід за час навчання. Віддачу від інвестицій в освіту Беккер оцінив як відношення доходів до витрат, отримавши приблизно 12-14% річного прибутку» [3].

Для розгляду питання людського капіталу у контексті цифровізації економіки, важливим є дослідження К. Маркса присвячені впливу технологічного розвитку на соціально-економічний стан працівників. К. Маркс негативно висловлювався про заміну людської праці машинною та масовому вивільненню робочої сили, а саме: «на місце окремих машини приходить механічне чудовисько, тіло якого займає цілі фабричні будівлі та демонічна сила якого, спочатку при-

хована у гротескно-розмірених рухах його велетенських членів, виривається у гарячково-несамовитому танку незчисленних власних робочих органів» [4, с. 393]. Негативним наслідком технологічного розвитку ставало безробіття та зростання соціальної нерівності між різними верствами населення.

Сучасний етап розвитку інформаційного суспільства характеризує американський дослідник М. Кастельс через категорію «інформаційне (мережеве) суспільство», який переконаний у значній ролі інформації та цифрових технологій у формуванні глобальної соціально-економічної системи на підставі врахування особливостей територіальних мережевих логічних інформаційних систем [5].

Розвиток людського капіталу знаходить своє відображення у наукових теоріях соціально-економічного розвитку (рис. 1).



Рис. 1 Відображення людського капіталу у наукових теоріях соціально-економічного розвитку

Джерело: Узагальнено автором на підставі: [6-10]

Людський капітал, як економічна категорія визначається у багатьох економічних словниках, зокрема словник Penguin Dictionary of Economics характеризує людський капітал як «навички, здатність та вміння, які має людина і які дозволяють їй отримувати дохід», що виокремлює здатності людини, які формуються за рахунок інвестицій у людський капітал [11]. Саме визначення категорії людського капіталу обґрунтовується не тільки у економічних словниках та науковцями, а і різними міжнародними організаціями (рис. 2), що в черговий раз доводить важливість використання даного поняття для окреслення шляхів розвитку національної економіки.

Міжнародні інституції найчастіше «людський капітал» використовують для аналізу людських ресурсів, при цьому характеризують рівень та якість освіти громадян, стан здо-

ров'я нації, природні процеси відтворення та міграції населення.

Чисельність постійного населення виступає основою дослідження людських ресурсів та людського капіталу нації в цілому та окремих регіонів країни. Саме населення є носіями якісних характеристик людського капіталу, таких як освіта, здоров'я, народжуваність, смертність, зайнятість, безробіття тощо.

Державною службою статистики України категорія «постійне населення» визначається як «населення, яке постійно мешкає на момент перепису на певній території, ураховуючи тимчасово відсутніх, якщо їхня відсутність у місці проживання не перевищувала 12 місяців» [14]. Динаміка чисельності постійного населення України представлена у таблиці 1.



Рис. 2. Визначення людського капіталу міжнародними інституціями

Джерело: Узагальнено автором на підставі: [11-13]

Таблиця 1

Динаміка чисельності постійного населення України за 1991-2018 роки

(на 1 січня)

	Осіб			На 1 000 чоловіків припадає жінок
	обидві статі	чоловіки	жінки	
1991	51 623 547	23 886 551	27 736 996	1 161
1992	51 708 234	23 949 444	27 758 790	1 159
1993	51 870 430	24 046 290	27 824 140	1 157
1994	51 715 375	23 981 045	27 734 330	1 157
1995	51 300 431	23 792 361	27 508 070	1 156
1996	50 874 104	23 591 556	27 282 548	1 156
1997	50 400 041	23 366 193	27 033 848	1 157
1998	49 973 488	23 163 464	26 810 024	1 157
1999	49 544 808	22 963 447	26 581 361	1 158
2000	49 114 950	22 754 662	26 360 288	1 158
2001	48 663 609	22 530 402	26 133 207	1 160
2002 ¹	48 240 902	22 316 317	25 924 585	1 162
2003	47 823 108	22 112 534	25 710 574	1 163
2004	47 442 079	21 926 809	25 515 270	1 164
2005	47 100 462	21 753 993	25 346 469	1 165
2006	46 749 170	21 574 667	25 174 503	1 167
2007	46 465 691	21 434 680	25 031 011	1 168
2008	46 192 309	21 297 678	24 894 631	1 169
2009	45 963 359	21 184 932	24 778 427	1 170
2010	45 782 592	21 107 067	24 675 525	1 169
2011	45 598 179	21 032 616	24 565 563	1 168
2012	45 453 282	20 976 712	24 476 570	1 167
2013	45 372 692	20 962 744	24 409 948	1 164
2014	45 245 894	20 918 288	24 327 606	1 163
2015	42 759 661	19 787 826	22 971 835	1 161
2016	42 590 879	19 717 881	22 872 998	1 160
2017	42 414 905	19 644 580	22 770 325	1 159
2018	42 216 766	19 558 180	22 658 586	1 159

Джерело: [14]

За роки незалежності України, чисельність постійного населення зменшилася майже на 10 мільйонів чоловік, а точніше – на 9 639 983 чоловік, чисельність чоловічої статі зменшилася на 4 431 279, а жінок – на 5 208 704. За останні десять років (2010–2018) чисельність постійного населення зменшилася на 3 799 028 чоловік, чисельність чоловічої статі зменшилася на 1 651 759, а жінок – на 2 147 233.

Таким чином, виявляється тенденція, за кожні десять років зменшення чисельності постійного населення України на понад як 3 мільйони чоловік, що саме по собі є загрозливим явищем.

Що стосується навантаження чисельності жінок на 1000 чоловік, то таке співвідношення не сильно відрізняється з року в рік за своїм числовим вираженням і коливається від 1156 (1995–1996 роки) до 1170 (2009 рік), що є відображенням постійного переважання жіночої статі в структурі населення України. Структурне переважання жіночої статі можливо оцінювати як фактор розширеного відтворення населення, проте очевидною залишається тенденція зменшення загальної чисельності постійного населення України.

Регіональний розріз чисельності наявного населення за 2018 рік

	усе населення, осіб	частка регіону, %	Міське, осіб		Сільське, осіб	частка регіону, %
				частка регіону, %	12 896 505	
Україна	42 153 201		29 256 696			
області						
Вінницька	1 560 394	3,70	801 696	2,74	758 698	5,88
Волинська	1 035 330	2,46	540 679	1,85	494 651	3,84
Дніпропетровська	3 206 477	7,61	2 690 517	9,20	515 960	4,00
Донецька	4 165 901	9,88	3 783 363	12,93	382 538	2,97
Житомирська	1 220 193	2,89	721 390	2,47	498 803	3,87
Закарпатська	1 256 802	2,98	466 138	1,59	790 664	6,13
Запорізька	1 705 836	4,05	1 319 192	4,51	386 644	3,00
Івано-Франківська	1 373 252	3,26	606 950	2,07	766 302	5,94
Київська	1 767 940	4,19	1 097 273	3,75	670 667	5,20
Кіровоградська	945 549	2,24	597 950	2,04	347 599	2,70
Луганська	2 151 833	5,10	1 872 013	6,40	279 820	2,17
Львівська	2 522 021	5,98	1 537 677	5,26	984 344	7,63
Миколаївська	1 131 096	2,68	774 119	2,65	356 977	2,77
Одеська	2 380 308	5,65	1 595 493	5,45	784 815	6,09
Полтавська	1 400 439	3,32	873 181	2,98	527 258	4,09
Рівненська	1 157 301	2,75	549 618	1,88	607 683	4,71
Сумська	1 081 418	2,57	747 851	2,56	333 567	2,59
Тернопільська	1 045 879	2,48	473 694	1,62	572 185	4,44
Харківська	2 675 598	6,35	2 168 353	7,41	507 245	3,93
Херсонська	1 037 640	2,46	636 406	2,18	401 234	3,11
Хмельницька	1 264 705	3,00	721 997	2,47	542 708	4,21
Черкаська	1 206 351	2,86	684 002	2,34	522 349	4,05
Чернівецька	904 374	2,15	390 719	1,34	513 655	3,98
Чернігівська	1 005 745	2,39	655 606	2,24	350 139	2,71
м.Київ	2 950 819	7,00	2 950 819	10,09	х	

Джерело: складено та розраховано автором на підставі [14]

Статистичні дані за 2018 рік свідчать про нерівномірний розподіл населення України за регіонами. Так, найбільша частка населення України проживає у Донецькій області (9,88%), далі йде Дніпропетровська область (7,61%), далі йде місто Київ (7%), Харківська область (6,35%), далі йде Львівська (5,98%), Одеська (5,65%), Луганська (5,1%) області, а у решти областей питома частка постійного населення не перевищує 5%. Щодо розподілу питомої частки міського населення, то знову лідирує Донецька область, де проживає 12,93% постійного населення України, далі місто Київ агломерує 10,09% міського населення, у Дніпропетровській області проживає 9,2% міського населення, у Харківській – 7,41%,

у Луганській – 6,40%, у Одеській – 5,45%, у Львівській – 5,26%, а для решти областей відсоткове значення загального розподілу міського населення України не перевищує 5%. Щодо розподілу питомої частки сільського населення, то лідером є Львівська область де проживає 7,63% сільського населення України, далі йде Закарпатська область – 6,13% сільського населення України, Івано-Франківська – 5,94% та Вінницька – 5,88% сільського населення України.

На рисунку 3 зображено динаміку координаційного навантаження жінок на 1000 чоловіків для сільського населення.

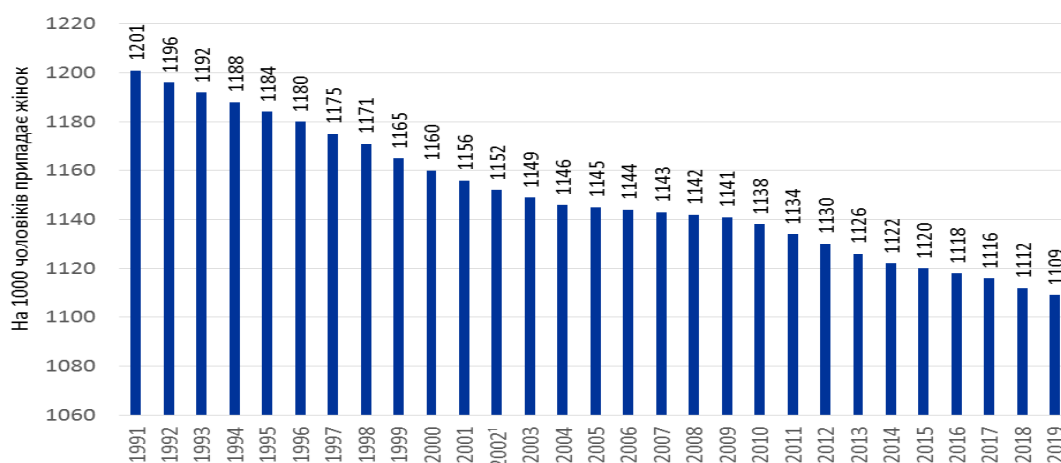


Рис. 3. Динаміка координаційного навантаження жінок на 1000 чоловіків для сільського населення

Джерело: [14]

Слід зазначити, що якщо в цілому по Україні дані координаційного навантаження жінок на 1000 чоловіків не сильно відрізняються в динаміці 1991-2018 роки, то для сільського населення чітко відслідковується тенденція зменшення кількості жінок у розрахунку на 1000 чоловіків. Так за період 1991-2018 роки показник, що вказує скільки жінок припадає на 1000 чоловіків для сільського населення зменшився на 92.

З точки зору дослідження відтворення населення важливим є дослідження питання розподілу населення не тільки за статтю, а і за віком (рис.4).

Згідно даних Державної служби статистики України,

за 2018 рік у розподілі населення за віковими групами найбільша кількість населення у віці 25-39 років складає 3 358 614 осіб, далі йде група населення віком 40-44 роки, яка складає 3 069 863 осіб, далі за чисельністю йде вікова група 55-59 років, яка складає 3 110 494 осіб, далі йде вікова група 45-49 років (2 907 414 осіб), далі вікова група 60-64 роки (2 792 559 осіб), потім вікова група 50-54 років (2 743 877 осіб), потім вікова група 65-69 років (2 389 627 осіб) і тільки потім ідуть вікові групи дитячого віку: 5-9 років (2 372 969 осіб), 10-14 років (2 147 481 осіб), далі йде вікова група молоді 20-24 роки (2 200 523 осіб), а після них йде наймолодша вікова група 0-4 роки (1 960 529 осіб).

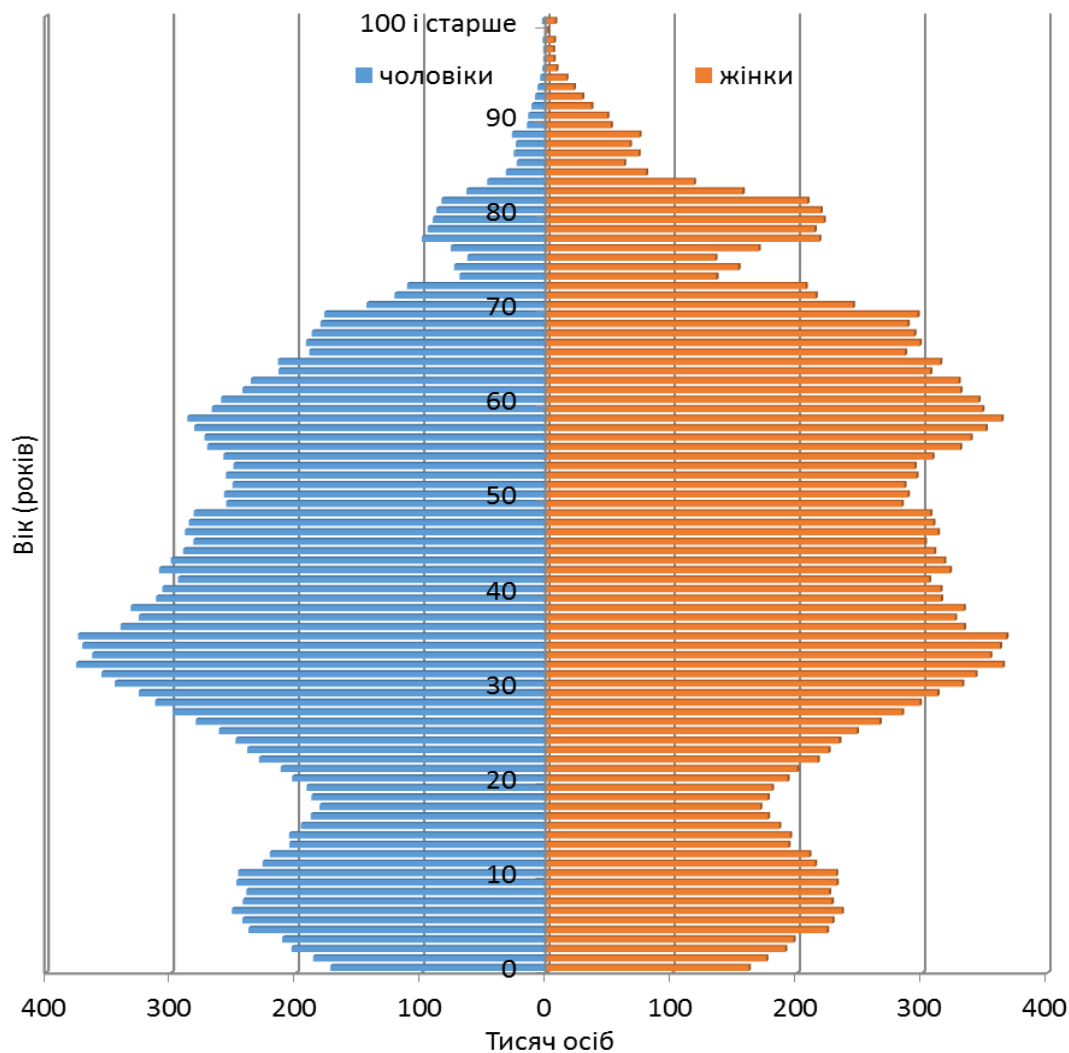


Рис. 4. Графічне зображення розподілу постійного населення за статтю та віком за 2018 рік

Джерело: [14]

Такий розподіл вікових груп населення свідчить про переважання чисельності вікових груп похилого віку над чисельністю вікових груп дітей, що є загрозливим з точки зору відтворення населення і свідчить про наявність тенденції старіння та загрози вимирання нації. Все це вимагає з боку уряду вимагає розробки програм підтримки народжуваності.

За прогнозом Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, до 2061 року відбудуться сильні зрушення у віковій структурі населення України у бік збільшення питомої ваги населення віком не менше 60 років до рівня 31,2% та зменшення питомої ваги дітей до рівня 14,9% (рис. 5).

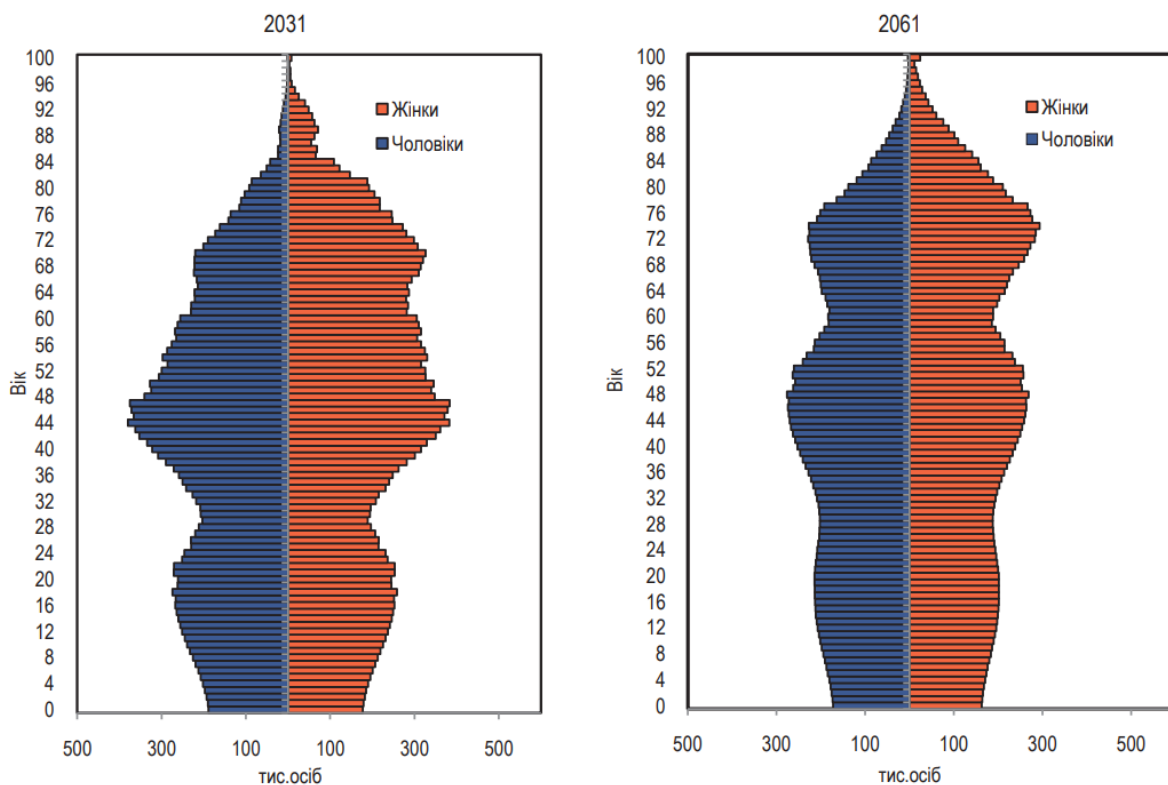


Рис. 5. Прогнозне зображення статево-вікового розподілу населення України

Джерело: [15]

«Вікова структура має тенденцію втратити обриси піраміди, перетворившись на фігуру, схожу на «церковні бані», яка міститиме у своїх контурах три чітко геометрично означені групи (0–28, 29–59 та 60 і старше), частка яких становитиме відповідно 30,2%, 38,6% і 31,2%, тобто осіб у віці 60 років і старше може бути більше, ніж дітей і молоді. Зі стабілізацією вікового складу населення у відповідності з сучасним режимом природного руху, коли чисельність осіб похилого віку збільшуватиметься, вікова піраміда може набути «перекинутого» вигляду, а життєвий і трудовий потенціали — інших, невідомих досі структурних характеристик.» [15]

«За середнім варіантом прогнозу Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, до 2061 р. в Україні навантаження літніми людьми на працездатних зросте з 22% до 45%, відповідно коефіцієнт потенційної підтримки зменшиться з 4,6 до 2,3. Якщо ж брати вікові рамки працездатного віку не за міжнародним стандартом (15–64 років), а з урахуванням національних юридичних та економічних реалій, віковий інтервал трудової активності звуужується до 20–59 років. Через це ситуація виглядає ще більш драматичною: індикатор навантаження (60+ / 20–59), що становить нині 36%, до кінця прогнозованого періоду зросте до 65%, коефіцієнт потенційної підтримки (20–59 / 60+) — зменшиться з 2,8 до 1,5» [16].

«За прогнозом EUROPOP, темпи подальшого прогресування процесу демографічного старіння будуть істотно різнитися у країнах «старої» та «нової» Європи. У більш розвинених країнах подальше старіння буде відбуватися набагато повільніше, а в найважчу ситуацію потраплять постсоціалістичні країни Європи, в яких на тлі низької народжуваності і недостатньо високої тривалості життя буде скорочуватися чисельність населення. Якщо в 2010 р. практично за всіма індикаторами рівень старіння в країнах — нових членах ЄС був

нижчим від середнього значення, то за наступні 50 років картина кардинально зміниться, і всі вони будуть мати рівень старіння набагато вищий від середнього» [17, 18]

Французький вчений-дослідник демографічних процесів Альфред Сові охарактеризував процес старіння нації «найменш спірним, найпростіше вимірюваним, найбільш послідовним у своєму розвитку, найбільш пристосованим для прогнозування і, мабуть, найбільш важким за своїми наслідками» [19].

Основа вікової структурної піраміди населення характеризується чисельність дітей або осіб дитячого віку. За останні десятиріччя дана вікова група населення України переважно скорочувалася, за винятком підвищення народжуваності, що спостерігалось у 2002 році і підсилася у 2005 році за рахунок введення державної допомоги на народження дитини. Але тенденція зменшення навантаження дітей (0–15 років) та зростання навантаження людей похилого віку (60 років і старше) на населення у віці 16–59 років та 15–64 роки свідчить про майбутнє продовження старіння населення України.

Висновки. Доведено, що старіння населення України можливо розглядати як беззаперечний факт і результат об'єктивних демографічних процесів за рахунок довготривалих структурних змін вікового складу населення у бік переважання питомої ваги людей віком старше 60 років.

На фоні очевидної тенденції зменшення загальної чисельності населення України у найближчій перспективі буде спостерігатися продовження процесу старіння нації, адже наявна вікова структура у майбутньому буде мати відображення на зростання питомої ваги людей похилого віку. Старіння нації веде до негативних економічних наслідків не тільки за рахунок порівнянного зменшення частки населення працездатного віку, а і за рахунок зростання видатків на пенсійне забезпечення. Тому потрібно прикласти значні зусилля

для подолання негативних трансформаційних процесів демографічних структурних змін.

Список використаної літератури:

1. Колот А.М. Соціально-трудова сфера в умовах глобальних викликів: тенденції, проблеми, можливості стійкого розвитку. *Формування ринкової економіки* : зб. наук. праць / спец. вип. у 3 т. 2010. Т. 3. С. 9–22.
2. *Економічна енциклопедія* : у 3 т. – Т. 1 відп. ред. С.В. Мочерний. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
3. Людський капітал. Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Людський_капітал
4. Маркс К. *Капітал. Критика політичної економіки* : у 3 т. – Т.1, Кн. I : Процес виробництва капітала; под. ред. Ф. Ангельса. М.: Політиздат, 1978. 907 с.
5. Кастельє М. *Інформаційна епоха: Економіка, суспільство і культура*. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана; Гос. ун-т. Высш. шк. економіки. М., 2000. 606 с.
6. Данилишин Б.М., Чернюк Л.Г., Фашчевський М.І. *Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень*. Вінниця: Книга-Вега, 2007. 572 с.
7. Дегтярьова І. Теорії регіонального розвитку та їх еволюція як основа сучасного регіонального управління. *Вісн. НАДУ*. 2010. № 4. С. 141-148.
8. Медвідь В.Ю. Сучасні концепції та теорії економічного регіонального розвитку. *Серія: Економіка та підприємництво*. 2013. № 2(71) С. 66-70.
9. Приходченко Т.А. Теорії та концепції регіонального розвитку. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2016. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5149> (дата звернення 18.10.2018 року).
10. Perru F. *Les techniques quantitatives de la piar Economic et societe*. Paris: Economic, 1969.
11. Guide on Measuring Human Capital. Prepared by the Task Force on Measuring Human Capital. – United Nations ECE/CES/2016/2/Add.2, Economic Commission for Europe, 2016, URL: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/consultationDocs/HumanCapitalGuide%20Global%20Consultation-v1.pdf>
12. The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital. – OECD, 2001, URL: <http://www.oecd.org/site/worldforum/33703702.pdf>. (дата звернення 18.10.2018 року).
13. Измерение человеческого капитала: передовые инициативы и будущие проблемы. – Экономический и Социальный Совет ООН, Европейская экономическая комиссия, Конференция европейских статистиков, 61-я пленарная сессия, Женева, 10-12 июня 2013г., URL: https://www.unecsc.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2013/5_R_.pdf
14. Демографічний щорічник «Населення України за 2018 рік». Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/12/zb_ukr_2018.pdf
15. Населення України: імперативи демографічного старіння. К.: ВД «АДЕФУкріна», 2014. 288 с. URL: https://idss.org.ua/monografii/2014_Naselelnnya.pdf
16. Демографічні прогнози по Україні, 2012 р. Офіційний веб-сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України (рубрика «Розробки») URL: <http://idss.org.ua/monografii/popforecast2012.zip>.
17. Giampaolo Lanzieri. The greying of the baby boomers: A century-long view of ageing in European populations. Eurostat. Statistics in focus, Population and social conditions. 2011. 23. 12 p.
18. Населення України: імперативи демографічного старіння. К.: ВД «АДЕФУкріна», 2014. 288 с. URL: https://idss.org.ua/monografii/2014_Naselelnnya.pdf
19. Сови Альфред. Старение населения и продление жизни. Методы демографических исследований. М.: Статистика, 1969. С. 70.
20. Іртищева І.О., Гуріна О.В. Методичні підходи до оцінки процесів економічного розвитку регіонів в умовах соціалізації. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. Вип. 1. С. 112-118.
21. Іртищева І.О., Гуріна О.В., Работін Ю.А. Методичні підходи до оцінки ефективності регіональної соціальної політики у контексті задоволення суспільних потреб. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки»*. 2018. № 2. С. 247-254.
22. Kramarenko I. Development of Educational and Social Inclusion in Conditions of Social Transformation of Ukraine. TILTAI. 2015. Vol 72. № 3.P. 83–90.

References:

1. Kolot, A.M. (2010) Social'no-trudova sfera v umovah global'nyh vyklykiv: tendencii', problemy, mozhlyvosti stijkogo rozvytku [Socio-labor sphere in the context of global challenges: trends, problems, opportunities for sustainable development]. *Formation of a market economy: Coll. Science. work*, T. 3, p. 9–22.
2. *Ekonomiczna encyklopedija [Economic Encyclopedia]* (2000) Kiev: Publishing Center "Academy"
3. *Ljuds'kyj kapital. [Human capital]* Wikipedia. https://uk.wikipedia.org/wiki/Людський_капітал.
4. Marx, K. (1978) *Kapital. Krytyka politycheskoj ekonomyy [Capital. Critique of political economy]*. Moskva: Politizdat
5. Casteller, M. (2000) *Ynformacyonnaja zpoxa: Ekonomyka, obshhestvo y kul'tura. [The information age: economics, society and culture]*. Moskva: Mr. un-t. Higher. school economy.
6. Danylyshyn, B.M., Chernyuk, L.G., Fashchevsky, M.I. (2007) *Prostorova organizacija produktyvnyh syl Ukrai'ny: mezo- ta mikroregional'nyj riven' [Spatial organization of productive forces of Ukraine: meso- and micro-regional level]*. Vinnytsia: Kniga-Vega
7. Degtyareva, I. (2010) *Teorii' regional'nogo rozvytku ta i'h evolucija yak osnova suchasnogo regional'nogo upravlinnja. [Theories of regional development and their evolution as the basis of modern regional governance]*. *Visn. NADU*, vol. 4, pp. 141–148.

8. Medvid' V.Yu. 2013. Suchasni koncepcii' ta teorii' ekonomichnogo regional'nogo rozvytku [Modern concepts and theories of economic regional development]. *Series: Economics and Entrepreneurship*, vol. 2 (71), pp. 66–70.
9. Prykhodchenko, T.A. (2016) Teorii' ta koncepcii' regional'nogo rozvytku. [Theories and concepts of regional development]. *Electronic scientific professional publication "Effective Economics"*. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5149>
10. Perru, F. (1969) *Les quantitative methods de la PR Economic and Society*. Paris: Economic
11. *Manual on measuring human capital. Prepared by the task force on measuring human capital.* (2016). United Nations ECE / CES / 2016/2 / Add.2 Economic Commission for Europe, : <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/consultationDocs/HumanCapitalGuide%20Global%20Consultation-v1.pdf>
12. *Welfare of nations: the role of human and social capital.* - OECD (2001) <http://www.oecd.org/site/worldforum/33703702.pdf>
13. *Measuring human capital: cutting-edge initiatives and future challenges* (2013). *United Nations Economic and Social Council, European Economic Commission, Conference of European Statisticians, 61st plenary session, Geneva, 10-12 June 2013*, https://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/2013/5_R_.pdf
14. *Demografichnyy shhorichnyk «Naselennja Ukraïny za 2018 rik» [Demographic yearbook "Population of Ukraine for 2018"]* (2018). Kiev: State Statistics Service of Ukraine. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2019/zb/12/zb_ukr_2018.pdf
15. *Naselennja Ukraïny: imperatyvy demografichnogo starinnja [The population of Ukraine: the imperatives of demographic aging]*. (2014) Kiev: VD "ADEFUkraine" https://idss.org.ua/monografii/2014_Naselennja.pdf
16. *Demografichni prognozy po Ukraïni [Demographic forecasts for Ukraine]* (2012) Official website of the MV Ptakhiv Institute of Demography and Social Research of the National Academy of Sciences of Ukraine (section "Developments") <http://idss.org.ua/monografii/popforecast2012.zip>.
17. *Giampaolo Lanzieri. Grayness of baby boomers: an age-old view of the aging European population.* (2011) Eurostat. *Statistics in focus, Population and social conditions*
18. *Naselennja Ukraïny: imperatyvy demografichnogo starinnja. [Population of Ukraine: imperatives of demographic aging]*. (2014) Kiev: VD "ADEFUkraine". https://idss.org.ua/monografii/2014_Naselennja.pdf
19. *Covy Al'fred. (1969) Starenye naselenija y prodlenye zhyzny. Metody demograficheskoy yssledovanyj [Aging and prolonging the life of the population. Methods of demographic research]*. Moskva: Statistics.
20. *Irtysheva, I.O., Gurina, O.V. (2018) Metodychni pidhody do ocinky procesiv ekonomichnogo rozvytku regioniv v umovah socializacii' [Methodical approaches to the assessment of the processes of economic development of regions in the conditions of socialization]. Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, vol. 1, pp. 112-118.
21. *Irtysheva, I.O., Gurina, O.V., Rabotin, Y.A. (2018) Metodychni pidhody do ocinky efektyvnosti regional'noi' social'noi' polityky u konteksti zadovolennja suspil'nyh potreb [Methodical approaches to assessing the effectiveness of regional social policy in the context of meeting social needs]. Bulletin of VV Dokuchaeva KhNAU, series "Economic Sciences"*, vol. 2, pp. 247–254.
22. *Kramarenko, I. (2015) Development of educational and social inclusion in the conditions of social transformation of Ukraine. TILTAI*, vol. 72. no3, pp. 83–90.

Irtysheva Inna Oleksandrivna, Doctor of Economics, Professor, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (Mykolayiv, Ukraine)

Trushlyakova Antonina Borysivna, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (Mykolayiv, Ukraine)

Ryabets Dmytro Mykolayovych, applicant of the Black Sea Research Institute of Economics and Innovation (Odesa, Ukraine)

Demographic situation of Ukraine in the system of measuring human capital and health care

The purpose of the article is to analyze the demographic situation of Ukraine in the system of measuring human capital and health care. Human capital in scientific theories of socio-economic development is studied. The dynamics of the permanent population of Ukraine for 1991-2018 is analyzed. A regional breakdown of the current population has been made. The dynamics of the coordination load of women per 1000 men for the rural population is analyzed. It is established that the aging of the population of Ukraine can be considered as an indisputable fact and result of objective demographic processes due to long-term structural changes in the age structure of the population towards the predominance of the proportion of people over 60 years. The basis of the age structural pyramid of the population is characterized by the number of children or children. In recent decades, this age group of Ukraine's population has been declining, with the exception of the increase in the birth rate, which was observed in 2002 and intensified in 2005 due to the introduction of state childbirth allowance. But the trend of decreasing the burden of children (0-15 years) and increasing the burden of the elderly (60 years and older) on the population aged 16-59 years and 15-64 years indicates the future continuation of the aging population of Ukraine. Against the background of the obvious trend of decreasing the total population of Ukraine in the near future there will be a continuation of the aging process of the nation, because the current age structure in the future will be reflected in the growth of the proportion of elderly people. The aging of the nation leads to negative economic consequences not only due to the comparative decrease in the share of the working age population, but also due to the increase in pension expenditures. Therefore, significant efforts are needed to overcome the negative transformational processes of demographic structural changes.

Key words: demographic situation, human capital, health care, population

Дата надходження до редакції: 12.11.2019 р.

СУЧАСНІ ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ

Квасній Любов Григорівна

кандидат економічних наук, доцент
Дрогобицький державний педагогічний університет Івана Франка (м. Дрогобич, Україна)
ORCID ID: 0000-0001-5248-544X
lg_k@ukr.net

Щербан Ореста Ярославівна

кандидат економічних наук
ІППТ НУ «Львівська політехніка» (м. Львів, Україна)
ORCID ID: 0000-0001-5422-4032
mppjavir@ukr.net

Романів Ольга Василівна

кандидат економічних наук, докторант
Прикарпатський інститут імені М. Грушевського (м. Трускавець, Україна)
ORCID ID: 0000-0002-4294-1752
dunicka@bigmir.net

Попадинець Назарій Миколайович

кандидат економічних наук
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України» (м. Львів, Україна)
ORCID ID: 0000-0002-7556-6135
popadynets.n@gmail.com

Досліджено особливості нових правил фінансування закладів охорони здоров'я в Україні в період медичної реформи. Визначено переваги нового принципу фінансування для медичної сфери. Виокремлено альтернативні варіанти фінансування медичних закладів, які зареєстровані у формі комунальних некомерційних підприємств, але ще не уклали договір з Національною службою здоров'я України. Проаналізовано можливі варіанти фінансування, що застосовуються у бюджетному законодавстві в межах медичної реформи. Запропоновано розроблення та впровадження такої системи фінансування галузі охорони здоров'я, яка б врахувала як можливості громадян, так і їхні потреби. Доведено доцільність поєднання різних джерел фінансування, що дозволить значно покращити як фінансування медицини, так і якість послуг.

Ключові слова: система охорони здоров'я, медична реформа, фінансування, джерела фінансування, медична послуга, бюджетна програма.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.27>

Постановка проблеми. Покращення медичного обслуговування населення шляхом надання якісних медичних послуг і доступність отримання медичної допомоги для більшості потребуючих громадян України – це те, на що найперше має орієнтуватись реформа системи охорони здоров'я, яка нині активно впроваджується в Україні.

У сфері охорони здоров'я України продовжується реалізація розпочатих у 2017 р. системних змін, викладених у Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я, які передбачають і кардинальну зміну принципів фінансування медичної галузі. На нашу думку, саме системна робота в межах реформування галузі та вдосконалення її фінансового механізму, враховуючи передовий досвід розвинених країн і нові управлінські технології, здатна вивести вітчизняну охорону здоров'я та медичні організації, що фінансуються в межах програми територіальних гарантій, на новий рівень ефективності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Головна мета медичної реформи полягає у вирішенні основних проблем у сфері охорони здоров'я, таких, зокрема, як низька якість та ефективність надання медичних послуг, неефек-

тивне витрачання бюджетних коштів і, як наслідок, катастрофічні витрати домогосподарств на охорону здоров'я. Суттєву увагу фінансовому забезпеченню сфери охорони здоров'я України приділено у наукових працях М. Карп'як [1; 2], В. Шевчука [2], А. Дуба [4], С. Шульц [5] та ін. Зокрема, М. Карп'як зазначає, що медична сфера досі функціонує за залишковим принципом розподілу фінансування, основна частина якого витрачається на утримання будівель, зарплату медичного персоналу, комунальні послуги, а не спрямовується безпосередньо на надання медичної допомоги населенню та покращення якості медичних послуг. Тому медичним установам вигідно утримувати громіздку інфраструктуру, яка є підставою для визначення обсягу їх фінансування. Отже, ефективність роботи медичних закладів, якість і кількість наданих ними медичних послуг не відіграють особливого значення, а самі послуги часто дублюються закладами різного підпорядкування [5].

А. Дуб доводить неефективність механізму фінансування охорони здоров'я з використанням медичної субвенції та її причини. Автором акцентовано увагу на тому, що Закон України «Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів» кардинально змінює механізм

фінансування системи охорони здоров'я, усуваючи вплив адміністративної складової на розподіл коштів [4]. Проте науковцями недостатньо уваги приділено питанням нових правил фінансового забезпечення охорони здоров'я у період реформування системи охорони здоров'я, що зумовлює актуальність цієї теми дослідження.

Метою статті є висвітлення особливостей нових правил фінансування закладів охорони здоров'я в Україні в період медичної реформи.

Виклад основного матеріалу. Необхідність і доцільність реформування системи охорони здоров'я України та впровадження нових принципів фінансування галузі не викликає сумніву, оскільки за показником витрат на охорону здоров'я на одну людину Україна займає 89-е місце у світі (серед 184 країн), а за показником тривалості життя – 108-е місце [6].

Система охорони здоров'я є унікальною сферою, тому функції фінансування – це особливі види діяльності, які цілеспрямовано впливають на відносини та зв'язки людей у процесі функціонування закладів охорони здоров'я та надання медичної допомоги населенню [2]. Збільшення частки витрат на охорону здоров'я у структурі витрат на відтворення працівника, інвестиційної складової, необхідної для вдосконалення робочої сили, І. Соболева пов'язує зі зростанням і динамікою зміни вимог до якісних характеристик людини як виробника [7].

Погоджуємось із науковими результатами досліджень М. Карп'як у тому, що фундаментом реформування медичної галузі стало ухвалення низки нормативно-правових документів, зокрема розпорядження Кабінету міністрів України від 30.11.2016 р. № 1013-р «Про затвердження Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я» та прийняття двох законів – «Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів» (від 19.10.2017 р.) та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань діяльності закладів охорони здоров'я» (від 6.04.2017 р.), який передбачає автономізацію державних і комунальних закладів охорони здоров'я. У прийнятих законодавчих актах передбачається перехід вітчизняної системи охорони здоров'я до фінансування на основі моделі державного солідарного медичного

страхування громадян, використовуючи для цього кошти, акумульовані у державному бюджеті [1].

Вітчизняна практика показує, що сьогодні задоволення від функціонуючої моделі фінансування немає ні у органів виконавчої влади, ні у пацієнтів. Не задоволені і страхові компанії, передусім відсутністю у них можливості брати участь в оптимізації системи охорони здоров'я, підвищенні її ефективності і збільшенні доходів від своєї участі в цій системі. Усе це підтверджує необхідність і доцільність концептуальних перетворень у вітчизняній системі охорони здоров'я. «Підвищити ефективність функціонування національної системи охорони здоров'я можна шляхом залучення додаткових джерел фінансових ресурсів і вдосконалення механізму її фінансового забезпечення» [8].

Дослідженням встановлено що основними джерелами фінансування медичної допомоги в Україні є такі:

- 1) державний і місцеві бюджети;
- 2) добровільні внески юридичних і фізичних осіб;
- 3) особисті (приватні) внески фізичних та юридичних осіб за послуги, надані медичними установами;
- 4) безпосередня плата (гонорари) за послуги медичним працівникам;
- 5) фонди добровільного медичного страхування;
- 6) Фонд обов'язкового медичного страхування.

Для удосконалення фінансування реформою «оптимізації» системи охорони здоров'я передбачено встановлення оптимальної структури системи охорони здоров'я шляхом ліквідації та реорганізації неефективних установ. «На папері» реформа оптимізації ставить перед собою якнайкращі цілі: підвищення якості медичної допомоги на основі підвищення ефективності діяльності медичних організацій та їх працівників. Однак, якщо проаналізувати статистичні дані, стає зрозуміло, що під прикриттям нейтрального терміна «оптимізація» в нашій країні відбувається масова ліквідація та укрупнення медичних установ, постійне скорочення медичного персоналу та постійне недофінансування закладів охорони здоров'я.

Статистичні дані показують, що державні видатки на охорону здоров'я в Україні залишаються надзвичайно низькими порівняно з іншими країнами (табл. 1).

Таблиця 1

Частка державних видатків на охорону здоров'я у ВВП країн світу, %

Країна	Частка у ВВП	Країна	Частка у ВВП
Голландія	9,9	Польща	4,7
Данія	9,6	Туреччина	4,7
Франція	9,0	Білорусія	3,8
Австрія	8,7	Україна	3,6
Бельгія	8,2	Латвія	3,4
Німеччина	8,6	Китай	3,1
Японія	8,5	Казахстан	2,2
США	8,1	Єгипет	2,1
Швеція	7,9	Вірменія	1,6
Велика Британія	7,8	Індія	1,3
Італія	7,2	Азербайджан	1,1

Побудовано автором на основі джерела [7].

Дослідження показали, що суттєвих змін зазнає принцип фінансування закладів охорони здоров'я первинної ланки: поліклінік, амбулаторій, центрів первинної медико-санітарної допомоги, на базі яких формується система сімейної

медицини європейського зразка. Відповідно до цього принципу кожен громадянин України вільно обирає сімейного лікаря та підписує з ним прями угоди з чітким обсягом гарантованих послуг. Відповідно, державою скеровуватимуться кошти на оплату отриманих громадянином послуг конкретному

лікаря і конкретному медичному закладу. Отже, оплата праці медика буде нараховуватись на основі кількості укладених лікарем угод та за умов дотримання медичних протоколів лікування чи діагностики. Крім цього, враховуючи негативну ситуацію з фінансуванням у вітчизняній системі охорони здоров'я, в межах урядової програми «Доступні ліки» (відповідно до положення про Національну службу здоров'я України) впроваджуються нові правила фінансування в системі охорони здоров'я, пов'язані з припиненням договорів про медичне обслуговування населення та договорів про реімбурсацію і запровадженням нових та єдиних правил фінансування системи охорони здоров'я, України відповідно до яких:

– пацієнти матимуть право отримати гарантований державою безоплатний пакет медичних послуг та лікарських засобів;

– НСЗУ виступає єдиним замовником та платником за програмою медичних гарантій;

– пацієнтам гарантується цільове використання державних коштів за принципом оплати якісно наданих послуг, а не на утримання медичних закладів;

– застосування прозорих методів фінансування на основі капітаційної ставки, оплати за послугу;

– збереження та посилення конкуренції та рівності надавачів послуг незалежно від форм власності;

– забезпечення прозорості на основі функціонування Електронної системи охорони здоров'я та публікації всіх звітів на сайті НСЗУ.

Крім гарантованого переліку безкоштовних медичних послуг, усі інші обстеження та необхідну медичну допомогу громадянин повинен оплатити сам. Укласти договір з НСЗУ можуть як комунальні, так і приватні медичні заклади. Щоб співпрацювати за укладеним договором з НСЗУ, медичні заклади незалежно від форми власності повинні виконати низку умов:

1. автономізуватися;
2. підключитися до Електронної системи охорони здоров'я;
3. володіти необхідним оснащенням;
4. направити заяву до НСЗУ;
5. укласти відповідні договори з медичними та фармацевтичними закладами.

Вважаємо, що співпраця з Національною службою здоров'я сприятиме відкриттю медичним закладам нових можливостей для розвитку. Трансформація системи охорони здоров'я загалом спрямована на покращення медичного обслуговування в Україні. У підсумку лікарі зможуть отримати гідну оплату праці, а пацієнти – якісні послуги, сервіс та увагу. Необхідною умовою отримання медичним закладом фінансування від Національної служби здоров'я є те, що він має бути автономізований (перетворений на комунальне некомерційне підприємство), мати чинну ліцензію, бути підключеним до системи e-Health і підписати договір з НСЗУ.

Водночас вважаємо за необхідне виокремити альтернативні варіанти фінансування медичних закладів, які зареєстровано у формі комунальних некомерційних підприємств, але ще не уклали договір з Національною службою здоров'я України. Отже, в межах бюджетного законодавства можливі такі альтернативні варіанти фінансування охорони здоров'я:

– на основі укладення договорів про медичне обслуговування населення відповідним розпорядником бюджетних

коштів;

– за бюджетною програмою – на основі фінансування з відповідного бюджету з використанням програмно-цільового методу;

– на основі фінансової підтримки з місцевого бюджету.

У результаті цих нововведень комунальне некомерційне підприємство як одержувач бюджетних коштів зможе використовувати надані йому бюджетні кошти на підставі плану їх використання, що містить розподіл бюджетних асигнувань, затверджених у кошторисі розпорядника бюджетних коштів. Таким чином, у разі фінансування медичної допомоги за кошти місцевого бюджету відповідний орган управління охороною здоров'я (як розпорядник бюджетних коштів) у своєму кошторисі передбачає суму витрат на закупівлю медичних послуг, яку виділила за бюджетною програмою місцева рада. Ці кошти передаються комунальному некомерційному підприємству на безповоротній основі лише за цільовим призначенням, спрямовуються на досягнення результативних показників відповідної бюджетної програми, визначених у її паспорті.

Фінансування комунального некомерційного підприємства за бюджетною програмою передбачає можливість прогнозування на два наступні бюджетні періоди (ст. 21 Бюджетного кодексу України). Тому кожного року ухвалювати відповідну бюджетну програму не потрібно. Обсяги та правила фінансування за такою програмою можуть корегуватися кожного року – під час ухвалення нового бюджету.

У разі фінансування з місцевого бюджету шляхом надання фінансової підтримки відповідна рада під час прийняття місцевого бюджету має передбачити бюджетні кошти на фінансову підтримку комунальному некомерційному підприємству, які можуть надаватися для виконання заходів програми соціально-економічного розвитку відповідної територіальної громади; для покриття збитків, пов'язаних із господарською діяльністю комунального некомерційного підприємства, через недостатнє фінансування; для здійснення капітальних видатків на оновлення чи закупівлю основних засобів, здійснення капітального ремонту тощо.

З іншого боку, необхідно враховувати, що фінансування комунального некомерційного підприємства здійснюється за скороченою класифікацією видатків бюджету, як цільове використання бюджетних коштів, і не може бути порушене [9]. Але «перекладання видатків на утримання закладів охорони здоров'я на місцеві бюджети може зумовити двоякий ефект: або відбудеться скорочення мережі (що може мати як позитивний (скорочення зайвих установ), так і негативний (ускладнення доступу до медичної допомоги певних верств населення, наприклад, осіб, які не мають змоги добиратися до лікарень чи амбулаторій в іншій громаді) наслідок), або відбудуватиметься залучення кваліфікованих лікарів до медичних установ у сільській місцевості для того, щоб можна було покрити витрати на їхнє утримання (бо гроші «йтимуть» за пацієнтом)» [4].

Фінансування реорганізованого закладу охорони здоров'я за бюджетні кошти може також відбуватися за механізмом, який поєднує фінансування за бюджетною програмою та фінансову підтримку та/або укладення договору про медичне обслуговування населення. Відповідно до Закону

України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [10], державна допомога може реалізовуватись у таких формах:

- 1) надання субсидій та грантів;
- 2) надання дотацій;
- 3) надання податкових пільг;
- 4) відстрочення або розстрочення сплати податків, зборів чи інших обов'язкових платежів;

5) зменшення фінансових зобов'язань суб'єктів господарювання перед фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування тощо;

6) списання боргів, включно із заборгованістю за надані державні послуги, списання штрафних санкцій, компенсація збитків суб'єктам господарювання.

Уповноваженим органом щодо здійснення контролю за наданням державної (місцевої) допомоги є Антимонопольний комітет України, який може здійснити перевірку факту надання державної допомоги.

Висновки. Таким чином, в нинішніх умовах медичної реформи питання забезпечення закладів охорони здоров'я в Україні достатніми фінансовими ресурсами набувають особливого значення, оскільки їх обсяг (так само, як і ефективність використання) визначатиме результативність реформи. Розглядаючи кошти державного бюджету та місцевих бюджетів як джерело фінансових ресурсів, вважаємо, що бюджетне фінансування забезпечує: рівний доступ до державної медичної допомоги; можливість проведення оптимізації системи охорони здоров'я в національному масштабі; відносно просту технологію фінансування й оплати праці у цій сфері. Для подальшого розвитку медичної галузі необхідними є розроблення та впровадження такої системи фінансування галузі охорони здоров'я, яка б врахувала як можливості громадян, так і їхні потреби. Для цього доцільним, на нашу думку, є поєднання різних джерел фінансування, що дозволить значно покращити як фінансування медицини, так і якість надання медичних послуг та медичної допомоги загалом.

Список використаної літератури:

1. Карп'як М. О., Попадинець Н. М. Реформування системи охорони здоров'я в Україні в умовах секторальної децентралізації. *Соціально-економічний розвиток регіону: сучасні реалії та перспективи*: монографія / за ред. Н. І. Пилипів. Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків, 2017. 435 с.
2. Карп'як М. О., Попадинець Н. М. Оцінка функціонування сфери охорони здоров'я в Україні в контексті євроінтеграції. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2017. Вип. 8(77). С. 122-129.
3. Шевчук В. В. Удосконалення державного регулювання інноваційного розвитку системи охорони здоров'я в Україні. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/04>
4. Дуб А. Р. Трансформація механізму фінансування охорони здоров'я: виклики для об'єднаних територіальних громад. *Регіональна економіка*. № 1. 2018. С. 76-83.
5. *Розвиток соціальної сфери територіальних громад в умовах адміністративно-фінансової децентралізації* / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; за ред. С. Л. Шульц. Львів, 2018. 140 с.
6. Global Competitiveness Index 2017-2018 Rankings. *World Economic Forum: Website*. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport>
7. Соболева І. В. *Человеческий потенциал российской экономики: проблемы сохранения и развития*. М.: Наука, 2007. 202 с.
8. Карпишин Н. І. *Фінансове забезпечення охорони здоров'я в реалізації державних функцій на ринку медичних послуг*: дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01. Тернопіль: ТДЕУ, 2006. 187 с. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/895>
9. Диверсифікація джерел фінансування охорони здоров'я. *Національний інститут стратегічних досліджень*: сайт. 18.06.2019. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/socialna-politika/diversifikaciya-dzherel-finansuvannya-okhoroni-zdorovya>
10. Про державну допомогу суб'єктам господарювання: Закон України від 01.07.2014 р. № 1555-18. *Законодавство України*: сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>

References:

1. Karp'yak, M. O., & Popadynets, N. M. (2018). Reformuvannya systemy okhorony zdorov'ya v Ukraini v umovakh sektoral'noyi detsentralizatsiyi [Reforming the healthcare system in Ukraine in the context of sectoral decentralization]. In *Sotsial'no-ekonomichnyy rozvytok rehionu: suchasni realiyi ta perspektyvy* [Socio-economic development of the region: current realities and prospects]. Ivano-Frankivsk: Publisher: Viktor Dyakov. [in Ukrainian].
2. Karp'yak, M. O. & Popadynets, N. M. (2017). Otsinka funktsionuvannya sfery okhorony zdorov'ya v Ukraini v konteksti yevrointehratsiyi [Assessment of health sector functioning in Ukraine in the context of European integration]. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu – Bulletin of Sumy National Agrarian University*, 8(77), 122-129 [in Ukrainian]
3. Shevchuk, V. V. (2016). Udoslinalennya derzhavnoho rehulyuvannya innovatsiynoho rozvytku systemy okhorony zdorov'ya v Ukraini [Improvement of state regulation of innovative development of health care system in Ukraine]. Retrieved from <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/04> [in Ukrainian].
4. Dub, A. R. (2018). Transformatsiya mekhanizmu finansuvannya okhorony zdorov'ya: vyklyky dlya ob'yednanykh terytorial'nykh hromad [Transforming the Health Financing Facility: Challenges for United Territorial Communities]. *Rehional'na ekonomika – Regional economy*, 1, 76-83. [in Ukrainian].
5. *Rozvytok sotsial'noyi sfery terytorial'nykh hromad v umovakh administratyvno-finansovoyi detsentralizatsiyi* [Development of social sphere of territorial communities in the conditions of administrative-financial decentralization] (2018). Lviv: Dolishnyi Institute of Regional Research of NAS of Ukraine. [in Ukrainian].
6. Global Competitiveness Index 2017-2018 Rankings (2018). *World Economic Forum: Website*. Retrieved from <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport>

7. Soboleva, I. V. (2007). *Chelovecheskiy potentsial rossiyskoy ekonomiki: problemy sokhraneniya i razvitiya [The human potential of the Russian economy: problems of conservation and development]*. M.: Science. [in Russian].
8. Karpushyn, N. I. (2006). *Finansove zabezpechennya okhorony zdorov'ya v realizatsiyi derzhavnykh funktsiy na rynku medychnykh posluh [Financial support for health care in the exercise of state functions in the market of medical services]*. Ph.D. in Econ. Dissertation, TSEU, Ternopil, Ukraine. Retrieved from <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/895> [in Ukrainian].
9. Dyversyfikatsiya dzherel finansuvannya okhorony zdorov'ya [Diversification of sources of health financing] (2019, Jun 18). *National Institute for Strategic Studies: Website*. Retrieved from <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/socialna-politika/diversifikaciya-dzherel-finansuvannya-okhoroni-zdorovya> [in Ukrainian].
10. Pro derzhavnu dopomohu sub'yektam hospodaryuvannya [On state aid to business entities] (2014). Law of Ukraine, adopted on 2014, Jul 01, 1555-18. *Legislation of Ukraine: Website*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18> [in Ukrainian].

Kvasniy Lyubov Hryhorivna, PhD, Associate Professor, Drohobych State Pedagogical University Ivan Franko (Drohobych, Ukraine)

Shcherban Oresta Yaroslavivna, PhD, doctoral student, Precarpathian Institute named after M. Hrushevsky (Lviv, Ukraine)

Romaniv Olga Vasylivna, PhD, Associate Professor, Institute of Business and Advanced Technologies of the Lviv Polytechnic National University (Truskavets, Ukraine)

Popadynets Nazariy Mykolayovych, PhD, Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine (Lviv, Ukraine)

Contemporary forms of healthcare facilities funding in Ukraine in the context of the healthcare reform

The ongoing implementation of systemic changes in healthcare in Ukraine provided by the Concept of the Healthcare System Funding Reform launched in 2017 stipulates the pivotal transformation of the healthcare funding principles. In our opinion, the systemic work towards the sector's reforming and improvement of its financial mechanism based on the best practices of the developed countries and new management technology can bring domestic healthcare and medical organizations funded in the framework of the Territorial Guarantees Program to the new level of efficiency. The paper aims to outline the features of new rules of the healthcare facilities funding in Ukraine under the healthcare reform. The advantages of the new funding principle for medical science are identified. Alternative financing options for medical institutions that have been registered in the form of public utility companies but have not yet been contracted with the National Health Service of Ukraine are identified. Possible financing options applied within the framework of the budgetary legislation under the healthcare reform are analyzed. The complex of actions for the realization of funding from the local budget within the framework of a program-target method (according to the budget program) is considered. The directions of funding are determined based on the concluded agreement on public health services. The budget funding is revealed to provide: equal access to public healthcare; the possibility of optimizing the healthcare system on a national scale; relatively simple technology for funding and remuneration in this area. The main purpose of the healthcare reform is identified as addressing major health problems, such as poor quality and efficiency of healthcare services, inefficient spending of budgetary resources and, as a consequence, catastrophic healthcare costs for households. The paper suggests to develop and implement a healthcare funding system that addresses the citizens' needs. The feasibility of combining different funding sources to greatly improve both the financing of medicine and the quality of services is emphasized.

Keywords: health care system, medical reform, financing, sources of funding, medical service, budget program.

Дата надходження до редакції: 14.11.2019 р.

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СФЕРИ ТУРИЗМУ
ДЛЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД****Смовженко Тамара степанівна**доктор економічних наук, професор
ДВНЗ «Університет банківської справи», (м. Київ, Україна)
ORCID 0000-0002-1534-9921
ubs@ubs.gov.ua**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**Кулик Оксана Михайлівна**студентка факультету туризму
Львівський державний університет фізичної культури імені І. Боберського (м. Львів, Україна),
ORCID 0000-0003-4218-1658
grafskayaorislava@gmail.com

У статті проаналізовано організовано-правова система правового регулювання взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності сфери туризму для об'єднаних територіальних громад. Досліджено та охарактеризовано основні нормативно-правові документи, які забезпечують правові взаємовідносини між суб'єктами інвестиційної діяльності. Визначено вплив держави на інвестиційний процес..

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, інвестиції, інвестиційні проекти, організаційно-правове регулювання, сфера туризму.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.28>

Постановка проблеми. Сьогодні інвестиційна привабливість України значною мірою залежить від макро і мікропоказників та від її іміджу на міжнародному ринку. Мова іде про систему моніторингу з боку держави для забезпечення реального ефективного дієвого механізму дотримання законодавчо-нормативної бази щодо прав інвесторів на території України. Актуальним питанням для сфери туризму, яка активно розвивається в об'єднаних територіальних громадах (ОТГ) є впровадження інвестиційних та інноваційних проектів. Для забезпечення позитивного розвитку та впровадження цих проектів, необхідна правильно побудована концепція роботи в цьому напрямку, а це можливо тільки за сприятливих умов з боку нормативно-правового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми нормативно-правового регулювання і інвестиційної діяльності досліджувалися багатьма науковцями. Системні дослідження беруть свій початок у працях А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Мілля. Розвиток їх ідей міститься у працях К. Маркса, А. Маршалла, Й. Шумпетера, І. Фішера. Сьогодні проблема інвестиційної діяльності у сфері туризму для ОТГ досліджується вітчизняними вченими серед яких Б. Адамик, М. Біль [1], О. Луцків [2], З. Сірик [3, 4], П. Жук [5], М. Мельник [5], Л. Созанський, І. Сторонянська, Н. Попадинець [6], А. Пересада [7] та ін. Однак у цих дослідженнях мало уваги приділено нормативно-правовому регулюванню інвестиційної діяльності в об'єднаних територіальних громадах.

Метою статті є дослідження процесу взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності сфери туризму для об'єднаних територіальних громад.

Виклад основного матеріалу. Туризм в Україні на сьогоднішній день один з самих прибуткових сфер діяльності,

а для ново утворених територіальних громад, це вагома частка внеску у місцевий бюджет. Туризм вважається важливим джерелом доходу до бюджету не тільки ОТГ а й бюджету держави загалом. Туризм в себе включає дуже багато різних сфер, та секторів економіки, і за рахунок цього дуже важко зробити точний аналіз даних скільки працездатного населення зайнято в цій галузі. Робота в туристичній сфері характеризується різними відмінностями, це розумова праця, фізична праця, організаторська праця, робота по залученню клієнтів в дану сферу послуг та інше. Але головна функція всіх зайнятих в сфері туризму, це організація та продаж туристичних послуг клієнтам з митою отримання максимального прибутку, а відповідно від отриманого прибутку підприємства туристичної сфери сплачують податок, який і є дохідною частиною бюджету як на місцевому, регіональному так і державному рівні.

Туризм загалом дуже позитивно впливає на розвиток економіки регіону, а загалом на розвиток територіальних громад, як показує статистика в сфері туризму на сьогоднішній день зайнято більше 50% працездатного населення. Також позитивний вплив туризму на розвиток територіальних громад та регіону загалом пов'язано з тим, що витрати туристів трансформуються у вклади в економіку певної території, це відбувається за рахунок надання різних готельно-ресторанних послуг, послуг екскурсиводів, аніматорів та купівлі продукції різних товарів. Позитивним фактором діяльності туристичної сфери вважається той фактор коли сума ввезеної туристами валюти в регіон переважає суму валюти, яку вивезли з регіону. Також прямим фактором впливу туристичної сфери на економіку територіальних громад та регіону можна вважати використання частини доходів туристів на покупки ними

товарів та послуг. Крім прямого впливу туризму на територіальні громади та на регіон існують ще і непрямий вплив. До непрямого впливу ми можемо віднести дію «ефект мультиплікатора», який діє в міру розширення туризму в регіоні. Ця дія пояснюється наступним: групи іноземних туристів подорожуючи, витрачають чи малу суму на купівлю товарів та послуг, а дохід туристичних підприємств – це виключно їх виручка від продажу послуг, а решту це іде як додаткові надходження, через сплату податків супутніми підприємствами від отриманого доходу. Тобто зав'язується так званий «ланцюг послуг», але все це і формує дохід територіальної громади, регіону та держави загалом. Всі витрачені кошти туристами крім того, що дають дохід підприємствам сфери туризму, та заробітної плати працівникам вони починають працювати на розвиток економіки певної територіальної громади.

Тому аналізуючи важливу роль туризму для економіки ОТГ, економіки регіону та економіки держави, можна зробити висновок, що для безперебійного функціонування даної сфери необхідним є залучення, як вітчизняних так і іноземних інвесторів, для створення відповідного колориту туристичних послуг. Зрозумілим є те, що без правильного організаційно-правового регулювання в даній сфері не обійтись, тому від прийнятих законів України, постанов і указів, у сфері інвестиційної діяльності та податкового навантаження залежить можливість та перспектива залучення інвесторів для розвитку туристичного бізнесу, як регіоні та і державі загалом.

В умовах транзитивної економіки соціальна та демографічна складові потребують першочергового вирішення багатьох питань. Більшість населення в Україні живе за межею бідності, що було визнано і парламентом, і урядом, і, на жаль, процес поглиблюється. Від платоспроможності та економічних свобод населення залежить інвестиційна активність підприємств в різні сфери діяльності, а зокрема і в сферу туризму. Соціальні чинники прямо впливають на попит та можливість суб'єктів господарювання реалізувати продукцію, роботи та послуги. Значне розшарування верств населення та розрив у розмірах заробітної плати (мінімальна та максимальна) негативно впливають на інвестиційне макросередовище в Україні. Відсутність ефективної пенсійної, соціальної систем захисту та медичної допомоги унеможливають зростання іміджу країни на сучасному етапі. Покращення інвестиційного середовища та соціальної системи захисту населення повинні здійснюватись паралельно, бо це дві складові одного процесу підвищення рівня задоволення потреб виробників товарів та послуг та їх споживачів. Кожна окрема система потребує не тільки наявних відповідних складових, які були розглянуті раніше, а також відповідної інфраструктури, яка могла б вирішувати питання щодо поліпшення інвестиційного середовища України на сучасному етапі розвитку нашої країни. Ці структури мають формувати відповідні стратегії, систему організаційно-правового регулювання на державному рівні з відповідними підсистемами. Вибір способу освоєння інвестицій залежить від виду реалізованого інвестиційного проекту, джерел його фінансування, та бажання інвестора [2].

В ринкових умовах державне регулювання інвестиційного процесу зводиться до захисту інтересів споживача інвестиційних коштів шляхом використання податкових і фінансово-кредитних важелів, за допомогою ліцензування, стандар-

тизації і нормування, застосування екологічного і санітарного контролю, антимонопольних мір. Усі ці міри повинні враховувати суб'єкти інвестиційної діяльності, вступаючи в договірні відносини з інвестором. Взаємини між суб'єктами інвестиційної діяльності та інвестором регулюються договором. В договорах чітко прописується, ціль та мета, а також бачення дохідної частини від даного інвестиційного проекту, та розподіл чистого прибутку після завершення інвестиційного вкладення інвестором. Усе це описується у договорах про співпрацю, меморандумах та інших документах, на підставі яких починається реалізація інвестиційного проекту.

Найбільш поширеним документом для початку здійснення інвестиційної діяльності є договір. Договірна документація, як правило, складається з договору і додатків, у яких приводяться необхідні пояснення, обґрунтування і розрахунки, та технічна документація. Договір містить загальні, додаткові й особливі умови. Загальні умови – це типові, незмінні для усіх випадків вимоги, установлювані чинним законодавством. Також в договорах обов'язково прописується формажорна ситуація на випадок надзвичайних ситуацій, війна, чи епідемія. Додаткові умови передбачають предмет конкретного договору, що склалася практику договірних відносин конкретного інвестора і об'єкта куди інвестор вкладає свої інвестиції. Додаткові умови не можуть суперечити загальним. Додаткові умови договору включають спеціальні вимоги, що обумовлюються в конкретному договорі. Звичайно особливими умовами обмовляються гарантії розподілу ризику при непередбачених обставинах, процедури вирішення можливих суперечок. Особливі умови – це також умови про створення консорціуму між інвестором та об'єктом інвестування.

Також невід'ємною часткою укладання інвестиційних договорів на сьогоднішній день, є страхові договори.

Інвестиційна діяльність і страхування – тісно взаємозалежні категорії ринкової економіки. Інвестиції, особливо довгострокові, підпадають під різного роду ризику, несподіваними небезпеками, що можуть підстерігати інвестора. Тому вкладення інвестиційного капіталу на тривалий термін завжди забезпечується оцінними розрахунками всіляких ризиків і обов'язково страхується і перестраховується [3].

Практика минулих років страхування інвестицій усе частіше стає не тільки методом огороження вкладень від руйнівних стихійних лих, але і засобом захисту від несприятливої зміни економічної кон'юнктури. У цих умовах інвестор зобов'язаний частину свого коштів заплатити за страховий платіж, який в майбутньому, може забезпечити його від втрати основного інвестиційного капіталу. Для інвестора, що виступає як страхувальник, особливо важливо знати умови страхування інвестиційної діяльності, реальні виплати з метою відшкодування можливих збитків щоб уникнути не вигідних договорів страхування такого об'єкта як інвестиційні операції. Страхування інвестиційних проектів передбачає відшкодування інвестору можливих утрат за умови, що через визначений термін застраховані інвестиції не забезпечать очікуваного доходу.

Розмір страхового відшкодування встановлюється як різниця між страховою сумою і реальними результатами інвестиційної діяльності. Ціль страхування складається в захисті страхувальника (інвестора) від можливих збитків в інвестиційній діяльності чи втрат інвестиції, тому договір страхування, як правило, полягає на термін, що відповідає періоду

окупності інвестиційного капіталу.

Особливості страхування інвестиційних проектів та інвесторів включають в себе додаткові вимоги при укладенні договорів страхування :

- наявність у страхувальника дозволу (ліцензії чи патенту) на здійснення визначеного виду діяльності якщо ми говоримо про туристичну сферу, для прикладу (для будівництва готельного комплексу) ;

- обов'язковий додаток до заяви інвестора про страхування інформації, що дозволяє судити про ступінь ризику інвестування в кожнім конкретному випадку (умови інвестиційної діяльності, надійність її суб'єктів, передбачувані доходи і витрати, та форс-мажорні умови, які підлягають для забезпечення страховим виплатам [7].

Договір страхування може також покласти обов'язки на страхувальника повідомляти страховій фірмі, у міру зміни умов інвестиційної діяльності, можливі зміни в ступені страхового ризику, уникати дій, що підвищують цей ризик. Можливі окремі обмеження по наданню послуг страхування, а також у страховій відповідальності, з якої звичайно виключаються, зокрема, збитки через воєнні дії, політичної нестабільності, рішень державних органів, зміни валютних курсів, законодавства, збиток від відмовлення банку в наданні кредитних засобів. Не підлягають відшкодуванню збитки внаслідок навмисних дій страхувальника по створенню перешкод для успішної інвестиційної чи діяльності порушення діючого законодавства. Інвестор повинний знати, що страхова компанія може доволно встановлювати і переглядати перелік ризиків, що підлягають страхуванню. Специфіка страхування інвестицій полягає в тому, що відшкодування понесеного збитку здійснюється переважно після закінчення терміну страхування з урахуванням реальних результатів інвестиційної діяльності. Тому при визначенні терміну дії договору страхування необхідно враховувати наявний вітчизняний досвід, наукові і практичні рекомендації, усілякі дані про окупність витрат по окремих інвестиційних проектах як вітчизняним, так і іноземним інвесторам.

Варто розрізняти повний провал інвестиційної діяльності, що підлягає страховому відшкодуванню, і різного роду тимчасові утруднення (зокрема, зв'язані зі зміною кон'юнктури ринку), що згодом можуть бути переборені інвестором. Тому, як правило, тільки по завершенні повного комплексу інвестиційних операцій можна зробити остаточний висновок

про фінансові підсумки інвестиційної діяльності і надання страхувальнику компенсаційних виплат відповідно до договору страхування [5].

Страхування інвестицій передбачає встановлення мінімальної франчизи, тобто неоплачуваної частини збитку, чи надання інвестору права її збільшувати. Франчиза може бути умовною і безумовною. Договір страхування може встановлювати також обмеження верхньої межі компенсації збитку у відсотках до загальної суми. Для кожного інвестиційного проекту характерні специфічні ризики, тому страхові фірми диференціюють ставки платежів, що залежать від сукупності умов, зокрема, від виду інвестиційної діяльності, тривалості терміну страхування, стабільності політичної й економічної ситуації й ін.

Страхування інвестиції виробляється в залежності від об'єкта інвестування і рівня ризиків. Для інвестора можна виділити наступні найбільш важливі об'єкти страхування:

- вкладення в оборотні кошти;
- вкладення в основні виробничі фонди;
- інвестиції в нову техніку і технологію.

Висновки. Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що залучення як вітчизняних, так і іноземних інвесторів в Україну для розвитку ОТГ, розвитку регіонів та держави в цілому є дуже важливим і актуальним питанням на сьогоднішній день. Динамічне здійснення інвестиційної діяльності є необхідною умовою для забезпечення стійкого економічного зростання в всіх сферах економіки України загалом та сфері туризму зокрема це створення нових робочих місць, сплата податків до бюджетів місцевих і регіональних рівнів, та покращення добробуту населення та інфраструктури регіону Невід'ємною складовою сприятливого інвестиційного клімату є належне правове регулювання інвестиційних відносин на засадах збалансування приватних інтересів інвесторів щодо отримання бажаної віддачі від капіталовкладень. Потреба суттєвого удосконалення правового забезпечення інвестиційної діяльності в Україні в сфері туризму очевидна, зокрема, з огляду на хронічне недофінансування з боку держави, та неможливості підтримки вітчизняних інвесторів на регіональному рівні. Попри надзвичайну різноманітність інвестиційних відносин, їх успішне регулювання вимагає формування у низки законів та законопроектів та втілення їх у державній інвестиційній політиці цілісно, для успішного здійснення інвестиційно-правового регулювання.

Список використаної літератури:

1. Біль М. М., Лещух І. В., Попадинець Н. М. Наукові засади дослідження ендегенного потенціалу територіальних громад. Інфраструктура ринку : наук.-практ. журн. Вип. 26. Одеса. 2018. URL : <http://www.market-infr.od.ua/uk>
2. Луцків О. М., Попадинець Н.М. Проблеми інституційно-організаційного забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку у регіоні. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2019. Вип. 1(135). С. 33-37.
3. Сірик З. О. Місцеве самоврядування та інвестиційні процеси : європейські процеси та вітчизняні реалії. Ефективність державного управління. 2016. №4(49). С. 266-274.
4. Сірик З. О. Ендегенні чинники активізації використання інвестиційно-інноваційного потенціалу громад. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2018. №4(132). С.134-147.
5. Жук П.В., Сірик З.О. Інвестиційний потенціал територіальних громад : суть поняття та питання управління. Регіональна економіка. 2017. №2, С. 16-22.
6. Melnyk M., Korcell-Olejniczak E., Chorna N., Popadynets N. Development of Regional IT clusters in Ukraine: institutional and investment dimensions. Economic Annals-XXI. 2018. № 173(9-10). Pp. 19-25.
7. Попадинець Н.М. Структурні зміни в економіці Івано-Франківської області : інвестиційний вплив. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості: тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. С. 552-553.

8. Пересада А. А. Основи інвестиційної діяльності. – К.: Вид-во “Лібра ООО”, 2000.

References:

1. Bil, M.M., Leshchukh, I.V., Popadynets, N. M. (2018). Naukovi zasady doslidzhennya endogennoho potentsialu terytorial'nykh hromad [Scientific foundations of the research of territorial communities' endogenous potential]. *Infrastruktura rynku – Market Infrastructure*, 26. URL : <http://www.market-infr.od.ua/uk>
2. Lutskiv, O., Popadynets, N. (2019). Problemy instytutsiyno-orhanizatsiynoho zabezpechennya investytsiyno-innovatsiynoho rozvytku v rehioni [Problems of institutional-organizational maintenance of investment-innovative development in a region]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrayiny – Socio-Economic Problems of the Modern Period of Ukraine*. 135(1), 33-37. DOI: <https://doi.org/10.36818/2071-4653-2019-1-7>
3. Siryk, Z. (2016). Mistseve samovryaduvannya ta investytsiyni protsesy : yevropeys'ki protsesy ta vitchyznyani realiyyi [Local self-governance and investment processes: European processes and domestic realities]. *Efektivnist' derzhavnoho upravlinnya – Efficiency of public administration*, 4(49), 266-274.
4. Siryk, Z. (2018). Endohenni chynnyky aktyvizatsiyyi vykorystannya investytsiyno-innovatsiynoho potentsialu terytorial'nykh hromad [Endogenous factors of activating the use of investment and innovation potential of territorial communities]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrayiny – Socio-Economic Problems of the Modern Period of Ukraine*. 132 (4), 125-133.
5. Zhuk, P. V., Siryk, Z. O. (2017). Investytsiynyy potentsial terytorial'nykh hromad: sut' ponyattya ta pytannya upravlinnya [Investment capacity of territorial communities: nature of the concept and management issues]. *Rehional'na ekonomika – Regional Economy*, 84(2), 16-22.
6. Melnyk, M., Korcelli-Olejniczak, E., Chorna, N., Popadynets, N. (2018). Development of Regional IT clusters in Ukraine: institutional and investment dimensions. *Economic Annals-XXI*. 173(9-10), 19-25.
7. Popadynets, N. M. (2015). Strukturni zminy v ekonomitsi Ivano-Frankivs'koyi oblasti : investytsiynyy vplyv [Structural changes in the economy of Ivano-Frankivsk region: investment impact]. Problems of formation and development of innovation infrastructure: European vector - new challenges and opportunities: abstracts of reports of the III International scientific-practical conference. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House, 552-553.
8. Peresada, A. A. (2000). *Osnovy investytsiynoyi diyal'nosti* [Fundamentals of investment activity]. Kyiv: Libra Ltd. Publishing House.

Smovzhenko Tamara Stepanivna, Dr. Professor, University of Banking (Kyiv, Ukraine)

Korkuna Oryslava Ivanivna, PhD, Associate Professor of the Department of hotel restaurant business of the Lviv State University of Physical Culture n.a. Ivan Bobersky (Lviv, Ukraine)

Kulyk Oksana Mykhaylivna, student of the Faculty of Tourism I. Boberskyi Lviv State University of Physical Culture (Lviv, Ukraine)

Organizational and legal regulation of interaction between subjects of investment activity and united territorial communities in the sphere of tourism

Today, Ukraine's investment attractiveness largely depends on macro and micro indicators and its image in the international market. It is a system of monitoring by the state to ensure a real effective mechanism for compliance with the legal framework for the rights of investors in Ukraine. The implementation of investment and innovation projects is a topical issue for the sphere of tourism, which is actively developing in the united territorial communities. To ensure the positive development and implementation of these projects, it is necessary to properly construct the concept of work in this direction, and this is possible only under favorable conditions of the regulatory framework. The article analyzes the organized legal system of the interaction of investment entities in the sphere of tourism for the united territorial communities. The basic normative-legal documents which provide legal mutual relations between subjects of investment activity are investigated and characterized. The influence of the state on the investment process is determined. It is proved that the dynamic implementation of investment activities is a necessary condition for sustainable economic growth in all sectors of Ukraine's economy in general and tourism in particular, as it creates new jobs, pays taxes to local and regional budgets, and improves welfare and community infrastructure. It is established that an integral part of a favorable investment climate is the proper legal regulation of investment relations on the basis of balancing private interests, investors to obtain the desired return on investment. It is determined that despite the extraordinary diversity of investment relations, their successful regulation requires the formation of a number of draft amendments and their implementation in public investment policy as a whole, for the successful implementation of investment regulation at the state level and united territorial communities.

Key words: united territorial community, investments, investment projects, organizational and legal regulation, sphere of tourism.

Дата надходження до редакції: 12.11.2019 р.

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Міщук Ігор Пилипович

доктор економічних наук, доцент
Львівський торговельно-економічний університет (м. Львів, Україна)
ORCID ID: 0000-0001- 5661-0164
igmislog@ukr.net

Марій Ольга Тарасівна

аспірант
Львівський торговельно-економічний університет (м. Львів, Україна)
ORCID ID: 0000-0002- 5499-1298
igata_omurfamatia@ukr.net

У роботі наведено результати логіко-сутнісного аналізу поняття «бізнес-процес» в системі процесного управління підприємствами торгівлі, встановлено ключову роль виконуваної в межах бізнес-процесу функції як чинника, що визначає типологію бізнес-процесів підприємств торгівлі, уточнено сутність, ознаки та типові переліки логістичних бізнес-процесів підприємств оптової та роздрібної торгівлі, визначено необхідність їх регламентації задля впровадження у вітчизняну управлінську практику.

Ключові слова: підприємство торгівлі, процесний підхід, бізнес-процеси, логістична функція, логістичний бізнес-процес, модель управління бізнес-процесами

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.29>

Постановка проблеми. Посилення конкурентних позицій суб'єктів торговельної діяльності в Україні в сучасних умовах значною мірою визначається впровадженням засад, принципів, інструментарію логістичного менеджменту та імплементацією й подальшою реалізацією в практичну діяльність прийнятих на цьому базисі рішень щодо ефективних схем організації логістичних потоків у ланцюгах просування товарів до споживачів. Ключовою умовою забезпечення ефективності інтегрованих логістичних ланцюгів, як відомо, вважається формування кожним задіяним у процесах руху в просторі та часі наскрізного товарного потоку суб'єктом господарювання, зокрема – оптовим або роздрібним підприємством, адаптованою до специфіки відповідних товарів системи логістики, а також – забезпечення оптимальної міжсуб'єктної взаємодії під час транзакційних процесів. Як у першому, так і в другому випадку одним з напрямів реалізації зазначених завдань може стати використання можливостей системного та процесного підходів, що передбачає зосередження уваги на побудові комплексної, відповідним способом організованої та структурованої системи пов'язаних між собою і з зовнішнім економічним середовищем логістичних бізнес-процесів кожного (в тому числі – торговельного) підприємства. Використання в умовах загострення конкуренції та зростання невизначеності змін зовнішнього середовища орієнтованої на бізнес-процеси моделі управління набуло актуальності в основних галузях народногосподарського комплексу України завдяки спроможності процесно-орієнтованого підходу забезпечити підвищення ефективності діяльності та досягнення стратегічних цілей підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання змісту, форм сучасної торгівлі, видового різноманіття її суб'єктів в умовах ринкових механізмів господарювання і забезпечення ефективної організації діяльності торговельних підприємств були предметом дослідження таких провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, як В. Алопій, П. Балабан, Б. Берман, Б. Брагін, Г. Джоунз, М. Леві, Л. Лігоненко, А. Ма-

заракі, М. Чорна та ін. Теоретичні засади логістики та практичні аспекти організації логістичних формувань й управління комплексом логістичної діяльності підприємств торгівлі розглядали Д. Бауерсокс, Дж. Джонсон, В. Дибська, Б. Єсенькін, М. Кіршина, К. Ковальов, В. Колодін, К. Рутковські, В. Сергеев, Дж. Сток, О. Торндорф та ін. Питання управління підприємствами на засадах процесного підходу, реінжинірингу бізнес-процесів підприємств та корпорацій висвітлено в працях Б. Андерсона, Р. Гарднера, М. Портера, М. Хаммера, Н. Харінгтона, Дж. Чампі, А.-В. Шеєра, О. Виноградової, С. Ілляшенка, І. Маркіної, О. Полінкевич, В. Репіна; при цьому безпосередньо проблематика сутності логістичних бізнес-процесів підприємств, їх особливостей на підприємствах торгівлі та розробки механізмів т. зв. логістичного управління ними в тій чи іншій мірі аналізувалась у публікаціях Н. Ільченко [1], В. Алькеми [2], Н. Бойко [3], І. Кривов'язюка [4], Є. Крикавського [5], Т. Лазоренко [6], О. Ольшанського [7], П. Павловського [8], А. Петрової [9], І. Поповиченка [10], О. Солодкої [11], Л. Фролової [12] та ін.

Разом з тим, слід відзначити наявність певних суперечностей в трактуванні самого поняття «логістичні бізнес-процеси», а також ігнорування авторами наявності значних розбіжностей у видовому різноманітті, змісті та способах реалізації логістичних бізнес-процесів підприємств оптової та роздрібної торгівлі. Тому, вважаємо, існує потреба більш детального теоретичного аналізу та практичної адаптації засад та інструментарію управління бізнес-процесами підприємств торгівлі у сфері логістики, ефективність логістичних бізнес-процесів у якій стає одним із актуальних чинників ринкового успіху залучених до ланцюгів постачань товарів суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретичне узагальнення та уточнення сутності та змісту логістичних бізнес-процесів підприємств торгівлі, а також формулювання окремих практичних рекомендацій з удосконалення управління логістичними бізнес-процесами підприємств торгівлі.

Методи дослідження. У дослідженні були використані методи: систематизації та узагальнення – при аналізі нормативних документів та теоретичних джерел; логіко-сутнісний – при визначенні та уточненні сутності терміну «бізнес-процес»; системний – при побудові авторської моделі управління бізнес-процесами та дослідженні наукових підходів до визначення сутності й типології логістичних бізнес-процесів; абстрактно-логічний – для визначення рекомендацій щодо формування переліку логістичних бізнес-процесів для підприємств оптової та роздрібною торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Аналіз публікацій вітчизняних і зарубіжних авторів засвідчує стійку активізацію уваги науковців і практиків до використання в умовах нестійкої економічної ситуації в Україні та загострення внутрішньогалузевої конкуренції можливостей процесного підходу до управління діяльністю торговельних підприємств. Загалом, основні ідеї процесного підходу пов'язані з можливостями зміцнення конкурентних переваг підприємства на ринку та забезпечення його стабільної діяльності у стратегічній перспективі за рахунок управління господарською діяльністю підприємства як сукупністю бізнес-процесів, адже «...бажаний результат досягається ефективніше, коли діяльністю і відповідними ресурсами управляють як процесами» [13].

Процесний підхід розглядає бізнес як сукупність бізнес-процесів, поняття яких в економічній теорії та практиці виводиться із розуміння більш загального поняття процесу як послідовного виконання певних функціональних операцій, спрямованих на досягнення визначеного результату, або ж – як «...стійкої, цілеспрямованої сукупності взаємопов'язаних видів діяльності, яка за визначеною методикою трансформує входи у виходи» [14]. Попри наявність такого чіткого методичного базису, трактування похідного від нього поняття «бізнес-процес» в наукових працях суттєво «розмивається», адже трактується і як суто економічна категорія, і як структурний елемент бізнесу (господарської діяльності), і як спосіб вирішення завдань бізнесу (послідовність, алгоритми виконання функціональних дій, операцій), і як комплекс функціональних трансформацій (процедури, потік функцій) або ж – як взаємовідношення (ієрархія) внутрішніх і залежних між собою функціональних дій, які забезпечують зміну станів використовуваних ресурсів та створення певної продукції, що має цінність для клієнта. Разом з тим, занадто узагальненим і нечітким вважаємо запропоноване В. Алькемою визначення бізнес-процесу як «...сукупності послідовних, взаємопов'язаних, систематично здійснюваних дій у рамках реалізації стратегії розвитку, спрямованих на формування та використання потенціалу в ході здійснення певного виду діяльності з метою створення конкурентоспроможної продукції (послуг, робіт), здатної задовольняти зовнішніх і внутрішніх споживачів й забезпечити компанії досягнення стратегічних цілей в умовах

динамічного ринкового середовища» [2].

Класичним вважається визначення бізнес-процесу у викладі його М. Портером або ж М. Хаммером та Дж. Чампі – як «...сукупності різних видів діяльності, в межах якої на вході існує один або більше видів ресурсів, а на виході, як результат, створюється продукт, що становить цінність для споживача» [15]. Але, на наш погляд, найбільш прийнятними для розуміння терміну «бізнес-процес» є дефініції Х. Харінгтона, який визначає бізнес-процес як «...логічний, взаємозалежний набір заходів суб'єкта, що споживає ресурси, створює додаткову вартість і видає результат кінцевому замовнику або споживачу» [16] та А.-В. Шеєра – як «...пов'язаний набір повторюваних дій, які перетворюють вхідний матеріал і/або інформацію в кінцевий продукт (послугу) у відповідності з заздалегідь встановленими правилами [17]. У цьому контексті можна погодитись з авторами [10], що бізнес-процес являє собою сукупність бізнес-операцій, певну логічно взаємопов'язану множину внутрішніх видів діяльності, які починаються з одного або більше входів та закінчуються досягненням заданого результату (зокрема – створенням продукції чи її реалізацією). При цьому зміст зазначених видів діяльності (бізнес-операцій), як стверджує О. Данченко [13], визначається конкретними цілями і функціями підприємства та передбачає подальший розподіл зазначених дій і відповідальності між окремими виконавчими ланками (структурними підрозділами) і конкретними працівниками. Таким чином, під бізнес-процесом, на нашу думку, потрібно розуміти сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, робіт, дій чи операцій, які за заздалегідь встановленими правилами і визначеними методиками та алгоритмами на основі логічного розподілу зазначених дій і відповідальності між окремими виконавчими ланками та конкретними працівниками забезпечують реалізацію окремих функцій чи досягнення визначених цілей підприємства шляхом трансформації використовуваних ресурсів у результат (продукція, послуги, зміна стану предметів праці тощо), що має цінність для клієнта.

Вважаємо, що ключовими для бізнес-процесу елементами є: 1) ресурси (які в кібернетичній моделі управління бізнес-процесами (рис. 1) традиційно виступають як «вхід»); 2) логічно і функціонально взаємопов'язані виробничі та управлінські дії (операції) з трансформації зазначених ресурсів («процесор» – сукупність підпроцесів, робіт, операцій, здійснюваних над входами для отримання виходів, тобто – для реалізації визначеної функції); 3) результат (продукція, послуги – «вихід»); поряд з цим, суб'єктом управління бізнес-процесом виступають виконавці («власники БП») – відповідальні за бізнес-процес, діяльність яких в згаданій кібернетичній моделі позначається як «управлінський вплив».

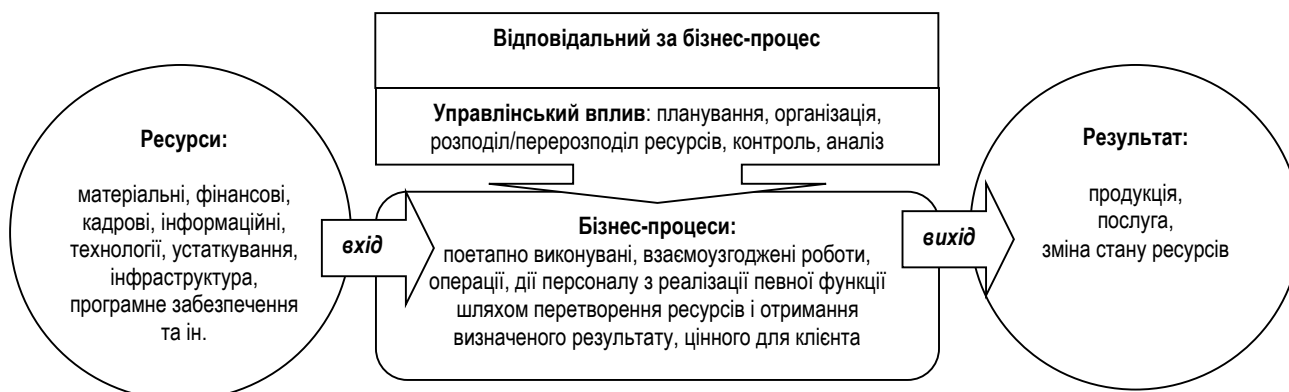


Рис. 1. Принципова модель управління бізнес-процесами

З наведеної схеми зрозуміло, що для кожного з цільових завдань компанії, які формуються як певна функція діяльності підприємства, як заданий результат реалізації цієї функції, підбираються різні ресурси (вхід) та обираються й виконуються уповноваженими працівниками відповідним чином упорядковані процедури, алгоритми, комплекси робіт, дій, операцій, що забезпечують трансформацію ресурсів у результат (вихід). Ключову роль в реалізації даної моделі відіграє якість управління бізнес-процесами, яке В. Алькема [2] пропонує визначати як цілеспрямовану діяльність суб'єктів управління з використанням сукупності методів і засобів впливу на об'єкти управління для досягнення поставлених стратегічних цілей. Разом з тим, управління бізнес-процесами суттєво ускладнюється тим, що для реалізації визначеного завдання (певної конкретної функції) підприємство може застосовувати різні ресурси, різні способи організації виробничих і невиробничих операцій зі створення споживчої вартості, різні технології чи різні способи взаємодії персоналу або структурних підрозділів, що формує структуру відповідного бізнес-процесу, результативність та ефективність їх здійснення може істотно відрізнятись в частині тривалості виробничого циклу, гнучкості підприємства на споживчому ринку тощо. Варто також зазначити, управління різними бізнес-процесами підприємства може здійснюватися відокремлено, під управлінням різних власників конкретних бізнес-процесів, проте в кінцевому підсумку всі бізнес-процеси підприємства мають бути підпорядковані єдиній меті (цілям) даного суб'єкта господарювання.

Управління бізнес-процесами підприємства, за визначенням В. Алькеми [2], є «...складним процесом вироблення й реалізації суб'єктом управління управлінських рішень щодо забезпечення високого рівня їх (бізнес-процесів) ефективності, що відображається в результатах діяльності компанії та задоволеності споживачів». У зв'язку з цим для реального втілення завдань управління бізнес-процесами наведена вище модель має бути деталізована шляхом розробки під керівництвом відповідальної за кожен конкретний бізнес-процес особи карти бізнес-процесу, основними елементами якої вважаються: найменування бізнес-процесу, його мета, контрольовані параметри, методи вимірювання цих параметрів, показники результативності бізнес-процесу, його текстовий опис, внутрішні бізнес-процеси (бізнес-процеси нижчого порядку), найменування власника бізнес-процесу, входи, функції та виходи бізнес-процесу, переліки вхідних, вихідних і регламентуючих документів, підрозділів і посад, задіяних в даному бізнес-процесі. Наявність такої карти по кожному бізнес-

процесу дозволяє не лише детально описати весь комплекс діяльності підприємства, але й відобразити та розуміти взаємодію між різними підрозділами і виконавцями (що саме, кому і для чого передається чи приймається на певному етапі), проводити аналіз кожної операції, виявляти і вирішувати наявні проблеми, визначати причинно-наслідкові зв'язки, місце і час їх виникнення, а також відповідальну особу чи підрозділ, з вини якого дана проблема виникла [18].

Завдяки цьому процесний підхід в управлінні якісно переважає функціональний, адже його запровадження забезпечує наочність, чіткість, зрозумілість процесів діяльності підприємства, підвищує гарантії забезпечення якості продукції (послуги) і зниження витрат на досягнення завдань управління якістю, відображає логічність групування робіт і операцій відповідно до визначеної цілі їх виконання, розмежовує зони та сфери відповідальності між окремими підрозділами (і окремими категоріями виконавців), дозволяє вибудувати сукупність всіх бізнес-процесів підприємства з врахуванням їх видової диференціації, ієрархічного співвідношення та сфери реалізації.

В контексті останнього звернемо увагу на існуванні різниці в питаннях організації бізнес-процесів та управління ними залежно від сфери діяльності підприємства, зокрема – виробничої та сфери обігу. Так, суттєвою проблемою для підприємств торгівлі є той факт, що науково-теоретичні засади та прикладні рекомендації щодо впровадження у торговельну практику ідей та інструментарію процесно-орієнтованого управління базуються на наукових положеннях і досвіді діяльності підприємств виробничої сфери, а це об'єктивно зумовлює певні ускладнення з реалізацією даного інструментарію. Основною причиною цього вважаємо недостатню теоретичну визначеність із видовим різноманіттям бізнес-процесів підприємств торгівлі, їх змістом і структурою.

Базовим для вирішення цієї проблеми є питання загальної класифікації бізнес-процесів, яка до цього часу не набула єдиного загальноновизнаного вигляду, внаслідок чого різні автори виділяють бізнес-процеси: основні, допоміжні та забезпечуючі; основні, супутні, допоміжні та забезпечуючі, БП управління та БП розвитку; операційні, підтримуючі та управлінські; внутрішні і зовнішні; вхідні, вихідні; типові, специфічні, наскрізні; первинні і вторинні; верхнього, середнього та нижнього рівня та ін. [1]. Наведений перелік не є вичерпним, адже в цій же праці, присвяченій управлінню бізнес-процесами підприємств оптової торгівлі, автор виділяє бізнес-процеси типові (маркетингові, логістичні, обслуговування споживачів) та вторинні (підтримуючі, управлінські), виробничо-технологічні,

маркетингові, логістичні, інформаційні, фінансові та БП управління персоналом, а також – інноваційні бізнес-процеси [1]. Натомість, А. Носуліч [19] розглядає діяльність оптового торговельного підприємства як поєднання комерційних бізнес-процесів із закупівель товарів та надання послуг постачальникам, комерційних бізнес-процесів із реалізації товарів і надання послуг оптовим покупцям, підтримку яких забезпечують т.зв. виробничо-логістичні та фінансові бізнес-процеси. В той же час, в роботі О. Ольшанського [20] запропоновано поділ бізнес-процесів підприємств торгівлі на :

- основні БП (аналіз ринку і потреб споживачів; розроблення асортиментної політики та управління асортиментом; управління закупівлями і логістика; управління складуванням та зберіганням товару; управління виробничими операціями; управління процесом реалізації товарів та обслуговування споживачів; управління післяпродажним та гарантійним обслуговуванням);

- допоміжні БП (управління людськими ресурсами; управління інформаційними ресурсами; управління фінансовими і просторовими ресурсами; управління матеріально-технічними ресурсами; управління комунікаційними зв'язками; управління поліпшеннями та змінами);

- БП розвитку (впровадження інноваційних комунікаційних технологій управління; впровадження ресурсозберігаючих, наукомістких технологій; модернізація магазинів; впровадження сучасних методів продажу товарів та обслуговування споживачів);

- забезпечуючі БП (система менеджменту якості; організаційна структура управління підприємством; система методів прийняття управлінських рішень; система мотивації та заохочення працівників).

Проведений аналіз засвідчив відсутність єдиної стандартизованої системи бізнес-процесів підприємств торгівлі, а тому залежно від специфіки власного бізнесу підприємствам торгівлі доцільно на основі найбільш поширених зразків класифікації розробляти власну типологію бізнес-процесів, адаптовану для потреб створення ефективного механізму управління підприємством.

Зокрема, об'єктом невідкладного аналізу, на наш погляд, має стати термін «логістичні бізнес-процеси», який у трактуванні Т. Лазоренко [6] означає «...сукупність процесів, що забезпечують організацію руху товарно-матеріальних цінностей: від закупівлі ресурсів та виробництва готової продукції до їх подальшої реалізації споживачам або торговим партнерам». Разом з тим, саме в такій редакції дане визначення є занадто узагальненим, стосується в більшій мірі логістичного ланцюга і при цьому не відображає специфіки логістичної діяльності підприємств торгівлі.

В той же час, у наведених вище класифікаціях бізнес-процесів на прикладах підприємств торгівлі термін «логістичний бізнес-процес» використовується авторами для позначення бізнес-процесів, які відрізняються за реалізовуваними функціями, за рівнем зв'язку з основним системоутворюючим для системи логістики підприємства торгівлі потоком – товарним, цільовими завданнями підрозділів-власників бізнес-процесів, за декларованими цілями бізнес-процесу та за його місцем в системі управління підприємством.

Так, на наш погляд, найбільшою проблемою у віднесенні бізнес-процесів підприємств до категорії логістичних є використання для надання статусу логістичного практично

всім бізнес-процесам підприємств, в управлінні яких використовуються т.зв. логістичний підхід і логістичні стратегії. В цьому випадку логістичний бізнес-процес у працях В. Алькеми [2], І. Кривов'язюка і Ю. Кулика [4], О. Солодкої [11] трактується як «...взаємопов'язана сукупність операцій і функцій, що переводять ресурси компанії (при управлінні товарними і супутніми потоками) в результат, що задається логістичною стратегією фірми. Отже, логістичні бізнес-процеси – це процеси, які зосереджені на плануванні руху матеріалів, закупівлі, виробництві і поставці товарів споживачам». Логіка такого підходу відображена в наступному: «Зважаючи на те, що об'єктом логістичного управління є потоки, потокові процеси, будь-які процеси, що пов'язані з переміщенням будь-чого, управління логістичними бізнес-процесами компанії можна визначити як інтегроване управління бізнес-процесами з просування продукції і супутніх потоків від джерела їх виникнення до кінцевого споживача з метою досягнення максимальної ефективності діяльності компанії» [11]. Вважаємо, що «планування виробництва» чи «управління розробкою продукції та доведенням її до комерційного стану» у коментарі до наведеної дефініції не зовсім прийнятні для визначення даного бізнес-процесу як логістичного, адже цільовою функцією даного бізнес-процесу є управління виробництвом та забезпечення його ефективності.

Також складно погодитись із представленням як логістичних всього комплексу бізнес-процесів логістичних компаній (перевізників, експедиторів, транспортно-логістичних центрів, терміналів тощо): «...бізнес-процес у логістичній діяльності – це сукупність послідовних, взаємопов'язаних систематично здійснюваних дій у рамках реалізації стратегії розвитку, спрямованих на формування та використання логістичного потенціалу в ході здійснення трансформацій матеріального потоку з метою створення конкурентоспроможних послуг, здатних задовольняти зовнішніх і внутрішніх споживачів й забезпечити компанії досягнення стратегічних цілей в умовах динамічного логістичного середовища» [2]. Вважаємо, що попри повну залученість таких підприємств до діяльності в сфері логістики, реально бізнес-процеси в них забезпечують реалізацію не лише логістичної функції, пов'язаної з перевезеннями, тимчасовим зберіганням, завантажувально-розвантажувальними роботами та виконанням інших логістичних операцій, але й аналітичною та управлінською діяльністю, управлінням персоналу, юридичним забезпеченням тощо.

В цьому сенсі подібною логікою, що базується на тісноті зв'язку бізнес-процесів з виконанням логістичних функцій в системі основної діяльності суб'єкта господарювання, доцільно керуватися для визначення сутності логістичних бізнес-процесів підприємств торгівлі. Справа в тому, що функціонування торговельного підприємства підпорядковується досягненню цілей основної функції будь-якого підприємства торгівлі – реалізації власних економічних інтересів (отриманню цільового розміру прибутку) шляхом систематичного здійснення купівлі-продажу товарів оптовими або роздрібними покупцями для задоволення їх різноманітних індивідуальних чи виробничих потреб, а також надання супутніх послуг. Відповідно, функціонування торговельного підприємства забезпечується насамперед шляхом проведення комерційної роботи, спрямованої на визначення найбільш привабливого для потенційних покупців асортименту товарів

та оптових закупівель таких товарів з різних джерел і від різноманітних постачальників з подальшою реалізацією товарів (оптовими партіями чи вроздріб) оптовим покупцям або індивідуальним споживачам, у поєднанні з виконанням комплексу робіт із збереження товарної маси, управління товарними запасами та доведення товарної маси до кожного пункту продажу, які за своїм характером відносяться до логістичних операцій. Саме ці роботи в аспектах їх планування, організації та реалізації забезпечують виконання виробничо-логістичної функції торговельного підприємства і, відповідно, мають розглядатися як центральний складовий елемент (процесор) відповідних бізнес-процесів. Поряд з цим, як показано одним з авторів цієї статті [21], комплекс логістичних операцій виступає як необхідне забезпечення для виконання комерційних операцій із закупівель оптових партій товарів та їх оптового або роздрібного продажу, а також для обслуговування споживачів у частині логістичного сервісу. Тому, на наш погляд, до категорії логістичних бізнес-процесів підприємств торгівлі потрібно відносити ті з них, процесором в яких виступають логістичні операції з товарним та/або інформаційним потоком, які здійснюються в межах реалізації комерційної та логістичної функції підприємства торгівлі у відносинах з виробниками, постачальниками, логістично-розподільчими центрами, регіональними складами і терміналами, клієнтами-покупцями та передбачають управління такими компонентами «логістичного міксу» («logistics mix»), як: складські споруди; запаси; комплектування та пакування; транспортування; зв'язок тощо. При цьому конкретний перелік логістичних бізнес-процесів підприємств торгівлі може варіювати залежно від виду торговельної діяльності (оптова, дрібнооптова, оптово-роздрібна, роздрібна торгівля), рівня спеціалізації і товарного профілю (напр., спеціалізована, універсальна торгівля, торгівля змішаним асортиментом товарів), масштабів торговельної діяльності, прийнятої організаційної структури підприємства торгівлі, формату торговельного об'єкта та ін.; більше того, зазначені переліки можуть формувати складні ієрархічні схеми з каскадуванням бізнес-процесів та їх підпорядкуванням.

На наш погляд, найбільш загальний перелік логістичних бізнес-процесів для підприємств оптової торгівлі має включати такі типові бізнес-процеси, як «Управління закупівлями», «Управління запасами», «Управління оптовими продажами (збутом)», «Управління складами та технологічними процесами зберігання товарів», «Управління транспортуванням», «Управління інформаційними потоками»; в той же час, для підприємств роздрібної торгівлі, в яких організаційні структури, як правило, є більш спрощеними, цей перелік може охоплювати бізнес-процеси «Управління закупівлями», «Управління зберіганням і внутрішньома-

газинними технологічними процесами», «Управління транспортуванням», «Управління реалізацією товарів». Надалі кожен з цих бізнес-процесів з врахуванням індивідуальних особливостей підприємства, організації і механізмів управління, складу управління та виконавців, організації логістичної діяльності може бути уточнений, скоригований, дезагрегований на підпорядковані бізнес-процеси: напр., логістичний бізнес-процес «Управління зберіганням і внутрішньомагазинними технологічними процесами» може бути скомпонований з таких функціональних блоків, як приймання товарів, розміщення товарів у зонах зберігання, інвентаризація, передпродажна підготовка товарів, переміщення товарів у торговий зал та ін.; в той же час для підприємства роздрібної торгівлі мережевого типу зазначений бізнес-процес може бути трансформований шляхом виведення за організаційні межі магазинів і передавання в компетенцію логістичного центру такого функціонального блоку, як «Управління зберіганням товарів». Натомість практично відсутні реальні можливості для виділення логістичних бізнес-процесів на підприємствах торгівлі, які функціонують на засадах суб'єктів малого чи мікропідприємництва, в яких застосовуються найпростіші організаційні моделі, а чисельність працівників зумовлює залучення їх одночасно до виконання робіт, необхідних для реалізації різних комерційних і логістичних функцій торговельного підприємства.

Разом з тим, діяльність з управління бізнес-процесами підприємств торгівлі лише ідентифікацією групи логістичних бізнес-процесів і формуванням їх переліку для конкретних торговців не завершується, а має бути продовжена такими важливими заходами з впровадження процесного підходу, як регламентація бізнес-процесів та формування системи основних показників результативності та ефективності кожної групи (включно з логістичними) бізнес-процесів.

Висновки. Проведений аналіз дозволив уточнити сутність процесного підходу та його ключового поняття – «бізнес-процес», на основі побудованої моделі управління бізнес-процесами виявити ключову роль виконуваної в межах бізнес-процесу функції як системоутворюючого елемента, котрий також може бути використаний для виокремлення логістичних бізнес-процесів із загального різноманіття бізнес-процесів підприємств торгівлі. За результатами аналізу авторами запропоновано типові переліки логістичних бізнес-процесів для різних видів підприємств торгівлі та визначено необхідність їх регламентації задля впровадження у вітчизняну управлінську практику. Подальші дослідження рекомендується проводити в напрямку формування системи показників оцінювання результативності та ефективності окремих функціональних груп бізнес-процесів з врахуванням специфіки і масштабів торговельної діяльності в оптовій та роздрібній торгівлі.

Список використаної літератури:

1. Ільченко Н. Б. Управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі : дис. ... докт. екон. наук : 00.08.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). К. : КНТЕУ, 2017. 521 с.
2. Алькема В. Г. Реінжиніринг бізнес-процесів логістичного комплексу компанії. Вчені записки Університету «КРОК». 2019. №2 (54). С. 126-136.
3. Бойко Н. І., Лавренюк С. В. Управління логістикою бізнес-процесів підприємства за допомогою технології «Workflow». Торговля, комерція, підприємництво : зб. наук. праць. Львів : Вид-во ЛКА, 2008. –С. 63-65.
4. Кривов'язук І. В., Кулик Ю. М. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів і систем як основа їх самовдосконалення та розвитку URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/No2/87-94.pdf>

5. Крикавський Є. В. Логістичне управління : підруч. Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2015. 683 с.
6. Лазоренко Т. В. Концептуальні засади організації управління бізнес-процесами сучасних логістичних систем. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. Вип. 23, ч. 1. С. 147-151.
7. Ольшанський О. В. Особливості управління бізнес-процесами підприємств торгівлі та методи їх удосконалення. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 22, ч. 3. С. 22-26.
8. Павловський П. В. Формування системи логістичних бізнес-процесів переробної галузі : дис. ... канд. екон. наук : 00.08.03 – економіка та управління народним господарством. Краматорськ, 2018. 226 с.
9. Петрова А. В. Управление логистическими системами предприятий розничной торговли на основе процессного подхода : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (логистика). Екатеринбург, 2008. 28 с.
10. Поповиченко І. С., Подалюк М. Р., Горела В. Д. Управління результативністю та ефективністю бізнес-процесів підприємства на основі застосування логістичного підходу. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Вип. 1 (12). С. 223-226.
11. Солодка О. В. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів як спосіб їх вдосконалення. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2010. № 669. С. 317-322.
12. Фролова Л. В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством : монографія. Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. 322 с.
13. Данченко О. Б. Практичні аспекти реінжинірингу бізнес-процесів. К. : Університет економіки та права «КРОК», 2017. 238 с.
14. Стандарт 10 ISO 9001:2000 «Управління бізнес-процесами». Системи управління якістю. Вимоги: ДСТУ ISO 9001:2001. К. : Держстандарт України, 2001. 13 с.
15. Hammer M., Champy J. Reengineering the Corporation. A Manifesto for Business Revolutions. Harper Business, 1993. 223 p.
16. Harrington H. J. Business process improvement: the breakthrough strategy for total quality and productivity. McGrawHill, 1991. 274 p.
17. Шеер А. В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. М. : Весть-МетаТехнология, 1999. 151 с.
18. Ітченко Д. М., Сидоренко А. В. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів як дієвий механізм їх реорганізації. Регіональна економіка та управління. 2018. № 4 (22). С. 38-43.
19. Носуліч А. М. Процесний підхід до побудови механізму оптової торговельної діяльності. 2010. № 3. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=158>
20. Ольшанський О. В. Розроблення структури та класифікації бізнес-процесів підприємств торгівлі. Економіка і суспільство. –2018. Вип. 19. С. 544-547.
21. Міщук І. П. Формування систем логістики підприємств торгівлі: теорія і практика : монографія. Львів : Вид-во ЛКА, 2015. 452 с.

References:

1. Ilchenko, N. B. (2017). Upravlinnya biznes-protsesamy na pidpryemstvi optovoy torhivli [Management of business processes at the enterprise of wholesale trade]. Diss.: 00.08.04. K.
2. Alkema, V. G. (2019). Reinzhyrnyh biznes-protsesiv lohistrychnoho kompleksu kompaniyi [Reengineering of business processes of the logistics complex of companies]. Vcheni zapysky Universytetu «KROK» - *Introduced records KROK University*, 2 (54), 126-136
3. Boyko, N. I., Lavreniuk, S. V. (2008). Upravlinnya lohistrykoyu biznes-protsesiv pidpryemstva za dopomohoyu tekhnolohiyi «Workflow» [Management of logistics business process for the company "Workflow"]. *Torhivlya, komertsiya, pidpryemnytstvo – Trade, commerce, entrepreneurship*, 9, 63-65.
4. Krivovyazjuk I. V., Kulyk J. M. (2013). Reinzhyrnyh lohistrychnykh biznes-protsesiv i system yak osnova yikh samovdoskonalennya ta rozvytku [Reengineering of logistic business-processes and systems as the basis of their selfimprovement and development]. Available at: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/No2/87-94.pdf>
5. Krykavsky, E. V. (2015). Lohistrychne upravlinnya [Logistic management]. Lviv: Lviv National Polytechnic University.
6. Lazorenko, T. V., Do Thi Minh Thao (2019). Kontseptual'ni zasady orhanizatsiyi upravlinnya biznes-protsesamy suchasnykh lohistrychnykh system [Conceptual principles of organization of business process management of modern logistics systems]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu - Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 23(1), 147-151.
7. Olshansky, O. V. (2018). Osoblyvosti upravlinnya biznes-protsesamy pidpryemstv torhivli ta metody yikh udoskonalennya [Special management of business processes of trade and methods of their implementation]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu – Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 22(3), 22-26.
8. Pavlovsky, P. V. (2018). Formuvannya systemy lohistrychnykh biznes-protsesiv pererobnoyi haluzi [Formation of systems of logistic business processes of the processing company]. Ph.D. diss.: 00.08.03. Kramatorsk.
9. Petrova, A. V. (2008). Upravlenye lohistrycheskymy systemamy predpryaty roznychnoy torhovly na osnove protsessnoho podkhoda [Management of logistics and system enterprises of retail trade on the basis of technological approach]. Ph.D. Thesis: 08.00.05. Ekaterinburg.
10. Popovychenko, I. S., Podalyuk, M. R., Gorela, V. D. (2018). Upravlinnya rezul'tatyvnisty ta efektyvnistyu biznes-protsesiv pidpryemstva na osnovi zastosuvannya lohistrychnoho pidkhodu [Management worked and worked effectively at the enterprise, using

a logistic approach]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya – Eastern Europe: economics, business and management*, 1(12), 223-226.

11. Solodka, O. V. (2010). Reinzhyrnyh lohystychnykh biznes-protseviv yak sposib yikh vdoskonalennya [Reengineering of logistics business processes as their improvement]. *Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnika» - Bulletin of Lviv National Polytechnic University*, 669, 317-322.

12. Frolova, L. V. (2005). Mekhanizmy lohystychnoho upravlinnya torhovel'nym pidpryemstvom [Mechanisms of logistic management of trade ownership]. *Donets'k : DonDUET*.

13. Danchenko, O. B. (2017). Praktychni aspekty reinzhyrnyhu biznes-protseviv [Practical aspects of business process reengineering]. K.: University of Economics and Law "KROK". 238 p.

14. Standard 10 ISO 9001: 2000 "Business Process Management" (2001). Quality management systems. Requirements: DSTU ISO 9001: 2001. K.

15. Hammer, M., Champy, J. (1993). Reengineering the Corporation. A Manifesto for Business Revolutions [Reengineering the Corporation. A Manifesto for Business Revolutions]. Harper Business.

16. Harrington, H. J. (1991). Business process improvement: the breakthrough strategy for total quality and productivity [Business process improvement: the breakthrough strategy for total quality and productivity]. McGrawHill.

17. Scheer, A.W. (1999). Byznes-protseivy. Osnovnye ponyatyia. Teoryia. Metody [Business processes. Basic concepts. Theory. Methods]. M.: Vest-MetaTehnologiya. 151 p.

18. Itchenko, D. M., Sidorenko, A. V. (2018). Reinzhyrnyh lohystychnykh biznes-protseviv yak diyevyy mekhanizm yikh reorganizatsiyi [Reengineering of logistics business processes as existing enterprises of their reorganization]. *Rehional'na ekonomika ta upravlinnya - Regional economy and management*, 4 (22), 38-43.

19. Nosulich, A. M. (2010). Protseivnyy pidkhid do pobudovy mekhanizmu optovoyi torhovel'noyi diyal'nosti [The process of approach to the built company of wholesale trade]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=158>

20. Olshansky, O. V. (2018). Rozroblennya struktury ta klasyfikatsiyi biznes-protseviv pidpryemstv torhivli [Development and classification of business processes of trade enterprises]. *Ekonomika i suspil'stvo – Economy and public*, 19, 544-547.

21. Mishchuk, I. P. (2015). Formuvannya system lohistyky pidpryemstv torhivli: teoriya i praktyka [Forming of logistics systems of trade enterprises: theory and practice]. Lviv: LCA Publishing House, 452 p.

Mishchuk Ihor Pylypovych, Dr of Economics, Associate Professor, Lviv University of Trade and Economics (Lviv, Ukraine)

Marii Olga Tarasivna, PhD student, Lviv University of Trade and Economics (Lviv, Ukraine)

Management of logistic business processes of trade enterprises: problems of theory and practice

The article is devoted to the issues of theoretical generalization and clarification of the essence and content of logistic business processes of trade enterprises, as well as the formulation of some practical recommendations for improving the management of logistic business processes of trade enterprises. The need to build a comprehensive, appropriately organized and structured system of interconnected and connected with the external economic environment logistic business processes of each (including - trade) enterprise is emphasized. Insufficient formation of the theoretical basis on the issue of the essence of logistic business processes of enterprises, their features in trade enterprises and the development of mechanisms of so-called. logistic management. The analysis revealed the presence of contradictions in the interpretation of the concept of "logistic business processes", as well as differences in species diversity, content and methods of implementation of logistic business processes of wholesale and retail trade. Based on the essence of the term "process" in economic activity, a refined author's interpretation of the business process is proposed, as well as an original basic model of business process management. The key role of the category "function of the enterprise's activity" in the formation of the typology of business processes of enterprises, in particular - trade, is proven. The objective validity and expediency of allocating a group of logistic business processes in the array of business processes of trade enterprises, which have independent significance or provide logistical support for the implementation of commercial functions of a wholesaler or retailer, has been established. The approaches of some scientists to the classification of business processes of trade enterprises are analyzed, the essence and features of logistic business processes of trade enterprises are specified. The need for clear identification and regulation of logistic business processes of trade enterprises is emphasized, author's recommendations for the formation of a list of logistic business processes, taking into account the type and scale of trade activities of the business entity, are formulated.

Key words: trade enterprise, process approach, business processes, logistic function, logistic business process, business process management model

Дата надходження до редакції: 17.11.2019 р.

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Плукар Любов Андріївна

кандидат економічних наук, доцент

ПВНЗ "Європейський університет" (м. Львів, Україна),

ORCID ID: 0000-0001-9914-7552

Lyuba.plukar@gmail.com

Розглянуто періодизацію розвитку системи місцевих бюджетів в умовах незалежності України, а саме 4 періоди: 1990-2000, 2001-2009, 2010-2013, 2014 і по сьогоднішній день, зазначено основні нормативно-правові акти, які приймалися в даний період та мали найбільший вплив на розвиток бюджетної системи, а також основні зміни, які відбулись в даний час. Досліджено підходи українських вчених до трактування поняття «місцеві бюджети». Розглянуто структуру бюджетної системи та місце в ній місцевих бюджетів. Визначено нормативно-правові акти, які мали вплив на формування бюджетно-податкової децентралізації. Зазначено основні зміни процесу формування та виконання місцевих бюджетів в період децентралізації бюджетних ресурсів та видаткових повноважень органів місцевого самоврядування, а саме: розпочато реформу місцевого самоврядування та територіальної організації влади; запущено процес формування достатніх фінансово-організаційних умов розвитку територіальних громад; дозволене самостійне формування місцевих бюджетів незалежно від термінів прийняття державного бюджету; запровадження систему вирівнювання податкоспроможності територій; реформовано існуючі податки і збори.

Ключові слова: місцеві бюджети, місцеве самоврядування, адміністративно територіальна реформа, децентралізація.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.30>

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження поняття «місцеві бюджети» напряму пов'язане із розвитком субнаціональних органів влади. Враховуючи, що розвиток місцевих бюджетів відбувався в історичному контексті, в залежності від розвитку державності та традицій управління, особливостей формування та укріплення місцевого самоврядування, доцільно розглянути питання періодизації становлення та розвитку системи для виявлення напрямку подальшого розвитку місцевих бюджетів, а також відмінностей між системою, яка сформувалася станом на сучасний період, та системою у різні періоди минулого.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями ролі та місця місцевих бюджетів у бюджетній системі займався багато вітчизняних науковців, а саме: О. Василик, Н. Власюк, О. Кириленко, В. Кравченко, Т. Мединська, М. Мельник, О. Матвеева, І. Опарін, А. Пелехатий, М. Ходорович та інші. Однак, і до сьогодні мало вивченими залишаються питання теоретичних основ місцевих бюджетів в умовах децентралізаційних процесів.

Формування цілей статті. Метою даного дослідження є аналіз теоретичних аспектів розвитку місцевих бюджетів та дослідження наукових підходів до визначення поняття бюджетів як економічної категорії.

Методи дослідження. У дослідженні були використані такі методи, як систематизації та узагальнення – при аналізі нормативних документів та теоретичних джерел та

абстрактно-логічний метод – для визначення пріоритетних напрямів розвитку системи місцевих бюджетів.

Результати дослідження. Зважаючи на динамічність розвитку місцевих фінансів як елемента фінансової системи держави, доцільним є провести дослідження зміни та особливостей трактування поняття «місцеві бюджети».

Період існування незалежної Української держави з позиції періодизації розвитку системи місцевого самоврядування та місцевих бюджетів також доцільно поділити на окремі етапи (рис. 1.). Особливістю першого етапу розвитку місцевих бюджетів було формування бюджетної системи України на «фундаменті», закладеному у період функціонування адміністративно-командної економіки, а відтак перейняття «рис» та особливостей формування бюджетів Радянського Союзу.

Щодо другого та третього етапів, саме у цей період виникла мова про потребу забезпечення фінансової спроможності територіальних громад, проте системних кроків у цьому напрямі зроблено не було, окрім розширення переліку доходів місцевих бюджетів та встановлення порядку реалізації програмно-цільового методу бюджетування за рахунок внесення змін до Бюджетного кодексу у 2010 році.

Четвертий етап розвитку місцевих бюджетів триває і станом на сьогодні і передбачає рух у напрямі адміністративно-фінансової децентралізації, що буде розглянуто у наступних параграфах.



Рис. 1. Періодизація розвитку системи місцевих бюджетів в умовах незалежності України

Джерело: сформовано автором

Зважаючи на динамічність розвитку місцевих фінансів як елемента фінансової системи держави, доцільним є провести дослідження зміни та особливостей трактування поняття «місцеві бюджети».

Вперше визначив наукові засади функціонування місцевого самоврядування та необхідності забезпечення фінансової основи їх розвитку засновки теорії публічних фінансів Адам Сміт. Вагомий вклад у наукове обґрунтування місцевих бюджетів внесли А. Вагнер, К. Рау, Л. Штейн, Р. фон

Кауфман та інші. Серед російських вчених, дослідженням поняття займалися А. Марков, І. Янжул, М. Смірнов, І. Озеров, М. Курчинський. Проте дослідження цих вчених не торкалися безпосередньо розкриття суті та структури місцевих бюджетів; місцеві бюджети розглядалися радше в контексті матеріальних засобів, що перебувають у розпорядженні влади на місцевому рівні. Разом з тим, можна зазначити, що ретроспективний аналіз сутності та ролі місцевих бюджетів зі сторони їх трактування вченими дозволяє акцентувати увагу на

діалектичному взаємозв'язку розвитку бюджетів та поступу системи державного управління.

Щодо вітчизняних науковців, можна зауважити різні підходи до трактування поняття «місцеві бюджети» (табл. 1.).

Більшість науковців (В. І. Кравченко, О. П. Кириленко, П. К. Бечко, О. В. Ролінський та інші) розглядають дану категорію у трьох аспектах: як нормативно-правовий акт, як

план доходів та видатків, як економічну категорію. Натомість інші економісти (О. Матвеева, М. А. Гапонюк, В.П. Яцюта) наполягають на дуальній сутності місцевих бюджетів, оскільки вони, по-перше, виступають складовою бюджетної системи держави, по-друге, є ключовим елементом місцевих фінансів та фундаментом розвитку місцевого самоврядування.

Таблиця 1.

Підходи українських вчених до трактування поняття «місцеві бюджети»

Автор, рік	Рік	Трактування категорії
1	2	3
І.М. Ходорович [3]	1977	Це сукупність економічних відносин, що забезпечують у плановому порядку фінансову базу місцевих рад щодо розвитку й утримання головним чином галузей господарства, які безпосередньо спеціалізуються на підвищенні добробуту населення.
В.І. Кравченко [4]	1999	По-перше, це правовий акт, згідно з яким виконавчі органи влади отримують легітимне право на розпорядження певними фондами грошових ресурсів; по-друге, це план (кошторис) доходів і видатків відповідного місцевого органу влади чи самоврядування; по-третє, це економічна категорія, оскільки бюджет є закономірним атрибутом будь-якої самостійної територіальної одиниці, наділеної відповідним правовим статусом.
В.М. Опарін [5]	1999	Це частина основного річного фінансового плану країни – державного бюджету, крім того, місцеві бюджети утворюють централізований фонд грошових коштів місцевих Рад, котрим вони розпоряджаються з метою здійснення заходів, які щорічно передбачаються планом економічного і соціального розвитку.
О. Д. Василик[6]	2000	Виділено організаційний (місцеві бюджети є балансовими розрахунками доходів та витрат, які мобілізуються та витрачаються на певній території) та категоріальний (місцеві бюджети є системою фінансових відносин, яка охоплює, по-перше, відносини між місцевими бюджетами і господарськими структурами, які функціонують на певній території; по-друге, відносини між бюджетами і населенням певної території, що складаються при мобілізації й витрачання коштів місцевих бюджетів; по-третє, відносини між місцевими бюджетами різних рівнів з приводу перерозподілу фінансових ресурсів; по-четверте, відносини між державними та місцевими бюджетами) підходи до визначення місцевих бюджетів.
О.П. Кириленко [7]	2000	Місцеві бюджети є фінансовим планом розвитку певної території, в якому відображаються найважливіші завдання місцевої влади та очікувані результати діяльності. Акцентуючи увагу на розгляді місцевого бюджету як фінансового плану, автор наголошує і на широкому діапазоні функцій бюджетних відносин місцевого рівня, а саме: макроекономічне регулювання та забезпечення пропорційного розвитку території; забезпечення соціальних видатків; підтримка і забезпечення життєдіяльності населення; функціонування як фінансова основа місцевого самоврядування; реалізація регіональної політики та загальнодержавних програм розвитку.
М. А. Гапонюк, В. П. Яцюта та інші[8]	2002	При розкритті сутності місцевих бюджетів слід виходити з того, що місцеві бюджети, з одного боку, є складовою частиною бюджетної системи держави, а з іншого — складовою частиною місцевих фінансів і віддзеркалюють певну систему економічних відносин.
І. Сазонець, Т.Гринько, Г.Придатко [8]	2006	Місцеві бюджети – фонди фінансових ресурсів для реалізації завдань і функцій, які накладаються органами місцевого самоврядування.
П.К. Бечко, О.В.Ролінський [8]	2007	Місцеві бюджети як економічна категорія відображають грошові відносини, що виникають між місцевими органами самоврядування та суб'єктами розподілу створеної вартості в процесі формування територіальних грошових коштів, які використовуються для соціально-економічного розвитку регіонів та поліпшення добробуту населення.
О. Матвеева [9]	2010	Місцевий бюджет – це поліфункціональна система економічних відносин, які встановлюються між урядом і громадянами у сфері створення, використання та ефективного розподілу ВВП в грошовому еквіваленті з метою найбільш повного задоволення потреб місцевого населення.
Н.І.Власюк, Т.В.Мединська, М.І.Мельник [10]	2011	Сукупність економічних (грошових) відносин, що виникають у зв'язку з утворенням і використанням фондів грошових засобів місцевих органів влади у процесі перерозподілу національного доходу з метою забезпечення розширеного відтворення та задоволення соціальних потреб суспільства.
О.М. Ніколаєва, А.С.Магпале-рідзе [11]	2013	Місцевий бюджет як невід'ємний елемент бюджетної системи країни окреслює економічні відносини між територіальною громадою, суб'єктами господарювання та фізичними особами, спрямовані на формування фонду грошових коштів та фінансування місцевих і громадських потреб, підвищення соціально-економічного розвитку територій та поліпшення добробуту територіальної громади.

Джерело: складено автором

Зважаючи на те, що в Україні, як і інших і унітарних, і федеративних країнах місцеві бюджети включають цілу систему взаємопов'язаних фондів, доцільно акцентувати увагу

на структуру бюджетної системи та місце в ній саме місцевих бюджетів (рис. 2).

Структура бюджетної системи України станом на 1

Вісник Сумського національного аграрного університету

Серія «Економіка і менеджмент», випуск 4 (82), 2019

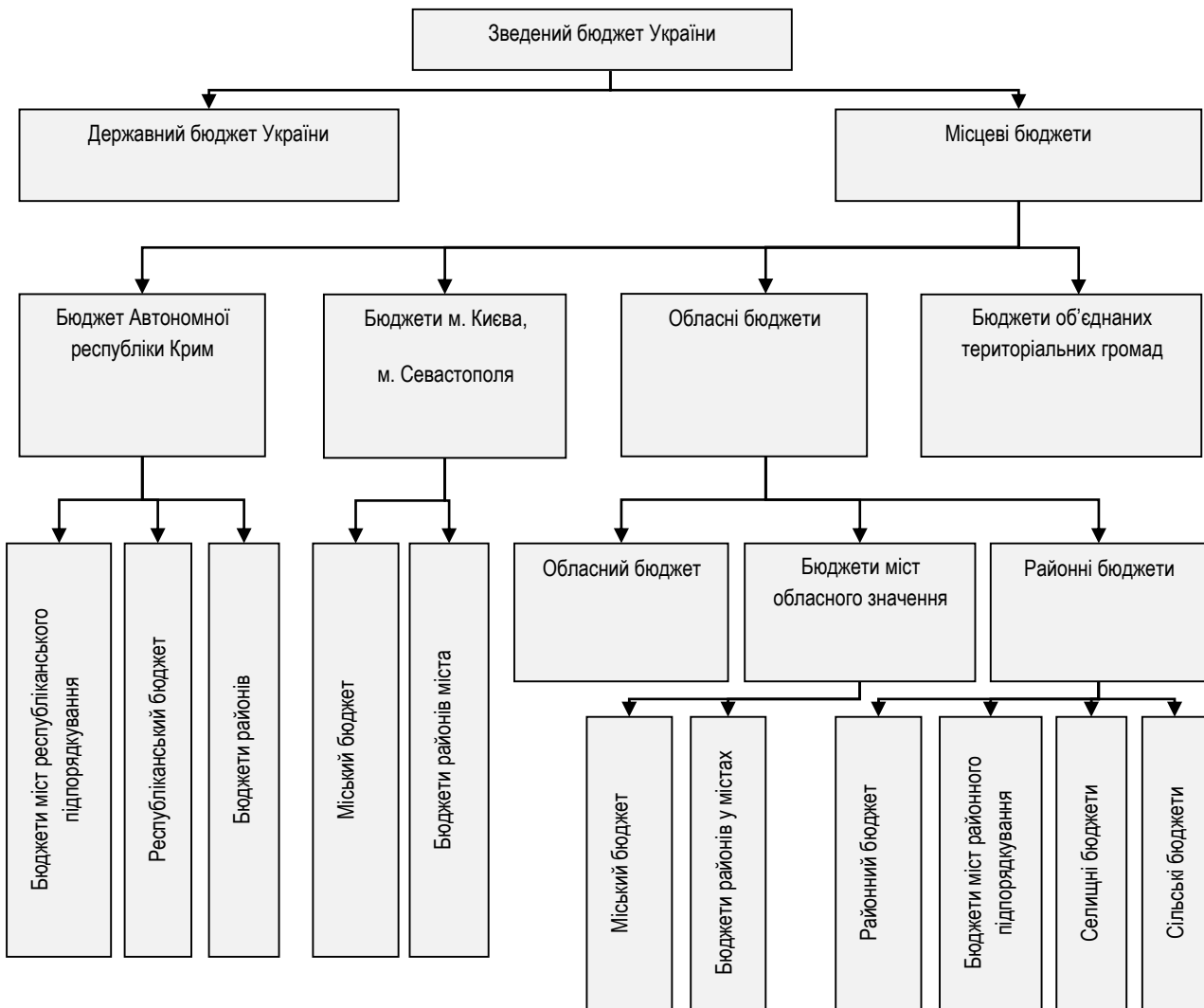


Рис. 2. Форми місцевих бюджетів як системи економічних відносин

Джерело: розробка автора

Слід акцентувати, що в умовах адміністративно-фінансової децентралізації питання ефективного формування місцевого бюджету та його наповнення більшою мірою передане на рівень органів місцевого самоврядування [2]. Перші кроки в цьому напрямі в Україні було зроблено у 2014 році з прийняттям низки важливих законодавчих та нормативно-правових актів, а саме:

- Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», схваленої указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015;

- Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р;

- Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України» (щодо реформи міжбюджетних відносин) від 28.12.2014 № 79-VIII;

- Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 5 лютого 2015 року № 157-VIII [Помилка! Джерело посилання не знайдено.];

- Методики формування спроможних територіальних громад.

В результаті процес формування та виконання місцевих бюджетів зазнав змін у таких напрямках:

1) розпочато реформу місцевого самоврядування та територіальної організації влади;

2) запущено процес формування достатніх фінансово-організаційних умов розвитку територіальних громад;

3) дозволене самостійне формування місцевих бюджетів незалежно від термінів прийняття державного бюджету;

4) запровадження системи вирівнювання податкопроможності територій;

5) реформовано існуючі податки і збори.

Висновки. Очікуваним результатом зазначених змін є формування спроможних територіальних громад, здатних ефективно здійснювати місцеве самоврядування, забезпечити розширення їх економічного потенціалу, ефективно виконання покладених функцій та укріплення демократії і формування громадянського суспільства на місцевому рівні. В

результаті реформування територіальна громада стає «господарем» на своїй території, що вимагає наявності

відповідних фінансових ресурсів для виконання повноважень, а це передбачає забезпечення ефективного акумулювання коштів до місцевих бюджетів.

Список використаної літератури:

1. Пелехатий А.О. Бюджетна політика у забезпеченні розвитку територій: концептуальні доміанти та напрями модернізації. Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2019. 386 с.
2. Пелехатий А.О. Інституційно-правове забезпечення формування та реалізації бюджетної політики розвитку територій України. Ж-л «Світ фінансів», №1 (62), 2020 р., с. 140-151
3. Гапонюк М.А., Яцюта В.П., Буряченко А.Є., Славкова А.А. Місцеві фінанси : навч.-метод. посібник К.: КНЕУ, 2002. 184 с.
4. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: Навчальний посібник. К.: Знання, 1999. 487 с.
5. Опарін В.М., Федосов В. М., Юхименко П. І. Публічні фінанси: генеза, теоретичні колізії та практична концептуалізація. Фінанси України. 2017. № 2. С. 110-128.
6. Василюк О.Д. Теорія фінансів: підручник. К.: НІОС, 2000. С. 181.
7. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). К.: НІОС, 2000. С. 322.
8. Коломієць І. Ф., Пелехатий А. О. Теоретико-практичні аспекти формування об'єднаних територіальних громад в Україні. Економіка України. Київ. 2017, №4 (665), С. 46-55.
9. Матвєєва О.Ю. Використання економічно орієнтованого підходу до визначення поняття «місцеві бюджети» як основи фінансового забезпечення місцевого самоврядування. Державне управління та місцеве самоврядування. 2010. Вип. 2. URL: http://www.dridu.dp.ua/vidavictvo/2010/2010_02%285%29/10moyzms.pdf
10. Власюк Н.І. Оцінювання фіскальної ефективності місцевого оподаткування. Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 26.6. С. 68-73.
11. Ніколаєва О.М., Маглаперідзе А. С. Місцеві фінанси: навч. пос. К.: Центр учбової літератури, 2013. 354 с.
12. Пелехатий А.О. Бюджетна політика розвитку територій: методологія дослідження. Ж-л «Бізнес інформ», 2020, №3, с. 476–484

References:

1. Pelekhatyi A.O. (2019). *Biudzhetna polityka u zabezpechenni rozvytku terytorii: kontseptualni dominanty ta napriamy modernizatsii* [Budget policy in ensuring the development of territories: conceptual dominants and directions of modernization]. Lviv: Lvivskiy natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka, 386.
2. Pelekhatyi A.O. (2020). *Instytutsiino-pravove zabezpechennia formuvannia ta realizatsii biudzhetnoi polityky rozvytku terytorii Ukrainy* [Institutional and legal support for the formation and implementation of budget policy for the development of the territories of Ukraine]. *Svit finansiv- World of Finance*, 62 (1), 140-151.
3. Haponiuk M.A., Yatsiuta V.P., Buriachenko A.Ie., Slavkova A.A. (2002). *Mistsevi finansy* [Local finance]. Kyiv: KNEU, 184.
4. Kravchenko V.I. (1999). *Mistsevi finansy Ukrainy* [Local Finance of Ukraine]. Kyiv: Znannia, 487.
5. Oparin V.M., Fedosov V. M., Yukhymenko P. I. (2017). *Publichni finansy: geneza, teoretychni kolizii ta praktychna kontseptualizatsiia* [Public finances: genesis, theoretical collisions and practical conceptualization]. *Finansy Ukrainy - Finance of Ukraine*. 2110-128.
6. Vasylyk O.D. (2000). *Teoriia finansiv* [Theory of finance]. Kyiv: NIOS, 181.
7. Kyrylenko O. P. (2000). *Mistsevi biudzhety Ukrainy (istoriia, teoriia, praktyka)* [Local budgets of Ukraine (history, theory, practice)]. Kyiv: NIOS, 322.
8. Kolomiets I. F., Pelekhatyi A. O. (2017). *Teoretyko-praktychni aspekty formuvannia obiednanykh terytorialnykh hromad v Ukraini* [Theoretical and practical aspects of the formation of united territorial communities in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*. Kyiv. 4 (665), 46-55.
9. Matvieieva O. Iu. (2010). *Vykorystannia ekonomichno oriyentovanoho pidkhodu do vyznachennia poniattia «mistsevi biudzhety» yak osnovy finansovoho zabezpechennia mistsevoho samovriaduvannia. Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia - Public administration and local self-government. Vol. 2.* URL: http://www.dridu.dp.ua/vidavictvo/2010/2010_02%285%29/10moyzms.pdf
10. Vlasjuk N.I. (2016). *Otsiniuvannia fiskalnoi efektyvnosti mistsevoho opodatkuvannia* [Assessing the fiscal efficiency of local taxation]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine]. 26.6, 68-73.
11. Nikolaieva O.M., Mahlaperidze A. S. (2013). *Mistsevi finansy* [Local finance]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 354.
12. Pelekhatyi A.O. (2020). *Biudzhetna polityka rozvytku terytorii: metodolohiia doslidzhennia* [Budget policy of territorial development: research methodology]. *Biznes inform - Business Inform*, 3, 476-484.

Plukar Lyubov Andriyivna, PhD, Private higher educational institution «European University» (Lviv, Ukraine)

Local budgets in conditions of decentralization: theoretical aspects

The periodization of the development of the system of local budgets in the conditions of independence of Ukraine is considered, namely 4 periods: 1990-2000, 2001-2009, 2010-2013, 2014 and to date, the basic regulations which were accepted in this period and had the greatest influence on development of the budget system, as well as the main changes that have occurred during this period. The main legislative acts from 2014 were: Sustainable Development Strategy "Ukraine - 2020", the Concept of reforming local self-

government and territorial organization of power in Ukraine, the Law of Ukraine "On Amendments to the Budget Code of Ukraine", the Law of Ukraine "On Voluntary Association of Territorial Communities" »And Methodology of formation of capable territorial communities. The approaches of Ukrainian scientists to the interpretation of the concept of "local budgets" are studied, namely: Khodorovych I., Kravchenko V., Oparin V., Vasylyk O., Kyrylenko O., Gaponyuk M., Yatsyuta V., Sazonets I., Hrynko T., Prydatko G., Bechko P., Rolinsky O., Matveeva O., Vlasyuk N., Medinska T., Melnyk M., Nikolaeva O., Maglaperidze A.. The structure of the budget system and the place of local budgets in it are considered. The normative legal acts that had an impact on the formation of budget and tax decentralization have been identified. The main changes in the process of formation and implementation of local budgets in the period of decentralization of budget resources and expenditure powers of local governments, namely: reform of local government and territorial organization of government; the process of formation of sufficient financial and organizational conditions for the development of territorial communities has been launched; independent formation of local budgets is allowed regardless of the terms of adoption of the state budget; introduction of a system of equalization of tax capacity of territories; existing taxes and fees have been reformed. The results of changes in fiscal policy are the formation of capable territorial communities capable of effectively exercising local self-government, ensuring the expansion of their economic potential, effective implementation of assigned functions and strengthening democracy and the formation of civil society at the local level.

Key words: local budgets, local self-government, administrative-territorial reform, decentralization.

Дата надходження до редакції: 20.11.2019 р.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Тесля Дмитро Вадимович

аспірант

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

ORCID: 0000-0002-1746-3656

teslyad@i.ua

У статті розкрито сутність поняття «ринковий потенціал регіону» та обґрунтовано його роль у вирішенні наукових та прикладних завдань. Охарактеризовано методичні підходи до оцінювання сукупності характеристик регіональних товарних ринків в розрізі декількох оціночних площин, зокрема: розміру (ємності та масштабу) ринку; його доступності і ступеня насиченості товарами; рівня конкуренції, стабільності та конкурентоспроможності ринку; просторової нерівномірності розподілу виробничого і споживчого потенціалів. Зазначено, що при оцінці ринкового потенціалу регіону доцільно оцінювати також ступінь відкритості ринку, який характеризує вплив зовнішніх по відношенню до регіонів ринків. Запропоновано методику оцінки ринкового потенціалу регіону, яка включає поетапний алгоритм аналізу особливостей його формування та використання на основі оцінки його параметрів в розрізі структурного та просторового підходів. Відзначено, що алгоритм оцінки ринкового потенціалу регіону має комплексний характер оскільки базується на врахуванні чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

Ключові слова: ринковий потенціал регіону, ємність регіонального товарного ринку, привабливість ринку, масштаб і доступність ринку.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.31>

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки пов'язують із формуванням внутрішнього ринку України, який є відображення структури та характеру особливостей функціонування національної економічної системи. Зростання цін на товари, паливно-мастильні матеріали, збільшення енергетичних витрат на виробництво, а також збільшення ціни на газ, зростання імпортозалежності і загального зменшення промислового виробництва в Україні зумовлюють наявність перешкод у функціонуванні внутрішнього ринку країни. В свою чергу проблеми і труднощі, що виникають на внутрішньому ринку товарів та послуг призводять до загострення економічних, соціальних, демографічних, політичних суперечностей у суспільстві і, відповідно, підривають фінансово-економічні основи розширеного відтворення та сталого економічного зростання. Крім того, невирішеність проблем на внутрішньому ринку призводять до посилення залежності національної економіки від кон'юнктури на світовому ринку. Крім того, внутрішній ринок є визначальним механізмом регулювання та координації дій суб'єктів господарювання, а також місцем узгодження попиту і пропозиції на ринку товарів, послуг. Чинником успішного функціонування внутрішнього ринку країни та регіональних товарних ринків виступає ринковий потенціал, який формується з одного боку зусиллями різних суб'єктів господарювання, що виробляють товари та надають послуги, а з іншої сторони можливостями споживачів щодо купівлі певних товарів та отримання послуг.

За цих умов оцінка ринкового потенціалу регіонів виступає вкрай актуальною науковою проблемою, яка дозволить виявити проблеми розвитку регіональних товарних ринків та запропонувати комплекс заходів з їх усунення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання ринкового потенціалу регіонів та його окремих складових лежить в площині розвитку теорії ринків в економічній науці, моделях нерівномірності розподілу економічної активності нової економічної географії і регіональної економіки. Різні аспекти оцінки ринкового потенціалу на макро-

мезо- та мікрорівнях висвітлені у працях П. Комба, Ф. Котлера, П. Кругмана, Ж.-Ж. Ламбена, Р. Люса Т. Майера, П. Рейлі, Дж. Харріса, Д. Хаффа, К. Хеда, Р. Холла, А. Чиконе, Ф. Феттера, Т.О. Зайчук, В.Я. Кардаша, Е. А. Коломака, В.П. Пилипчука, І.Є. Трубіної, І.В. Філімоненко та інших.

Оцінювання ринкового потенціалу регіонів потребує комплексного підходу, який враховуватиме наявний потенціал ринку в розрізі виробничого, споживчого та інфраструктурного потенціалів, що свідчатимуть про рівень його привабливості і конкурентоспроможності.

Метою статті є висвітлення особливостей існуючих методичних підходів до оцінювання характеристик регіональних товарних ринків та обґрунтування авторської методики комплексної оцінки ринкового потенціалу регіонів.

Виклад основного матеріалу. Ринковий потенціал регіону є комплексним поняттям, яке включає сукупність виробничого, споживчого та торгівельного потенціалів, взаємодія яких створює синергетичний ефект.

Важливим аспектом вивчення ринкового потенціалу підприємства є формування підходу до його кількісної оцінки. Виходячи з визначення сутності поняття «ринкового потенціалу» доходимо висновку, що його оцінювання за кількісними оцінювання за кількісними та якісними параметрами може бути використано для вирішення низки завдань:

- оцінки стану та тенденцій розвитку, привабливості та конкурентоспроможності регіонального товарного ринку;
- виявлення закономірностей просторового розміщення виробничих та торгівельних об'єктів (вибору місця їх розташування з позиції оцінки доступності об'єктів);
- оцінки ступеня просторової нерівномірності регіонального розвитку;
- аналізу просторового розподілу економічної активності в регіонах та ступеня її концентрації;
- оцінці зовнішньоторгівельного потенціалу регіонів та визначення рівня інтенсивності міжрегіональних економічних зв'язків;

• вибору інструментів державного регулювання розвитку регіональних товарних ринків.

В економічній науці існує низка підходів до оцінювання ринкового потенціалу як на макро-, мезо- та мікрорівні. Зокрема, Зайчук Т.О. вважає, що для здійснення комплексної оцінки привабливості окремих ринкових сегментів величину первинного попиту доцільно порівняти з абсолютним потенціалом ринку. Для оцінки ринкового потенціалу вчена пропонує розраховувати абсолютну величину загального ринкового потенціалу (Q) за таким алгоритмом [1, с. 99]:

$$Q = n \cdot p \cdot q \cdot v, \quad (1)$$

де Q – абсолютний ринковий потенціал; n – кількість потенційних споживачів товару; p – середня ціна одиниці товару; q – частота купівлі товару; v – максимальний обсяг споживання товару.

При цьому вчена наголошує, що абсолютний ринковий потенціал – це верхня межа попиту за певний період часу, розрахунок якої базується на припущенні, що всі потенційні споживачі будуть вибирати виключно конкретний товар і споживати його по максимуму. Це припущення є гіпотетичним, на практиці навіть за умови здійснення максимально можливих зусиль із забезпечення попиту, досягнення абсолютного ринкового потенціалу не є можливим, оскільки нерально досягти того, щоб товар використовували всі, хто так чи інакше здатний це зробити за кожної зручної можливості в максимально можливому обсязі [1, с. 98].

Такий підхід до розрахунку ринкового потенціалу не враховує виробничий і торговельний потенціал регіону, тобто можливості його підприємств реалізувати свою продукцію як на макро-, так і мезорівні, а також потенційну ємність ринку (обсяг продажу товарів споживачам), яка свідчатиме про перспективність ринку. І оскільки будь-який ринок формується під впливом багатьох факторів (соціальних, технологічних, економічних, політичних тощо), кожен з них за певних обставин і в певний проміжок часу може як стимулювати, так і стримувати ринок.

До основних факторів формування та використання ринкового потенціалу належать: прогнозований рівень життя населення, динаміка його купівельної спроможності, динаміка заробітної плати, прогнозована чисельність населення та його статеві-вікова структура, прогнозований рівень цін, перспективи розвитку торговельної мережі, географічне розташування ринку тощо [2, с. 236].

З огляду на вищевказане, оцінювання ринкового потенціалу передбачає оцінку стану та тенденцій розвитку, рівнів привабливості та конкурентоспроможності регіонального товарного ринку, що насамперед, передбачає визначення ємності ринку, оцінку доступності ринку та ступеня насиченості ринку, а також аналіз конкуренції на ринку та його стабільності [3, с. 89]. Останній може здійснюватися за показниками, які свідчать про рівень ринкової концентрації, монополізації та нерівномірності розподілу ринкових часток, рівня конкуренції та рівня відкритості ринку. Оцінка ємності ринку та ступеня насиченості його товарами свідчить про масштаб (розмір) ринку.

Аналіз привабливості будь-якого регіонального/локального ринку Ж. Ж. Ламбен і І.В. Філімоненко пропонують здійснювати на основі оцінки динаміки індексу купівельної спроможності (ІКС) населення території. ІКС дозволяє визначити привабливість ринку, розташованого в межах певного

регіону шляхом встановлення середнього значення трьох ключових компонент ринкового потенціалу [3; 4]: кількості споживачів, купівельної спроможності споживачів, готовності споживачів до відповідних витрат.

Запропонований вченими метод оцінки привабливості регіональних/локальних ринків дозволяє в залежності від рівня ІКС ранжувати території за обсягами споживчого потенціалу.

Крім того, І.В. Філімоненко пропонує методичні підходи до оцінки [3]: внутрішніх можливостей регіону щодо задоволення платоспроможного попиту на ринку споживчих товарів; конкурентних переваг споживчих товарів для формування та розвитку локальних ринків регіону, ефективності та перспективності окремих товарних груп, Окреслена сукупність методичних підходів дозволить проводити порівняльну оцінку ефективності виробництва окремих видів продукції промисловості, визначити споживчу спеціалізацію локальних та регіональних ринків, виробити стратегію розвитку локальних ринків.

При оцінці ринкового потенціалу регіону доцільно використовувати показники, які характеризують вплив зовнішніх по відношенню до регіонів ринків. До таких показників відносимо ті, які свідчать про обсяги зовнішньоекономічної діяльності та показник відкритості ринку. Ступінь відкритості ринку вказує на можливості входу на товарний ринок продавців з інших регіонів та особливості його взаємодії із зовнішнім та внутрішнім середовищем.

Для оцінки відкритості регіонального ринку з позиції попиту Карліна Т.В. пропонує використовувати показник частки попиту на товар зовнішніх по відношенню до регіону споживачів у загальному попиті виробленого товару, а також того, що продається в регіоні. Для оцінки відкритості ринку з позиції пропозиції вчена пропонує розраховувати показник частки пропозиції з боку зовнішніх по відношенню до регіону виробників у загальній пропозиції товару, що включає виробництво товару в регіоні, а також зовнішні поставки товару в регіон [5, с. 17].

Аналіз відкритості ринку є важливим при обґрунтуванні вибору інструментів державного регулювання регіонального товарного ринку.

Важливою площиною оцінювання ринкового потенціалу регіону є доступність ринку. Саме при виборі місця розташування виробничих та торговельних об'єктів, які є складовими ринкового потенціалу регіону визначальну роль відповідно до сутності агломераційних моделей відіграє попит на продукцію фірми, який оцінюється через доступність ринку. Агломераційний ефект на регіональному товарному ринку виникає за таких умов: виробники зосереджуються там, де попит є найбільшим і є можливість обслуговувати менші ринки шляхом експорту товарів (між національними ринками), або шляхом активізації міжрегіональних економічних зв'язків (в межах національного ринку). За цих умов зростає значення ціни транспортних витрат.

З метою доведення наявності ефекту агломерації на ринку К. Хедом і Т. Майером було побудовано економетричну модель вибору місця розташування дочірніх філій фірми «Toyota» для дев'яти європейських країн (Бельгія, Франція, Німеччина, Ірландія, Італія, Нідерланди, Іспанія, Португалія та Сполучене Королівство). У якості детермінантів вибору місця розташування вчені обрали такі показники: рівень заробітної плати, безробіття, кількість промислових

підприємств, податок на прибуток підприємств, соціальні податки та торговельні витрати. Отримані результати довели наявність стійкого впливу агломераційних ефектів [6].

При виборі місць розташування об'єктів роздрібної торгівлі діють гравітаційні ефекти. Їх сутність сформулював П. Рейлі в законі гравітації роздрібної торгівлі, який стосується визначення меж ринкових зон двох конкуруючих міст – ринкових центрів. Згідно цього закону на ринковий потенціал конкуруючих міст впливає купівельна спроможність периферії. Гравітаційна модель роздрібної торгівлі П. Рейлі пояснює як місто виступаючи центром тяжіння торговельних потоків прилеглої території з-силою пропорційною розміру міста і обернено пропорційною квадрату відстані від клієнта до центру міста. Згідно моделі Рейлі інтенсивність торгівлі між двома регіонами пропорційна відношенню їх ВВП і відстані між ними [7].

При оцінці місць розташування об'єктів торговельної інфраструктури заслуговують на увагу методичні підходи, що використовують в сфері просторового планування. Так Демінім Н.М. були досліджені закономірності формування зон обслуговування підприємствами торгівлі різних рівнів (міжрегіонального, регіонального, міжрайонного і районного). На основі експериментальних даних вченим побудовано криві, що описують особливості привабливості об'єктів торгівлі для населення з врахуванням відстані між сусідніми містами і центрами різних рівнів і підприємствами торгівлі. Побудовані криві характеризують інтенсивність потоків населення в залежності від відстані поїздки до торговельних центрів міст. Побудовані криві засвідчили, що за умов віддалення від міста відбувається скорочення як абсолютної чисельності населення, до доїжджає до торговельних об'єктів, так їх кількість в розрахунку на одиницю території зони [8].

Слід відзначити, що сучасні реалії вносять суттєві корективи до традиційних методів вибору місця розташування роздрібних торговельних об'єктів. Вони залежать від не тільки типу населених пунктів, а й потреб споживачів щодо асортименту товарів.

Для вибору місця розташування торговельного підприємства використовують також методи вимірювання торговельної зони. Існує низка моделей, які використовують для оцінки та вибору місця розташування торговельної точки. Серед них:

- модель П. Рейлі, що базується на основі оцінки ринкової частки підприємства і дозволяє оцінити оборот, прибуток і привабливість торговельної точки [9];

- модель Р. Люса, яка зорієнтована на врахування корисності використання (конкурентних переваг) тої чи іншої торговельної точки (район проживання та соціально-демографічні характеристики покупця, наявність автомобіля тощо). Ця модель використовується для прогнозування частки ринку різних товарів і послуг [10];

- модель мультиплікативної взаємодії Д. Хаффа, яка включає два параметра оцінки місця розташування торговельного місця — площа торговельної точки та її віддаленість від споживача [11].

Отже, на вибір місця розташування торговельного підприємства впливає аналіз зони доступності об'єкта, яку характеризують розмір (площа) торговельної зони, яка визначається на основі оцінки потенційної кількості клієнтів та про-

гнозу торговельного обороту об'єктів торговельної інфраструктури, а також критеріїв її привабливості для споживача в т.ч. доступності (віддаленості) торговельної точки від споживача. Окрім характеристики кількісних та якісних параметрів населення (кількість домогосподарств, середня заробітна плата), яке проживає в межах зони доступності має значення і конкурентне середовище, що характеризується кількістю та типом торговельних об'єктів (конкурентів).

Наступна площа оцінки ринкового потенціалу регіонів пов'язана із оцінкою ступеня просторової нерівномірності регіонального розвитку та просторового розподілу економічної активності в регіонах. В цьому контексті йдеться про оцінку доступності ринку регіону до інших ринків. Саме такий підхід був застосований Дж. Харрісом, згідно якого ринковий потенціал визначається як зважена сума душевих ВВП навколишніх регіонів з вагами, обернено пропорційними відстані між ними [12]:

$$IP_{P_k} = \sum_{i=1}^n \left(\frac{1}{l_{ik}} q_i \right) \quad (2)$$

де k – номер регіону, для якого підраховується ІРП, n – кількість регіонів, q_i – ВВП i -регіона, l_{ik} – відстань між столицями i - і k -регіонів.

При цьому враховуються особливості регіону:

$$I_{ii} = 2/3 \sqrt{\text{площа_регіона} / \pi}.$$

Відповідно до задекларованого методичного підходу вищий індекс ринкового потенціалу свідчить про близькість більш економічно потужних регіонів, де сконцентровано більшу кількість виробників та споживачів і де спостерігається більша економічна активність. Цей методичний підхід для оцінки позиціонування ринку регіону враховує лише його транспорту доступність і не враховує обсяги міжрегіональних товарних потоків та експортний потенціал регіонів.

Вчені П. Комб та А. Чикконе, Р. Холл вказують, що близькість до великих ринків через наближеність до ринків ресурсів та економія на транспортних витратах підвищує їх ефективність. Вчені наголошують, що з іншого боку підвищення конкуренції сприяє пошуку більш ефективних виробничих та управлінських рішень [14; 15].

Отже, доволі часто для розрахунку ринкового потенціалу використовують показник обсягів виробництва регіону (ВВП), або ж суму ємності ринків, визначена на основі показника чисельності населення інших регіонів, поділену на відстань між ними. На нашу думку показник чисельності населення, його щільності і тим більше щільності зайнятих, рівень доходів, середня заробітна плата в регіоні свідчать про споживчий потенціал ринку та розмір ринку.

Доволі часто вчені при дослідженні особливостей формування ринкового потенціалу звертають увагу на оцінку ринкового потенціалу території у внутрішньому регіональному просторі, таким чином досліджується ринковий потенціал локальних ринків. Так, І.Є. Трубахіна розвиває підхід Дж. Харріса і пропонує оцінювати ринковий потенціал регіону як внутрішньорегіональну характеристику, називаючи його центральним в рамках моделі центрально-периферійних відносин (між районами певного регіону та регіональним центром) [16].

Зазвичай для оцінки ємності ринку використовують

обсяги виробництва сусідніх територій або ВРП, проте вчений пропонує використовувати показник чисельності населення, а ринковий потенціал регіону розраховує як суму ємності ринків інших регіонів поділених на відстані між ними.

Застосування цього методичного підходу дозволяє оцінити не тільки економічні зв'язки між районами та обласним центром, а також залежність економічної активності в містах і районах регіону від щільності населення. Розглянутий методичний підхід до оцінки внутрішньо регіонального

ринкового потенціалу може бути використаний для оцінки центрально-периферійних відносин в межах регіонів.

Враховуючи існуючі методичні підходи до оцінювання ринкового потенціалу регіонів доходимо висновку, що алгоритм його оцінки має комплексний характер і базується на врахуванні чинників зовнішнього і внутрішнього середовища та використанні структурного та просторового підходів для оцінки його параметрів (рис. 1).

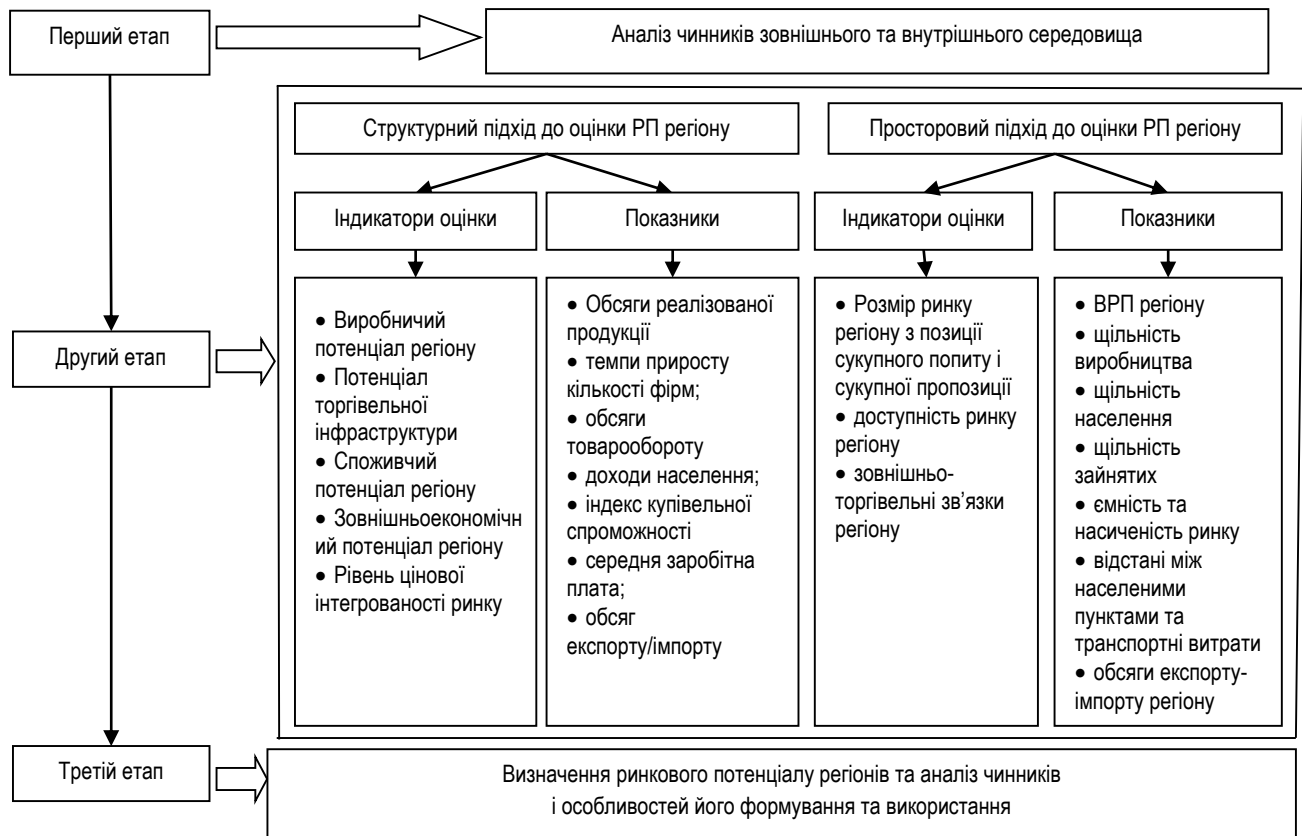


Рис. 1. Алгоритм аналізу та оцінки ринкового потенціалу регіону

Висновки. Підсумовуючи вищесказане доходимо висновку, що оцінювання ринкового потенціалу регіону може використовуватись для розв'язання низки дослідницьких чи прикладних завдань - від оцінки просторової нерівномірності

розподілу економічного потенціалу територій до визначення пріоритетів регіональної економічної політики регіонів та розробки стратегій регіонального розвитку на середньо- та довгострокову перспективу.

Список використаної літератури:

1. Зайчук Т.О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і маркетингу вітчизняними підприємствами. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. №1. С. 96-104.
2. Григорьев Д.А., Суслова Ю.Ю. Теоретические и методические подходы к изучению рыночного потенциала и его емкости, Проблемы современной экономики, 2014. №2 (50). С. 234-237.
3. Филимоненко И. В. Методика оценки и выбора эффективных локальных рынков региона. URL: https://nsu.ru/rs/mw/link/Media:/22331/11_Filimonenko.pdf
4. Ламбен Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. СПб.: Питер, 2004.
5. Карлина Т.В. Развитие механизма регулирования системы региональных товарных рынков на основе иерархического подхода. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика), 2010. 23с.
6. Head K., Mayer T. Market potential and the location of japanese investment in the european UNION. URL: <https://spire.sciencespo.fr/hdl:/2441/10192/resources/mayer-head-res-2004.pdf>
7. Ray D. Market Potential and Economic Shadow: A Quantitative Analysis of Industrial Location in Southern Ontario. Chicago: University of Chicago p.
8. Domin, N.M. (1991). Upravleniye razvitiye gradostroitel'nykh sistem.

9. Reilly W. J. The Law of Retail Gravitation. New York: Knickerbrocker Press, 1931.
10. Luce R. Individual Choice Behavior // New-York: John Wiley & Sons, 1959.
11. Huff D.L. Defining and Estimating a Trade Area // Journal of Marketing. 1964. №28. P. 34-38.
12. Harris C. D. The market as a factor in the localization of production. Annals of the Association of American Geographers, 1954. P. 315
13. Combes P.-P., Mayer T., Thisse J.-F. *Economic Geography. The Integration of Regions and Nations*. Princeton, NJ, Princeton University Press, 2008.
14. Ciccone A., Hall R. E. Productivity and the Density of Economic Activity. *American Economic Review*, 2996, vol. 86 (1), P. 54–70.
15. Трубехина И.Е. Анализ механизмов пространственной концентрации (на примере малого бизнеса в Сибирском федеральном округе). Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2014. Т. 14. вып. 2. С. 101–117.

References:

1. Zajchuk, T. O. (2012). Teoretychni aspekty vyznachennja rynkovogho potencialu i marghetyngu vitchyznjanymy pidprjemstvamy [Theoretical aspects of determining market potential and marketing by domestic enterprises]. *Marketyngh i menedzhment innovacij – Marketing and innovation management*, 1, 96-104.
2. Grigor'yev, D.A., Suslova, Yu.Yu. (2014). Teoreticheskiye i metodicheskiye podkhody k izucheniyu rynochnogo potentsiala i yego yemkosti [Theoretical and methodological approaches to the study of market potential and its capacity] *Problemy sovremennoy ekonomiki – Problems of the modern economy*, 2(50), 234-237.
3. Filimonenko, I.V. (2006). Methodology for assessing and choosing effective local markets in the region [Methodology for assessing and choosing effective local markets in the region]. URL: https://nsu.ru/rs/mw/link/Media:/22331/11_Filimonenko.pdf
4. Lamben, Zh. Zh. (2004). Market-oriented management. Strategic and operational marketing [Menedzhment, oriyentirovanny na rynek. Strategicheskyy i operatsionnyy marketing]. SPb.: Piter.
5. Karlina, T.V. (2010). Razvitiye mekhanizma regulirovaniya sistemy regional'nykh tovarnykh rynkov na osnove iyerarkhicheskogo podkhoda [Development of a mechanism for regulating the system of regional commodity markets based on a hierarchical approach]. Avtoreferat dissertatsii na soiskaniye uchenoy stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk: Spetsial'nost' 08.00.05 – Ekonomika i upravleniye narodnym khozyaystvom (regional'naya ekonomika), 2010. 23s..
6. Head, K., Mayer., T. (2004). Market potential and the location of japanese investment in the european UNION. URL: <https://spire.sciencespo.fr/hdl:/2441/10192/resources/mayer-head-res-2004.pdf>
7. Ray, D. (1965). Market Potential and Economic Shadow: A Quantitative Analysis of Industrial Location in Southern Ontario. Chicago: University of Chicago.
8. Domin, N. M. (1991). Upravleniye razvitiye gradostroitel'nykh sistem [Management of the development of urban planning systems]. Kyev.
9. Reilly, W. J. (1931). The Law of Retail Gravitation. New York: Knickerbrocker Press.
10. Luce, R. (1959). Individual Choice Behavior // New-York: John Wiley & Sons.
11. Huff, D.L. (1964). Defining and Estimating a Trade Area. Journal of Marketing, №28. R. 34-38.
12. Harris, C. D. (1954). The market as a factor in the localization of production. Annals of the Association of American Geographers.
13. Combes, P.-P., Mayer, T., Thisse, J.-F. (2008). *Economic Geography. The Integration of Regions and Nations*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
14. Ciccone, A., Hall, R. E. (2013). Productivity and the Density of Economic Activity. *American Economic Review*, 2996, 86(1), 54–70.
15. Trubekhyna, Y.E. (2014). Analiz mekhanizmov prostranstvennoy konsentratsii (na primere malogo biznesa v Sibirskom federal'nom okruge) [Analiz mekhanizmov prostranstvennoy koncentratsii (na primere malogho byznesa v Sybyrskom federal'nom okruge)]. Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Sotsial'no-ekonomicheskiye nauki – Novosibirsk State University Bulletin. Series: Socio-economic sciences, 14.2, 101–117.

Teslya Dmytro Vadymovych, Postgraduate of the Department of regional economic policy of the SI "Institute of Regional Research n.a. M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine", Lecturer of the Lviv State College of Food and Processing Industry of the National University of Food Technologies (Lviv, Ukraine)

Methodological approaches to the evaluation of a region's market capacity

The paper outlines the nature of the concept "a region's market capacity" and substantiates its role in the solution of scientific and practical tasks. It characterizes the methodological approaches to evaluation of a set of features of regional goods markets across several evaluation areas, including the market size (capacity and scale); its accessibility and level of goods saturation; level of market competition, stability, and competitiveness; spatial inequality of the distribution of production and consumption capacity. Special attention is paid to the analysis of existing methodologies of local markets' attractiveness evaluation that are based on the evaluation of the consumer capacity in the context of revealing the internal capacity of a region to meet the effective demand. The fact that it is reasonable to evaluate the level of the market's openness that characterizes the impact of markets external to the regions in the course of evaluating the region's market capacity is emphasized. The impact of agglomeration on the selection of the location of production and sales facilities that are the components of the region's market capacity is substantiated. The main determinants of the choice are

defined and characterized. Methodological approaches to evaluation of a territory's market capacity in intraregional space – local markets – are researched. The approach is proven to be efficient for evaluation of center-periphery relations within regions, i.e. it allows evaluating not only economic links between districts and oblast centers but also detecting the dependence of economic activity in cities and districts of the region on the density of population and density of employed. The paper suggests the methodology of evaluation of a region's market capacity that includes the stage-by-stage algorithm of analysis of its forming and use features based on evaluation of its parameters across structural and spatial approaches. The fact that the algorithm of evaluation of a region's market capacity is of complex nature due to accounting the factors of external and internal environments is emphasized.

Key words: *region's market capacity, capacity of regional goods market, market attractiveness, scale and accessibility of the market.*

Дата надходження до редакції: 20.11.2019 р.