

<p>Засновники журналу: Білоцерківський національний аграрний університет ПВНЗ "Університет економіки і підприємництва" ПП "Інститут економіки, технологій і підприємства"</p> <p>Головний редактор: Даниленко А.С., д.е.н., проф., акад. НААНУ</p> <p>Заступник головного редактора: Стельмашук А.М., д.е.н., професор Капітанець С.В., к.п.н., доцент</p> <p>Редакційна рада: Варченко О.М., д.е.н., професор Капітанець Ю.О., к.е.н., доцент Малік М.Й., д.е.н., проф., академік НААНУ</p> <p>Редакційна колегія: Баланюк І.Ф., д.е.н., проф. Борщовецька В.Д., к.п.н. Івашук Н.Л., д.е.н., професор Качан Л.М., к.с.-г.н. Кузьмін О.Є., д.е.н., професор Паска І.М., д.е.н., професор Пупентейло П.Р., д.е.н., професор Сатир Л.М., д.е.н., професор Свиноус І.В., д.е.н., професор Семів Л.К., д.е.н., професор Шевчук Я.В., д.е.н. Шевчук Л.Т., д.е.н., професор Шуст О.А., д.е.н., професор</p> <p><i>Зарубіжні вчені:</i> Василь Симчера, д.е.н., професор (Росія) Мірослав Сватош, д.е.н., професор (Чехія) Станіслав Шидло, д.е.н., професор (Польща) Тетяна Вархолова, д.е.н., професор (Словаччина) Йозеф Оленські, д.е.н., професор (Польща)</p> <p>Наукові редактори: Джерелейко С.Д., к.е.н., доцент Кемеляш І.Г., к.е.н. Нянько В.М., к.е.н., доцент Сава А.П., к.е.н., с.н.с. Хома Д.М., к.е.н., доцент</p> <p>Редактор: Федоришина Л.М., д.е.н., доцент</p>	<h1>СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ</h1> <p>Міжнародний науково-виробничий журнал</p> <h2>4' 2019 (45)</h2>	
	Зміст	
	<u>Економіка та управління національним господарством</u>	
	Трусова Н.В., Арабаджийський О.І. НАПРЯМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ..	5
	Васіна А.Ю. СТРУКТУРНА МОДЕРНІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ БАГАТОРІВНЕВОГО УПРАВЛІННЯ.....	11
	Байда Б.Ф. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	19
	Негода Ю.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	26
	<u>Економіка та управління підприємствами</u>	
	Стельмашук А.М., Малік М.Й. ТЕХНОЛОГІЧНЕ ОНОВЛЕННЯ І МОДЕРНІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	33
	Свиноус І.В., Гаврик О.Ю., Хом'як Н.В. ВІДТВОРЕННЯ ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ЯК ОСНОВА МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	41
	Ткаченко А.М., Тютченко С.М. ЕТАПОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИМИ МЕТОДАМИ КРИМІНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ....	50
	Струтинська І.В. МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС У РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	57
Мороз Т.О. ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	63	
Грищенко І.М., Дубина К.В. ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ГОТЕЛЮ (4 ЗІРКИ НА 85 НОМЕРІВ У м. ОДЕСА).....	70	
Василенко О.І. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»	78	
Силенко О.М. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗА РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧОЮ ТЕХНОЛОГІЄЮ НАПІВФАБРИКАТІВ ТИТАНОВИХ СПЛАВІВ ДЛЯ АВІА- ТА РАКЕТНО-КОСМІЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ.....	88	
Дмитрів Б.Ю. РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	96	
<u>Розвиток продуктивних сил, регіональна економіка, демографія, соціальна економіка і політика</u>		
Ivanyshyn V.V., Pecheniuk A.P. EMPIRICAL STUDIES OF PUBLIC OPINION ON THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP (BASED ON THE SURVEY OF UKRAINIAN RURAL AREAS RESIDENTS AND ENTREPRENEURS).....	105	
<u>Інноваційно-інвестиційна діяльність</u>		
Волощук В.Р. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	112	
Свиноус Н.І. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	119	

<p>Свідоцтво про державну реєстрацію: серія KB № 16753-5327P від 10.06.2010 р.</p> <p>перереєстрацію: серія KB № 20300-10100 HP від 23.09.2013 р.</p> <p>Рекомендовано до друку Вченою радою Білоцерківського національного аграрного університету, протокол № 16 від 23 грудня 2019 р.</p> <p><i>Затверджено Постановою Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р. № 1-05/8 як наукове фахове видання України (економічні науки)</i></p> <p><i>Затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 07.10.2015 № 1021 як наукове фахове видання України (економічні науки)</i></p> <p>Журнал входить до таких національних та міжнародних наукометричних баз реферування та індексування: <i>Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського (www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe) Index Copernicus Journals Master List, Польща (http://journals.indexcopernicus.com/+,p24781498,3.htm)</i></p> <p>Матеріали журналу знаходяться у вільному доступі на сайті: www.uniep.km.ua</p> <p>Підписано до друку 26 грудня 2019 р.</p> <p>Адреса редакції: 29016, м. Хмельницький, вул. Львівське шосе, 51/2 тел. (096) 01-09-709 www.uniep.km.ua sv.kapitanets@gmail.com</p> <p>Тираж 120 прим.</p> <p>Формат 70x108/16. Папір офсетний. Ум. друк арк. 18,8</p> <p>Віддруковано з готових діапозитивів в СМП «ТАЙП» вул. Чернівецька, 44 б, м. Тернопіль, 46000</p> <p>Усі права захищені. Передрук дозволяється лише зі згоди автора.</p> <p>©Білоцерківський національний аграрний університет © ПВНЗ “Університет економіки і підприємництва” © ПП “Інститут економіки, технологій і підприємства”</p>	<p>Федорук У.В. СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....</p>	126
	<p>Облік, аналіз і аудит</p> <p>Візіренко С.В., Незнамова А.М. ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ЗАПОРУКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ.....</p>	136
	<p>Феофанова І.В., Хорольська Н.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ 3 ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ.....</p>	142
	<p>Менеджмент, маркетинг, підприємництво</p> <p>Голод А.П., Кулик О.М., Ушакова К.Д. МАРКЕТИНГОВІ МЕХАНІЗМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....</p>	150
	<p>Попова Т.В., Іщенко А.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН НА БАЗІ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....</p>	157
	<p>Биба В.А., Варченко О.О. НАПРЯМИ ІНТЕГРАЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У АГРОПРОДОВОЛЬЧІ ЛАНЦЮГИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УКРАЇНІ.....</p>	164
	<p>Фінансово-кредитна система</p> <p>Левченко Н.М., Прилепова М.О. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУРИ БАНКРУТСТВА – ЗАПОРУКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІПШЕННЯ УМОВ ВЕДЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....</p>	174
	<p>Автори номера.....</p>	181
	<p>Хроніка подій. Повідомлення.....</p>	187

<p>Founders of the journal: Bila Tserkva National Agrarian University Private Institution of Higher Education “University of Economics and Entrepreneurship” Private enterprise “Institute of Economics, Technologies and Entrepreneurship”</p> <p>Chief editor: Danylenko A.S., dr.econ.sc, prof., acad. of NAAS</p> <p>Deputy chief editor: Stelmashchuk A.M. dr.econ.sc., prof. Kapitanets S.V., cand.p.sc., assoc. prof.</p> <p>Editorial Council Varchenko O.M., dr.econ.sc., prof. Kapitanets Yu.O., cand.econ.sc., assoc. prof. Malik M.Y., dr.econ.sc., prof., acad. of NAAS</p> <p>Editorial Board: Balaniuk I.F., dr.econ.sc., prof. Borshchovetska V.D., cand.p.sc. Ivashchuk N.L., dr.econ.sc., prof. Kachan L.M., cand. of agric. sc. Kuzmin O.Ye., dr.econ.sc., prof. Paska I.M., dr. econ.sc., prof. Putsenteilo P.R., dr.econ.sc., prof. Satyr L.M., dr.econ.sc. Svynous I.V., dr.econ.sc., prof. Semiv L.K., dr.econ.sc., prof. Shevchuk Ya.V., dr.econ.sc. Shevchuk L.T., dr.econ.sc., prof. Shust O.A., dr.econ.sc.</p> <p>Foreign scientists Vasiliy Simchera, dr.econ.sc., prof. (Russia) Miroslav Svatosh, dr.econ.sc., prof. (Czechia) Stanislav Shydlo, dr.econ.sc., prof. (Poland) Tetiana Varkholova, dr.econ.sc., prof. (Slovakia) Jozef Olenski, dr.econ.sc., prof. (Poland)</p> <p>Scientific editors: Dzhereleiko S.D., cand.econ.sc., assoc. prof. Kemeniash I.H., cand.econ.sc. Nianko V.M., cand.econ.sc., assoc. prof. Sava A.P., cand.econ.sc., senior research fellow Khoma D.M., cand.econ.sc., assoc. prof.</p> <p>Editor: Fedoryshyna L.M., dr.econ.sc., assoc. prof.</p>	<h1 style="margin: 0;">SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECONOMY</h1> <p style="margin: 0;">International scientific and production journal</p> <h2 style="margin: 0; color: red; text-decoration: underline;">4' 2019 (45)</h2>	
	Contents	
	<u>Economy and management of a national economy</u>	
	Trusova N.V., Arabadzhyiskyi O.I. AREAS OF REGIONAL DEVELOPMENT OF THE PEASANT FARMS.....	5
	Vasina A.Yu. STRUCTURAL MODERNIZATION OF NATIONAL ECONOMY IN TERMS OF MULTILEVEL MANAGEMENT.....	11
	Baida B.F. CONDITIONS AND TRENDS OF INTERNAL TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	19
	Nehoda Yu.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE PROCESS OF SYSTEM TRANSFORMATION OF THE AGRARIAN ECONOMY SECTOR.....	26
	<u>Economy and enterprises management</u>	
	Stelmashchuk A.M., Malik M.Y. TECHNOLOGICAL UPDATE AND MODERNIZATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS AN INNOVATIVE AREA OF IMPROVING THEIR COMPETITIVENESS.....	33
	Svynous I.V., Havryk O.Yu., Khomiak N.V. REPRODUCTION OF THE TECHNICAL DATABASE AS THE BASIS OF MODERNIZATION OF PRODUCTION PRODUCTS AT AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	41
	Tkachenko A.M., Tiutchenko S.M. THE ETHAPOLOGY OF ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY LEVEL BY RISK-ORIENTED METHODS OF CRIMINAL ANALYSIS.....	50
	Strutynska I.V. SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE IMPLEMENTATION OF DEVELOPMENT CONCEPT OF THE DIGITAL ECONOMY IN UKRAINE.....	57
	Moroz T.O. FEATURES OF INFORMATION FLOWS OF AGRARIAN ENTERPRISES.....	63
Hryshchenko I.M., Dubyna K.V. SUBSTANTIATION OF EXPEDIENCY FOR OPENING THE HOTEL (4 STARS FOR 85 ACCOMODATIONS IN ODESA).....	70	
Vasilenko O.I. THEORETICAL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CATEGORY OF THE «ENTERPRISE COMPETITIVENESS».....	78	
Sylenko O.M. EVALUATION OF PRODUCTION EFFICIENCY ON RESOURCE-SAVING TECHNOLOGY OF TITANIUM ALLOYS FOR AVIA AND ROCKET-SPACE ENGINEERING.....	88	
Dmytriv B.Yu. DEVELOPMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY.....	96	
<u>Development of productive forces, regional economics, the demography, social economics and politics</u>		
Ivanyshyn V.V., Pecheniuk A.P. EMPIRICAL STUDIES OF PUBLIC OPINION ON THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP (BASED ON THE SURVEY OF UKRAINIAN RURAL AREAS RESIDENTS AND ENTREPRENEURS).....	105	
<u>Innovation and investment activities</u>		
Voloshchuk V.R. SOURCES OF FINANCING INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES.....	112	

<p>The collection is recommended to the type by the Scientific Council of Bila Tserkva National Agrarian University, protocol № 16 from 23.12.2019</p> <p>Licence of government registration of printed mass media KB № 16753-5327P from 10.06.2010</p> <p>Re-registered: Licence of government registration of printed mass media KB № 20300-10100 HP from 23.09.2013</p> <p>Approved as a scientific professional editions of Ukraine (Resolution of the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine: № 1-05/8; issued 22.12.2010)</p> <p>by the Order of Ministry of Education and Science of Ukraine from 07.10.2015, No 1021 as scientific professional editions of Ukraine (economic sciences)</p> <p>ISSN 2308-1988 (Print) ISSN 2308-2011 (Online)</p> <p>Signed for printing 26.12.2019</p> <p>Address of the editorial: 29016, Khmelnytsky, str. Lviv highway, 51/2 tel. (096) 01-09-709 www.uniep.km.ua sv.kapitanets@gmail.com</p> <p>The journal is included in the following national and international scientometric databases of abstracting and indexing: <i>National Library of Ukraine named after V.I. Vernadsky</i> (www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe) <i>Index Copernicus Journals Master List, Poland</i> (http://journals.indexcopernicus.com/++p24781498,3.htm)</p> <p>Materials of the journal are freely available on the site: www.uniep.km.ua</p> <p>Format 70x108/16. Offset paper. Printing is offset. Con. print pages 18,8</p> <p>Circulation is 120 copies.</p> <p>It has been printed from ready slides in SMP «TYPE» str. Chernivetska, 44, Ternopil, 46000</p> <p>All the rights reserved Reprinting is permitted only with the consent of the author.</p> <p>©Bila Tserkva National Agrarian University ©PIHE "University of Economics and Entrepreneurship" ©PE "Institute of Economics, Technologies and Entrepreneurship"</p>	<p>Svynous N.I. PRIORITY AREAS OF FINANCIAL SUPPORT FOR INVESTMENT ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....</p>	119
	<p>Fedoruk U.V. CURRENT STATE OF ENTERPRISE INNOVATION ACTIVITIES.....</p>	126
	<p><u>Accounting, analysis and audit</u></p> <p>Vizirenko S.V., Neznamova A.M. TRANSPARENCY OF FINANCIAL STATEMENTS AS A GUARANTEE FOR STAKEHOLDERS INFORMATION SUPPORT.....</p>	136
	<p>Feofanova I.V., Khorolska N.V. ORGANIZATION OF INTERNAL AUDIT OF ACCOUNTS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS.....</p>	142
	<p><u>Management, marketing, entrepreneurship</u></p> <p>Holod A.P., Kulyk O.M., Ushakova K.D. MARKETING MECHANISMS OF RESTAURANT ESTABLISHMENTS MODERNIZATION.....</p>	150
	<p>Popova T.V., Ishchenko A.V. PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF COOPERATIVE RELATIONS ON THE BASIS OF PERSONAL PEASANT FARMS.....</p>	157
	<p>Byba V.A., Varchenko O.O. DIRECTIONS OF THE INTEGRATION OF FARMERS IN AGRICULTURAL CHAINS OF VALUE ADDED IN UKRAINE.....</p>	164
	<p><u>Financial and credit system</u></p> <p>Levchenko N.M., Pryliepova M.O. IMPROVEMENT OF THE BANKRUPTCY PROCEDURE – A GUARANTEE TO ENSURE THE IMPROVEMENT OF SMALL BUSINESS CONDITIONS....</p>	174
	<p>INFORMATION ABOUT THE AUTHORS.....</p>	181
	<p>CHRONICLE OF EVENTS. MESSAGE.....</p>	187

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.334.12.4

JEL Classification: H73, Q12

*Трусова Н.В.,
д-р екон. наук, проф. кафедри обліку і оподаткування,
Арабаджийський О.І.,
аспірант,
Таврійський державний агротехнологічний університет*

НАПРЯМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку аграрного сектору економіки України характеризується особливою роллю малих форм виробничої діяльності, функціонування яких має не тільки суто економічне, а й суттєве соціальне значення. Окремо слід відмітити, що у переважній більшості вони представляють собою сімейні господарства, які здебільшого не мають юридичного статусу суб'єкта підприємницької діяльності (особисті селянські господарства), водночас вносять значний вклад у формування вітчизняного ринку сільськогосподарської сировини, а також позитивно впливають на соціальний клімат в системі сільських територій. Дані обставини обумовлюють актуальність теми дослідження та необхідність подальшого вивчення селянських господарств як специфічної складової вітчизняної системи аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відзначити, що теоретичною основою досліджень природи селянського господарства як сімейної форми сільськогосподарського виробництва, що заснована на використанні переважно власних ресурсів (передусім земельних та трудових), є результати наукових праць О. В. Чаянова, О. М. Челінцева, М. Д. Кондратьєва, в яких визначено базові відмінності між сімейно-трудовим господарством та звичайним суб'єктом підприємницької діяльності.

Сучасні проблеми забезпечення ефективного функціонування селянських господарств розглядалися в роботах В. К. Збарського, С. В. Кальченка, М. М. Кропивка, Ю. О. Лупенка, І. В. Свиноуса, Т. І. Яворської та ін. Водночас, на нашу думку, потребує додаткового дослідження обґрунтування напрямків регіонального розвитку селянських господарств, приймаючи до уваги специфіку їх соціально-економічної природи.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка ролі і місця особистих селянських господарств в продовольчому забезпеченні країни та розробка практичних рекомендацій щодо розвитку їх підприємницької ініціативи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно відзначити, що на даний момент має місце певний нормативно-правовий та теоретико-методологічний дисонанс між фактичним значенням малих форм аграрного виробництва та тим місцем, яке їй відводять представники державних інститутів. Так, дотепер немає єдиного визначення для даної категорії сільгоспвиробників. Вітчизняна статистика оперує трьома основними категоріями: господарство населення, сільське домогосподарство та особисте селянське господарство.

Проте з даної інформації ми не маємо можливості здійснити розрахунки вартісних показників діяльності домогосподарств (собівартість, прибуток, рентабельність) як у цілому по господарству, так і по окремих видах сільськогосподарської продукції, яка виробляється в особистому селянському господарстві. В даних формах відсутня інформація про вартість платних послуг, які надають сторонні особи під час обробітку земельної ділянки, кількість праці, яка затрачається на виробного того чи іншого виду сільськогосподарської продукції і т.п. [1].

Без здійснення даних розрахунків немає підстав стверджувати про прибутковість чи збитковість виробництва сільськогосподарської продукції в ОСГ. З метою проведення досліджень по визначенню вартісних показників діяльності особистих селянських господарств необхідно проводити деталізоване вибіркове обстеження діяльності господарств населення.

* Науковий керівник: Карман С.В. – канд. екон. наук, доц.

Слід зауважити, що лише останній термін зафіксовано у нормах чинного законодавства як визначення сімейно-трудової форми ведення сільськогосподарського виробництва без юридичного оформлення, хоча дане поняття в статистичних збірниках використовується найменше [2]. Також практично не існує затвердженої методики оцінки результатів їхньої діяльності, що, на нашу думку, обумовлено відсутністю реальної зацікавленості з боку владних інститутів у отриманні дійсної інформації про сучасний стан та перспективи подальшого розвитку селянських господарств.

Законодавче визнання різних форм власності та господарювання дає підстави розглядати особисті господарства сільських жителів як одну із складових частин аграрного виробництва. Проблеми розвитку ОСГ у ринковій економіці аналізуються нами через призму формування на селі повноцінного суб'єкта суспільних відносин. В умовах багатокладної економіки особистим господарствам сільського населення відводиться важливе місце в аграрному секторі [3]. Необхідність розвитку ОСГ об'єктивно зумовлена низьким рівнем виробництва сільськогосподарської продукції, грошових доходів селян, відсутністю належної інфраструктури в сільській місцевості. Отже, особисті селянські господарства варто розглядати як складову частину сільського господарства України, оскільки вони нині відіграють дуже важливу роль у забезпеченні населення продуктами харчування.

Основне економічне значення особистих селянських господарств полягало в їхній стабілізуючій ролі щодо забезпечення продуктами харчування не тільки сільського населення, а й міських жителів. ОСГ у певні періоди розвитку нашої країни доповнювали суспільний сектор, а в кризовий – стали основним джерелом продовольчого забезпечення населення. При цьому основна частка виробничого, технічного, соціального потенціалу виробництва продукції сільського господарства припадає на корпоративний сектор.

Таким чином, особисті селянські господарства в ринковій економіці, з одного боку, посідають вагомe місце в забезпеченні населення продуктами харчування, з іншого – стали основним джерелом доходу для сільських жителів. Водночас розвиток ОСГ органічно пов'язаний із сільськогосподарськими підприємствами. Незважаючи на те, що селянам надано право вибору форм господарювання на основі приватної власності на землю, у тому числі й виходу з колективного господарства зі своїм земельним паєм, більшість їх залишається у складі сільськогосподарських підприємств.

Незважаючи на це, представники даного сегменту аграрного виробництва продовжують здійснювати важливий вплив на стан даної галузі в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка питомої ваги селянських господарств в загальній структурі виробників сільськогосподарської продукції України, %

Культура	Рік							2017 до 2011 (+, -)
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Культури зернові та зернобобові	22,1	21,9	21,2	21,9	22,7	21,3	22,6	0,5
Буряк цукровий фабричний	8,5	8,7	15,7	7,2	7,5	4,7	4,4	-4,1
Соняшник	15,9	15,0	14,5	14,3	14,6	13,9	13,4	-2,5
Картопля	96,9	96,7	97,0	96,8	97,8	97,8	98,1	1,2
Культури овочеві	84,3	85,7	88,3	86,1	86,1	85,9	85,5	1,2
Культури плодові та ягідні	84,2	81,6	80,6	83,4	80,9	81,5	83,7	-0,5
М'ясо (у забійній масі)	42,5	39,7	39,7	38,5	37,0	35,9	36,0	-6,5
Молоко	77,7	77,5	77,5	76,2	74,9	73,9	73,1	-4,6
Яйця	37,3	37,6	37,6	36,0	41,8	46,6	46,1	8,8
Вовна	85,1	86,6	86,6	85,4	86,2	87,2	87,0	1,9
Мед	98,0	98,2	98,2	98,5	98,6	98,5	98,7	0,7

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Як свідчать дані, наведені в табл. 1, протягом останніх 7 років селянські господарства практично домінували у цілих низках галузевих напрямків як рослинницької, так і тваринницької галузі. Зокрема, їхня частка у виробництві овочевих та плодово-ягідних культур в середньому за аналізований термін становила понад 85%, а у картоплярстві сягнула до 98%. В тваринництві найбільш значущими з точки зору участі селянських господарств були бджільництво, виробництво вовни та молока (питома вага у 2017 році становила відповідно 99, 87 та 73%). Особливо важливим, на нашу думку, є той факт, що, незважаючи на коливання значення показників, в цілому вони суттєво не зменшувалися. Окремі негативні зміни (виробництва м'яса, молока, вирощування соняшнику та буряка) дають підставити говорити не стільки про активізацію сільськогосподарських підприємств у даних напрямках (особливо виробництво молока), скільки про скорочення господарської активності з боку селянства внаслідок загальних економічних кризових явищ.

В цілому причиною домінування селянських господарств у відповідних галузевих напрямках рослинництва та тваринництва є, на нашу думку, низький рівень підприємницької активності в них з боку сільськогосподарських підприємств. Невирішеність земельного питання, відсутність офіційного ринку сільськогосподарських земель в Україні стримує представників крупнотоварного аграрного виробництва від інвестування в проекти в галузі плодоовочівництва, оскільки це передбачає створення власних садів, а також відбудови зруйнованої системи переробки плодоовочевої сировини [4].

Селяни обробляють належні їм земельні наділи практично вручну (за винятком оранки). І хоча вітчизняна промисловість налагодила випуск певних сільськогосподарських знарядь – мотоблоків, комбікормових установок, електричних подрібнювачів кормів, доільних агрегатів для обслуговування двох корів і більше тощо, проте для значної частини селян, у зв'язку з високими цінами, вони залишаються недоступними.

Переміщення переважної частини обсягів виробництва трудомістких культур (картоплі, овочів) в особисті селянські господарства має підкріплюватися заходами ефективною підтримки системного характеру. Отже, з об'єктивних причин у нашій країні постає невідкладна потреба опрацювання спеціальної Програми розвитку особистих селянських господарств у ринкових умовах.

Головними причинами переміщення основних обсягів виробництва овочевої продукції в ОСГ є непослідовність і некомплексність проведення ринкових реформ у сільському господарстві, що позначилося на стані суспільного сектору аграрного виробництва, а також необхідність вирішення проблеми формування сімейного бюджету значної частини сільського населення переважно за рахунок надходжень від продажу вирощеної продукції [5].

В тваринництві домінування сільськогосподарських підприємств спостерігається в тих галузях, які передбачають можливість отримання прибутку, не залучаючи значних обсягів сільськогосподарських угідь. Саме тому до їх переліку увійшли виробництво м'яса (здебільшого м'яса птиці), а також яйця, які теж є результатом функціонування галузі птахівництва.

Розвиток молочного скотарства в ОСГ ставить під сумнів поширене твердження про невігідність цього виробництва. У власному господарстві працівникові справді належать результати його праці, повною мірою реалізуються особисті економічні інтереси [6].

Відповідна ситуація, на нашу думку, приховує в собі значну небезпеку для функціонування селянських господарств як соціально-економічної одиниці, оскільки ставить їх у залежність від непередбачуваної ринкової ситуації. Даний факт обумовлює необхідність здійснення виваженої регіональної політики сприяння розвитку малих форм аграрного виробництва, враховуючи наявність територіально-галузевої диференціації їхньої діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в господарствах населення в природно-кліматичних зонах України, тис. т

Зони	Рік				2017 до 2014 (%)
	2014	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6
М'ясо					
Степ	320,0	305,6	300,6	300,5	93,9
Лісостеп	256,3	241,4	229,8	230,5	89,9
Полісся	198,1	189,9	185,7	182,6	92,2
Карпати	133,4	122,4	117,6	121,7	91,2
Молоко					
Степ	2550,3	2365,2	2281,4	2214,2	86,8
Лісостеп	2904,3	2734,5	2657,8	2582,7	88,9
Полісся	1922,3	1785,7	1718,1	1703,9	88,6
Карпати	1108,4	1060,8	1018,6	1014,0	91,5
Овочі					
Степ	3799,4	3681,9	3759,3	3762,3	99,0
Лісостеп	2360,3	2203,8	2405,3	2246,3	95,2
Полісся	1470,1	1385,2	1324,6	1336,3	90,9
Карпати	667,4	661,4	602,4	597,5	89,5

продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6
Фрукти					
Степ	646,6	608,9	620,6	626,7	96,9
Лісостеп	573,9	622,8	540,5	588,5	102,5
Полісся	223,9	254,8	230,6	228,3	102,0
Карпати	222,7	254,6	245,1	270,7	121,5

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Як свідчать дані, наведені в табл. 2, за період 2014–2017 рр. в цілому відбулося зменшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції серед селянських господарств України. Лише у вирощуванні плодівих культур мало місце зростання, однак навіть у цьому випадку воно носило неординарний характер (Карпати – 21%, Лісостеп та Полісся – 2%).

Разом із цим, слід зазначити, що для різних регіонів спостерігалися різні темпи скорочення. Зокрема, в господарствах степової зони України в більшій мірі скоротилося виробництво молока (13%) та фруктів (3%), в Лісостепу – виробництво м'яса (10%); господарства регіону Полісся займали середні позиції по зменшенню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, а в Карпатському регіоні найбільше серед господарств інших природно-кліматичних зон знизилися обсяги вирощування овочів.

Спеціалізація господарств населення виявляється досить стійкою. За головного носія інерції, зважаючи на це, слугує соціальне середовище, яке зумовлює у визначеному місці одну й ту ж саму спеціалізацію приватного сектору [7]. Прикладом є формування зони, яка спеціалізується на вирощуванні овочів відкритого і закритого ґрунту в особистих селянських господарствах у Заліщицькому районі Тернопільської області. Подібні зони з різною спеціалізацією існують у Херсонській, Одеській областях – з вирощування овочів, ягід та фруктів, у Житомирській – з вирощування ягід. Виникає співтовариство, в якому реалізується певна програма поведінки. Відходять покоління, з'являються нові люди, навіть міські дачники, змінюються економічні умови, політичний устрій, але програма діє, залучаючи до виробництва нових людей. Таке відтворення відповідних форм людської поведінки по безпосередніх зразках можна визначити як «соціальну естафету». Проте нам видається сумнівним твердження А. О. Соколова, що реалізація такої соціальної програми не залежить від людських ресурсів (трудомісткість). Крім того, «соціальні естафети» частково пояснюють механізм реалізації програми, але не її виникнення. І хоча загальні чинники зрозумілі, конкретне місце виникнення кластера часто пояснити складно. Недаремно у західних авторів, що намагалися пояснити виникнення технополісів, популярна формула причинності: «Час, місце і ...загадка» [8].

Таким чином, мотивація діяльності в господарствах населення має двоякий характер. Вона лише частково – тільки в товарних господарствах – пов'язана з прагненням поліпшувати своє матеріальне положення. Частіше – це необхідність, пов'язана з нестачею грошей і дефіцитом продовольства. Великою залишається і роль традицій, тих самих «соціальних естафет».

Дані обставини обумовлюють необхідність належного наукового обґрунтування при розробці регіональних програм сприяння розвитку малих форм аграрного виробництва, які мають враховувати усі складові функціонування селянських господарств, як економічні, так і соціальні. В цьому аспекті набуває особливої значущості залучення працівників регіональних науково-навчальних центрів для активної співпраці із представниками аграрного бізнесу та місцевих владних інститутів на взаємовигідних засадах.

Висновки з проведеного дослідження. Як свідчать результати проведених досліджень, проблеми функціонування ОСГ зумовлені низкою чинників:

– це вимушена форма господарювання сільського населення як найбільш дієздатна у кризових ситуаціях, спосіб виживання сім'ї та родичів. Тут поєднується натуральне господарство з елементами товарного виробництва;

– надмірні затрати праці зумовлені низькою технічною оснащеністю;

– спостерігаються труднощі з реалізацією виробленої продукції та невирішеність проблем збуту;

– складна демографічна ситуація: кількість працездатних членів родин у сільській місцевості скорочується, збільшується рівень безробіття;

– низький соціальний і правовий статус цих господарств;

– відсутність реальної допомоги з боку держави.

Серед перерахованих чинників першочергове значення для розвитку селянського господарства має сприяння в реалізації виробленої продукції (закупівля молока, м'яса, яєць, картоплі, плодів, ягід у населення), а також фінансово-кредитна підтримка.

Дані аналізу виробництва сільськогосподарської продукції особистими селянськими господарствами дають підставу вважати, що в існуючому вигляді цей сектор не може бути провідним у

забезпеченні населення будь-якої країни продовольством, оскільки він неконкурентоспроможний. За існуючого рівня технічної оснащеності селянські господарства можуть розвиватися на обмежених земельних площах при вирощуванні трудомістких сільськогосподарських культур. Розширення землекористування на певний час знижує тут віддачу землі. Отже, це вимушена форма діяльності селян і в скрутній економічній ситуації для багатьох сільських жителів вона стає єдиною можливістю їх виживання.

Водночас особисті селянські господарства слугують своєрідним буфером, що стримує загальний спад сільськогосподарської продукції і тим самим підтримує певний рівень продовольчої безпеки держави. З огляду на це, вважаємо невиправданим, що економічним проблемам виробництва продукції у вітчизняних ОСГ приділяється недостатньо уваги, хоча тут виробляється понад 60% продовольчих ресурсів країни.

Бібліографічний список

1. Гуменюк І.Л. Особисті селянські господарства: роль у вітчизняній економіці та перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.* 2014. Вип. 9(3). С. 34-37.
2. Науменко В.В. Особисті селянські господарства Херсонщини, їх особливості та перспективи розвитку. *Продуктивність агропромислового виробництва.* 2016. № 28. С. 86-94.
3. Маркович Н.В. Особисті селянські господарства Львівщини: продуктивність, ефективність, перспективи. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка.* 2016. Вип. 8. Т. 21. С. 41-45.
4. Кропивко М. Особисті селянські господарства: феномен чи об'єктивні обставини? *Економічний дискурс.* 2016. Вип. 1. С. 11-21.
5. Войнич Л.Й. Особисті селянські господарства у формуванні кооперативних організацій. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького.* 2010. № 2(5). Т. 12. С. 18-21.
6. Удова Л.О. Особисті селянські господарства у системі обов'язкових платежів. *Актуальні проблеми економіки.* 2014. № 3. С. 455-462.
7. Збарський В.К. Особисті селянські господарства: місце і роль у продовольчому забезпеченні країни. *Агроінком.* 2008. № 1-2. С. 27-32.
8. Соколова А.О. Особисті селянські господарства як стабілізуюча ланка у виробництві продукції тваринництва Волинської області. *Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки.* 2013. Вип. 24. С. 52-58.

References

1. Humeniuk, I.L. (2014), "Personal peasant farms: role in the domestic economy and development prospects", *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*, Iss. 9(3), pp. 34-37.
2. Naumenko, V.V. (2016), "Personal peasant farms of Kherson region, their features and development prospects", *Produktyvnist ahropromyslovoho vyrobnytstva*, no. 28, pp. 86-94.
3. Markovych, N.V. (2016), "Personal peasant farms of Lviv region: productivity, efficiency, prospects", *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Ekonomika*, Iss. 8, Vol. 21, pp. 41-45.
4. Kropyvko, M. (2016), "Personal peasant farms: A phenomenon or objective circumstances?", *Ekonomichni dyskurs*, Iss. 1, pp. 11-21.
5. Voinycha, L.Y. (2010), "Personal farms in the formation of cooperative organizations", *Naukovyi visnyk Lvivskoho natsionalnoho universytetu veterynarnoi medytsyny ta biotekhnolohii im. Gzhytskoho*, no. 2(5), Vol. 12, pp. 18-21.
6. Udova, L.O. (2014), "Personal farms in the compulsory payment system", *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3, pp. 455-462.
7. Zbarskyi, V.K. (2008), "Personal peasant farms: place and role in the country's food supply", *Ahroinkom*, no. 1-2, pp. 27-32.
8. Sokolova, A.O. (2013), "Personal farms as a stabilizing link in the production of livestock products in the Volyn region", *Produktyvnist ahropromyslovoho vyrobnytstva. Ekonomichni nauky*, Iss. 24, pp. 52-58.

Трусова Н.В., Арабаджийський О.І. НАПРЯМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Мета. Оцінка ролі і місця особистих селянських господарств в продовольчому забезпеченні країни та розробка практичних рекомендацій щодо розвитку їх підприємницької ініціативи.

Методика дослідження. Теоретико-методологічною основою дослідження стали положення сучасної економічної теорії, законодавчі та інші нормативно-правові акти, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань функціонування та розвитку особистих селянських господарств. Для розв'язання поставлених завдань застосовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: діалектичний і абстрактно-логічний (теоретичні

узагальнення і формування висновків); індукції і дедукції (при зборі, систематизації, обробці інформації, осмисленні проблеми); системного аналізу і синтезу (при визначенні місця та ролі тваринництва особистих селянських господарств у системі сільськогосподарського виробництва); монографічний (дослідження соціально-економічної природи, функцій особистих селянських господарств та їх трансформацій в процесі ринкових перетворень); порівняльного аналізу (при зіставленні показників); соціометричний (анкетне обстеження і вибіркоче опитування жителів сільських населених пунктів).

Результати. Доведено, що виробництво сільськогосподарської продукції в особистих селянських господарствах доцільно розглядати як прояв захисної реакції сільської спільноти на негативні наслідки інституційних змін у суспільстві, недостатній рівень розвитку продуктивних сил держави, що унеможлиблює забезпечення в повному обсязі продуктами харчування населення за рахунок високотоварного виробництва та низьку купівельну спроможність населення країни. Встановлено, що за наявного рівня технічної оснащеності особисті селянські господарства можуть виробляти трудомістку сільськогосподарську продукцію лише на обмежених земельних площах.

Наукова новизна. Дістали подальшого розвитку теоретичні підходи до розвитку суб'єктів підприємницької діяльності в сфері агробізнесу на основі розвитку мотивації виробництва сільськогосподарської продукції в товарних особистих селянських господарствах. Визначено, що розвиток товарного виробництва в особистих селянських господарствах ґрунтується на основі спеціалізації регіонів України, що склалася історично.

Практична значущість. З метою забезпечення прояву підприємницької ініціативи необхідно здійснювати розробку регіональних програм сприяння розвитку малих форм аграрного виробництва, які мають враховувати усі складові функціонування селянських господарств, як економічні, так і соціальні. В цьому аспекті набуває особливої значущості залучення працівників регіональних науково-навчальних центрів для активної співпраці із представниками аграрного бізнесу та місцевих владних інститутів на взаємовигідних засадах.

Ключові слова: особисте селянське господарство, мотивація, спеціалізація, продовольче забезпечення, аграрне виробництво.

Trusova N.V., Arabadzhyskiy O.I. AREAS OF REGIONAL DEVELOPMENT OF THE PEASANT FARMS

Purpose. The aim of the article is assessment of the role and place of personal farms in the country's food supply and development of practical recommendations for the development of their entrepreneurial initiative.

Methodology of research. The provisions of modern economic theory, legislative and other normative and legal acts, scientific works of domestic and foreign scientists on the functioning and development of personal peasant farms are the theoretical and methodological basis of the study. General and special methods are used in order to solve these tasks: dialectical, abstract and logical (theoretical generalizations and conclusions); induction and deduction (in collecting, systematizing, processing information, comprehending problems); systematic analysis and synthesis (in determining the place and role of livestock farming of personal farms in the agricultural production system); monographic (to study social and economic nature, functions of personal peasant farms and their transformations in the process of market transformations); benchmarking (when benchmarking); social and metric (questionnaire survey and sample survey of rural residents).

Findings. It is proved that the production of agricultural products in personal peasant farms should be considered as a manifestation of the protective reaction of the rural community to the negative effects of institutional changes in society, insufficient level of development of the productive forces of the state, which makes it impossible to ensure full food production and low food production for the population of the country. It is established that with the existing level of technical equipment, personal peasant farms can produce labour and intensive agricultural products only on limited land areas.

Originality. Theoretical approaches to the development of business entities in the field of agribusiness have been further developed on the basis of the development of motivation for agricultural production in commodity personal peasant farms. It has been determined that the development of commodity production in personal peasant farms is based on the historical specialization of the regions of Ukraine.

Practical value. It is necessary to develop regional programs to promote the development of small forms of agricultural production in order to ensure the manifestation of entrepreneurial initiative, which should take into account all the components of the functioning of the farms, both economic and social. In this aspect, it is of particular importance to involve the staff of regional scientific and training centres for active cooperation with representatives of agricultural business and local authorities on mutually beneficial basis.

Keywords: personal peasant farm, motivation, specialization, food supply, agrarian production.

Трусова Н.В., Арабаджийский А.И. НАПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Цель. Оценка роли и места личных крестьянских хозяйств в продовольственном обеспечении страны и разработка практических рекомендаций по развитию их предпринимательской инициативы.

Методика исследования. Теоретико-методологической основой исследования стали положения современной экономической теории, законодательные и другие нормативно-правовые акты, научные труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам функционирования и развития личных крестьянских хозяйств. Для решения поставленных задач применялись общенаучные и специальные методы: диалектический и абстрактно-логический (теоретические обобщения и формирование выводов); индукции и дедукции (при сборе, систематизации, обработке информации, осмыслении проблемы); системного анализа и синтеза (при определении места и роли животноводства личных крестьянских хозяйств в системе сельскохозяйственного производства); монографический (исследование социально-экономической природы, функций личных крестьянских хозяйств и их трансформаций в процессе рыночных преобразований); сравнительного анализа (при сопоставлении показателей); социометрический (анкетное обследование и выборочный опрос жителей сельских населенных пунктов).

Результати. Доказано, що производство сельскохозяйственной продукции в личных крестьянских хозяйствах целесообразно рассматривать как проявление защитной реакции сельской общины на негативные последствия институциональных изменений в обществе, недостаточный уровень развития производительных сил государства, что делает невозможным обеспечение в полном объеме продуктами питания населения за счет высокотоварного производства и низкую покупательную способность населения страны. Установлено, что при существующем уровне технической оснащенности личные крестьянские хозяйства могут производить трудоемкую сельскохозяйственную продукцию только на ограниченных земельных площадях.

Научная новизна. Получили дальнейшее развитие теоретические подходы к развитию субъектов предпринимательской деятельности в сфере агробизнеса на основе развития мотивации производства сельскохозяйственной продукции в товарных личных крестьянских хозяйствах. Определено, что развитие товарного производства в личных крестьянских хозяйствах основывается на базе специализации регионов Украины, которая сложилась исторически.

Практическая значимость. С целью обеспечения проявления предпринимательской инициативы необходимо осуществлять разработку региональных программ содействия развитию малых форм аграрного производства, которые должны учитывать все составляющие функционирования крестьянских хозяйств, как экономические, так и социальные. В этом аспекте приобретает особую значимость привлечение работников региональных научно-учебных центров для активного сотрудничества с представителями аграрного бизнеса и местных властных институтов на взаимовыгодных условиях.

Ключевые слова: личное крестьянское хозяйство, мотивация, специализация, продовольственное обеспечение, аграрное производство.

УДК 338.24

JEL Classification: O10

*Васіна А.Ю.,
д-р екон. наук, доц., доц. кафедри менеджменту,
публічного управління та персоналу,
Тернопільський національний економічний університет*

СТРУКТУРНА МОДЕРНІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ БАГАТОРІВНЕВОГО УПРАВЛІННЯ

Постановка проблеми. До базових завдань забезпечення динамічного економічного і соціального розвитку України та знаходження її у тренді цивілізаційного суспільного поступу належить структурна модернізація національної економіки. Подолання глибоких структурних дисбалансів, що одночасно є причиною і наслідком перманентних економічних та соціальних шоків і криз, формування структурної спроможності національної економічної системи реагувати на виклики глобалізованого економічного простору, розвиватись у руслі загальносвітових процесів вимагає проведення послідовної структурної політики, зорієнтованої на системні структурні перетворення із залученням потенціалу багаторівневого управління. Структурна модернізація національної економіки є пріоритетним завданням владних інституцій всіх рівнів, перед якими постає необхідність закріплення її пріоритетів та механізмів реалізації як стержня соціально-економічної політики та вироблення ефективної управлінської моделі забезпечення структурних перетворень в орієнтації на досягнення стратегічних цілей розвитку територій, сфер і секторів, країни загалом. В умовах, коли через деформації економіки у більшості її структурних вимірів Україна частіше виступає об'єктом, а не суб'єктом міжнародної економічної політики, не може сформулювати підґрунтя подолання наслідків кризових явищ у всіх сферах суспільного життя, забезпечити гарантії цілісності економічної системи та країни, в основу вироблення й реалізації концепції структурної модернізації економіки важливо закласти базові засади, які б відіграли роль імперативних вимог щодо формування передумов ефективних структурних перетворень. З огляду на досвід розвинутих країн в питаннях реалізації економічної політики та враховуючи недоліки структурного реформування вітчизняної економіки, такими засадами є: забезпечення системного підходу до розв'язання структурних проблем; орієнтація структури економіки на досягнення комплексу критеріїв – економічного, соціального, технологічного, екологічного розвитку на локальному, регіональному, секторальному, загальнодержавному рівнях; здійснення структурного прориву через розроблення стратегії з чітким окресленням стратегічних цілей та їх конкретизацією у тактичних цілях, базуючись на концепції «від майбутнього до сучасного»; узгодження механізмів та програмних документів структурного удосконалення економіки як по вертикалі, так і горизонталі [1, с. 48]. Темпи і масштаби технологічних

та загалом суспільних змін детермінують необхідність реалізації креативного типу [2, с. 78] модернізації структури національної економічної системи, запровадження інтегрованого підходу до вирішення назрілих структурних проблем, досягнення синергетичного ефекту на основі використання механізмів багаторівневого управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням структуризації національної економіки, вироблення структурної політики, реалізації механізмів структурної модернізації, ідентифікації й розкриття детермінант структурної трансформації присвячені наукові праці О. Амоші, В. Бодрова, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Данилишина, Т. Желюк, В. Захарченка, І. Крючкової, А. Мельник, В. Сіденка, Л. Шинкарук та ін. Проте проблема формування й реалізації ефективних механізмів структурної модернізації економіки, які б забезпечили інтеграцію зусиль управлінських інституцій всіх рівнів у напрямі створення сприятливих структурних передумов для підпорядкування національної економічної системи цілям суспільного розвитку вимагає постійного пошуку нових підходів до її вирішення.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити механізм багаторівневого управління процесами структурування національної економіки та визначити напрями його удосконалення в контексті забезпечення цілісності економічної системи, стратегічної спрямованості та інтегрованості розвитку її складових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багаторівневність структури національної економіки, наявність значної кількості різноманітних зв'язків та взаємозалежностей між її рівнями та економічними агентами, що на них функціонують, об'єктивізує необхідність застосування механізмів структурних перетворень, які б сприяли подоланню структурних дисбалансів української економіки й наданню імпульсів її структурному оновленню на основі синтезу ініціативних підходів, вироблених суб'єктами структурної модернізації з врахуванням загальнодержавних, регіональних, секторальних, місцевих інтересів та можливостей їх узгодженої реалізації із залученням наявного потенціалу розвитку й ідентифікацією проблем, що потребують системного розв'язання. В цьому зв'язку важливим є використання методологічного підґрунтя структурної модернізації національної економічної системи, що базується на її дослідженні як поліцентричної системної єдності взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових, основу ефективного функціонування і розвитку якої складає дієва взаємодія, узгодження інтересів, синтез проривних чинників.

Складні умови протистояння зовнішній агресії, відновлення територіальної цілісності України, подолання кризових явищ у економічній і соціальній сфері є імперативами орієнтації структурного удосконалення національної економіки на досягнення проривних стратегічних загальнонаціональних цілей через гармонізацію національної, регіональних та місцевих економічних політик.

Важливим є залучення потенціалу структуризації національної економіки до вирішення назрілих складних суспільних проблем шляхом вироблення чіткої структурної політики та адаптивних механізмів її реалізації суб'єктами різних рівнів на засадах синергії в рамках побудови ефективної національної моделі багаторівневого управління. Це сприятиме кращому врахуванню специфіки багаторівневості й багатоаспектності структури національної економічної системи, оптимальному застосуванню при її цільовій структуризації зустрічних підходів «зверху – вниз» і «знизу – вгору» та створенню передумов для:

– об'єктивізації та адаптації механізмів структурного удосконалення національної економіки виходячи з прояву чинників розвитку як економічної системи країни загалом, так і її окремих елементів – економічних систем регіонів, секторів, галузей, територіальних громад, підприємств, які прагнуть підвищити свою активність як суб'єкти економічних відносин, реалізуючи прагнення до зміцнення власних конкурентних позицій та сталого розвитку;

– обґрунтованого цілевизначення та цілепокладання при розробці стратегій, прогнозних й програмних документів структурної модернізації економіки на різних управлінських рівнях, як підґрунтя забезпечення сумісності й узгодженості цілей, оптимального поєднання централізації і децентралізації при їх реалізації;

– розширення ресурсної бази структуризації економіки як на основі залучення більших обсягів ресурсів в процеси структурного оновлення, так і застосування прогресивних форм та методів їх ефективного використання на засадах комплементарності [3, с. 48-54];

– орієнтації структурних перетворень на вирішення назрілих завдань розвитку, що постають на всіх рівнях суспільної системи.

Враховуючи положення теорії багаторівневих систем [4, с. 35-36], що акцентує увагу на ієрархічних структурах в розумінні організаційних блок-схем, розгляді суб'єкта прийняття рішення як системи, важливого значенні налагодження взаємозв'язку підсистем, які приймають рішення, а також опираючись на системний та інтеграційний підходи до здійснення управлінської діяльності та розгляду структури національної економіки, багаторівневе управління структурною модернізацією останньої може бути визначене як цілеспрямований вплив на структуру економіки на макро-, мезо- та локальному рівнях в рамках реалізації структурної політики, що забезпечується суб'єктами управління різних рівнів на засадах інтеграції та взаємодії як по вертикалі, так і горизонталі.

Серед базових засад ефективного використання потенціалу багаторівневого управління щодо структурного удосконалення економіки слід виокремити:

– забезпечення чіткого закріплення управлінських повноважень за владними інституціями щодо вироблення і реалізації структурної політики на основі оптимального взаємодоповнення централізації та децентралізації;

– вироблення управлінських механізмів досягнення цільових структурних перетворень економіки в рамках поєднання вертикальних і горизонтальних реформ, що сприятиме виробленню комплексного дієвого управлінського впливу;

– формування адаптивних організаційно-функціональних структур структурної модернізації економіки, які б розширювали можливості залучення потенціалу секторів, регіонів, територіальних громад до вирішення структурних проблем національної економічної системи. Одним з прикладів значимості прояву цього аспекту багаторівневого управління є вироблення механізмів сприяння й координації розвитку міжрегіональній взаємодії і забезпечення на цій основі інтеграції економічного потенціалу країни, формування передумов підвищення конкурентоспроможності регіонів на основі співробітництва, партнерської взаємодії і запобігання ситуації, коли посилення міжрегіональної конкуренції за ресурси призводить до протистояння між ними. В умовах дефіциту ресурсів та значної диференціації регіонів за рівнем розвитку даний аспект має бути в полі зору управлінських структур загальнодержавного й регіонального рівня, оскільки «результат спільного використання ресурсів у загальному випадку перевищує суму результатів від використання двох розділених ресурсних баз» [5, с. 401];

– формування та перманентне удосконалення інституціонального забезпечення взаємодії суб'єктів управління структурними перетвореннями. В цьому контексті важливою є еволюційна інституціоналізація визначальних управлінських зв'язків суб'єктів реалізації структурної політики з метою їх трансформації у адаптивні партнерські відносини, здатні виробляти й реалізувати ефективні державно-управлінські рішення щодо структурної модернізації національної економіки.

Стратегічний характер, масштабність та суспільна значимість забезпечення цілеспрямованих структурних перетворень національної економіки в умовах загострення внутрішніх проблем і зовнішніх загроз вимагає акцентування уваги на удосконаленні підходів до вироблення механізмів структурної модернізації у рамках активної структурної політики та здійснення цілеорієнтованих, координаційних, інтегруючих впливів на розвиток елементів економічної системи управлінськими інституціями національного рівня.

Для забезпечення цілісності національної економіки, підвищення її спроможності вирішувати завдання суспільного розвитку та інтегруватись у світогосподарський простір, риси якого окреслює Четверта промислова революція та стрімкий технологічний поступ, важливим є зосередження зусиль владних інституцій центрального рівня на виробленні структурної політики, яка б знайшла чітке представлення в стратегії структурної модернізації національної економіки. За відсутності впродовж всього періоду незалежності України стратегічного програмного документу, зорієнтованого на комплексне вирішення структурних проблем в національній економіці, заходи і важелі фрагментарного, ситуативного структурного корегування економіки не мали дієвого впливу. Подолання глибоких структурних деформацій національної економіки в умовах посилення викликів і загроз внутрішнього та зовнішнього середовища й динамічних технологічних змін актуалізує необхідність мобілізації та інтеграції зусиль всіх складових економічної системи та управлінських інституцій всіх рівнів на здійсненні структурного прориву, який може бути досягнутий при чіткому окресленні стратегічних орієнтирів, оперативних цілей та механізмів їх досягнення.

Стратегічний підхід до структуризації має пронизувати всю багаторівневу національну економічну систему, забезпечити інституціональну площину взаємодії між суб'єктами управління всіх рівнів та прояву компенсаційних механізмів в рамках реалізації державної структурної політики.

Важливо, щоб в основу формування стратегії структурної модернізації національної економіки був закладений інтегральний підхід, який би дозволив врахувати при виробленні механізмів її структуризації зустрічні впливи і очікування держави і регіонів, національної економіки і економіки регіонів, національних і наднаціональних інституцій, національної економіки та світогосподарської системи. Це дозволить сформувати узгоджену, зрозумілу всім суб'єктам структуризації економічної системи модель структурного оновлення економіки, інституціональний базис, закладений в основу вироблення і реалізації механізмів забезпечення структурних перетворень, окреслити місце і роль кожного регіону, сфери, сектору, виду діяльності у формуванні прогресивної структури економіки, сприятиме підвищенню рівня самоорганізації економічних підсистем і кращому їх пристосуванню до загального інституціонального середовища.

Динамізм середовища функціонування національної економіки висуває підвищені вимоги до організаційного забезпечення реалізації стратегічних пріоритетів структурної модернізації національної економіки в аспекті формування ефективної системи моніторингу досягнення окреслених цілей, постійної їх діагностики на актуальність, запровадження порядку перегляду і коригування як цілей структурного оновлення, так і механізмів їх досягнення з врахуванням умов та чинників, що

активізують свій прояв. Тобто, особливої уваги вимагають питання надання управлінським механізмам структурування економіки гнучкості й адаптивності, узгодженості й взаємодоповнюваності в горизонтальній і вертикальній площині. Перед управлінськими інституціями національного рівня постає складне завдання щодо забезпечення комплексного, масштабного, проривного, рішучого характеру структурних трансформацій, з одного боку, та прогностичного й реального – з іншого, орієнтованого на залучення значних обсягів ресурсів в процеси структурної модернізації.

Сьогодні назріла гостра потреба в інтегрованому виробленні нових моделей реалізації структурної політики, які б забезпечували синергетичний ефект і запобігання ризикам на основі узгодження і взаємодоповнення механізмів макро-, мезо-, локальних економічних політик, вертикальної і горизонтальної політики, політики сприяння технологічному переоснащенню традиційних виробництв і формування нових секторів економіки під впливом глобальних технологічних трендів. Всі ці аспекти структурної політики є значимими і потребують комплексної реалізації в орієнтації на чітко окреслені кінцеві стратегічні проривні цілі. Очевидним є те, що управлінська модель, яка була б спроможна це забезпечити, повинна мати дуальну природу і передбачати оптимальне поєднання державного централізованого впливу та управлінських ініціатив суб'єктів структуризації економіки різних рівнів, що формуються в процесі розкриття потенціалу їх саморозвитку. В цьому зв'язку актуалізується необхідність розробки нормативного забезпечення реалізації стратегії структурної модернізації національної економіки, яке б дозволяло різним рівням управління зберігати самостійність при виробленні адаптивних механізмів структурування економічних підсистем і одночасно виступати складовою єдиної системи вертикального управління структурними перетвореннями.

Виклики постіндустріального суспільства однозначно демонструють, що спроможність національної економіки задовольняти вимоги сталого суспільного розвитку, формувати і підтримувати конкурентні позиції у глобалізованому економічному просторі, здатна забезпечити інноваційно-технологічна структурна модернізація, яка, в свою чергу, може бути досягнута за допомогою реалізації державою активної політики у сфері інновацій та технологій з використанням важелів прямого і опосередкованого впливу в рамках вертикальної і горизонтальної інноваційної політики. Назріла необхідність налагодження ефективної функціональної взаємодії центральних органів влади щодо вироблення дієвого інструментарію структурної політики, який би дозволив вирішити комплекс таких базових завдань інноваційно-технологічної структуризації економіки, як:

- підвищення інноваційної активності суб'єктів господарювання, активізація переливу капіталу у розвиток високотехнологічних видів економічної діяльності;
- інвестиційне забезпечення розвитку інновацій, здатних сформувати точки інноваційно-технологічного прориву і закріпити технологічне лідерство України у глобалізованому інноваційному просторі;
- сприяння розвитку фундаментальних і прикладних досліджень та поєднання в інтегрованих нелінійних моделях всіх складових інноваційного процесу;
- спрямування ресурсів у фундаментальні дослідження для здійснення радикальних винаходів та сприяння їхній подальшій популяризації й комерціалізації;
- розвиток інноваційної інфраструктури;
- подолання розривів у технологічному розвитку галузей економіки та інноваційному потенціалі регіонів;
- розвиток інституцій реалізації масштабних інноваційних проєктів та сприяння розвитку високотехнологічних видів економічної діяльності на засадах державно-приватного партнерства;
- залучення інвестиційного потенціалу вітчизняних та іноземних інституцій у процеси інноваційно-технологічної структурної модернізації національної економіки;
- створення умов для участі агентів національної економіки у процесах інноваційної глобалізації та доступу до світового науково-технологічного потенціалу;
- забезпечення ефективного розроблення і реалізації наукових, науково-технічних програм, проєктів.

Очевидним є те, що складні, масштабні, ресурсозатратні державно-управлінські рішення щодо вироблення і реалізації завдань інноваційно-технологічної структуризації національної економіки, визначені в рамках державної структурної політики, можуть бути ефективними за умови їх послідовного, адаптивного втілення суб'єктами управління всіх рівнів з врахуванням специфіки, потенціалу, умов функціонування і розвитку об'єктів управлінського впливу. Розумінню і підтримці механізмів структурування економіки суб'єктами мезо- та локального рівня в значній мірі може сприяти відкритість та узгодженість їх розробки. Оскільки інноваційно-технологічна складова структурного оновлення регіональних економік закладає підґрунтя конкурентоспроможності регіонів, розвиток їх інноваційного потенціалу в рамках регіональних структурних політик набуває особливо важливого значення і потребує інтеграції зусиль владних структур всіх рівнів.

Важливою умовою, яка при цьому повинна забезпечуватись, є недопущення утворення інституціональної прогалини при досягненні стратегічних цілей структурної політики, коли способи реалізації завдань, які постають перед регіональними і місцевими органами влади належним чином не

забезпечені в інституціональному й методичному аспекті, що є бар'єром їх органічного включення у цілісний механізм структурної модернізації економіки. Тому через лінійно-функціональну управлінську вертикаль доцільно втілювати форми методичного, консалтингового, інформаційного супроводу місцевих органів влади щодо узгодженого вироблення і застосування інструментів регуляторно-стимулюючого впливу в контексті залучення підприємницького, інноваційного та інших видів потенціалу регіонів й територіальних громад в процеси структурної модернізації економіки.

Дисбаланси в територіальній структурі національної економіки та структурі економіки регіонів [1, с. 102-105], що в останні роки мають тенденцію до поглиблення, обумовлюють необхідність вироблення дієвого координаційного впливу центральних владних інституцій на місцеві органи влади в контексті реалізації цілей структурної політики. Проведення ефективної структурної політики на основі узгодження загальнодержавних й регіональних інтересів є складним завданням центральних владних структур, яке у зарубіжних країнах вирішується у контексті функціональних механізмів сприяння узгодженню регіональних і секторальних політик, запровадження компенсаторних механізмів на основі діагностики й врахування потреб і можливостей регіонів, формування інституціональної бази координаційних впливів, врегулювання протиріч між сферами державної політики та очікуваннями регіонів, розподілу повноважень між управлінськими рівнями в орієнтації на загальні показники ефективності публічно-управлінської системи [6].

Посилення ролі регіонів як активних і самостійних учасників економічних процесів, як суб'єктів публічної політики та глобалізованих ринків змінює інституціональне середовище структуризації економіки та механізми регіонального управління. Відцентровані тенденції в рамках процесів децентралізації публічного управління зумовили зосередження значного обсягу управлінських повноважень щодо управління всіма сферами економіки на регіональному рівні. За цих умов структурні перетворення економік регіонів та їх інтеграція в економічні системи вищого рівня відбувається під впливом багаторівневого регіонального управління. Багаторівневе регіональне управління, як зазначає Дегтярьова І. О., передбачає забезпечення розвитку регіонів органами публічної влади наднаціонального, національного, регіонального та місцевого рівнів на основі їх партнерства та спільної відповідальності за досягнення цілей регіонального розвитку шляхом реалізації проектів, програм, стратегій [7, с. 136]. Слід зауважити, що ефективне використання потенціалу багаторівневого управління для надання імпульсів структурній модернізації економіки регіонів в значній мірі визначається інституційною спроможністю місцевих органів влади здійснювати розроблення і реалізацію програм структурної перебудови економіки регіонів із залученням коштів державного бюджету та міжнародних фінансових організацій, забезпечувати реалізацію регіонального зрізу національних проектів та державних цільових програм на території регіону, створювати сприятливі умови для розвитку всіх видів інфраструктури на території регіону як базису структурного удосконалення регіональної економіки, здійснювати координацію залучення соціально-економічного потенціалу територіальних громад в процеси цілеспрямованих структурних перетворень регіональної економічної системи, лобювати інтереси регіону при виробленні державної структурної політики із пропонуванням варіантів залучення його можливостей для реалізації національних інтересів.

Мезорівень в єдиній системі багаторівневого управління поряд з регіональним аспектом охоплює рівень секторів та галузей, що об'єднують економічних суб'єктів за видами і цілями діяльності та задають ознаки й визначають напрями структуризації національної економіки.

Забезпечення ефективного цільового структурування економічних систем мезорівня в Україні актуалізує необхідність обґрунтованого вироблення і реалізації секторальних політик. Так, гостро постає питання вироблення дієвої промислової й аграрної політики в Україні та чітких механізмів їх реалізації на основі вироблення програмних стратегічних документів. І хоча проєкт Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року був запропонований на розгляд громадськості ще в березні 2018 року, він так і не став програмним документом. При глибоких структурних деформаціях української промисловості і її неспроможності задовольняти потреби внутрішнього ринку та реагувати на виклики зовнішніх ринків [8] практично нерозробленими залишаються механізми розв'язання назрілих складних проблем розвитку промислового сектору.

Слід також констатувати декларативність підходів до реалізації політики розвитку аграрного сектору в Україні. Так, хоча і була прийнята Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, відповідної Програми на її виконання розроблено не було [9], а тому заходи ситуативного управління не забезпечують позитивних змін в структурних характеристиках аграрної сфери та підвищенні її конкурентоспроможності. За цих умов очевидно є необхідність активізації функціональної діяльності центральних органів виконавчої влади щодо розроблення стратегічних та програмних документів розвитку секторів національної економіки, проведення послідовних, узгоджених структурних секторальних політик як складових державної структурної політики.

Реалізація реформи децентралізації, формування спроможних територіальних громад, налагодження міжмуніципальної співпраці створюють якісно нове інституціональне підґрунтя структуризації і розвитку локальних економік. Розширення повноважень та можливостей територіальних громад щодо організації власної життєдіяльності і розвитку є викликом їх інституційній

спроможності формувати і ефективно використовувати управлінські механізми структурування локальних соціально-економічних систем і забезпечення сталого розвитку. Реалізація прагнення територіальних громад до зміцнення спроможності ефективно розв'язувати проблеми життєдіяльності і розвитку в значній мірі залежить від чіткої стратегічної орієнтації на формування прогресивної структури локальної економічної системи, виокремлення питань структурної модернізації економіки в окремий пріоритет стратегії розвитку територіальної громади, вироблення механізмів реалізації локальної структурної політики.

Це є складним завданням, яке вимагає особливих підходів до формування методологічного, організаційно-функціонального, ресурсного забезпечення його вирішення, вироблення місцевими органами влади чіткої політики щодо мобілізації ресурсів і зусиль територіальної громади, лобювання її інтересів у взаємовідносинах з елементами зовнішнього середовища, використання можливостей, що надаються останнім.

Оскільки самостійне розв'язання проблем структурування місцевої економіки територіальними громадами натикається на ризики недостатньої інституційної готовності, а з їх економічним розвитком пов'язуються значні очікування щодо модернізаційного розвитку регіонів і країни загалом, важливим є забезпечення координаційного, стимулюючого впливу з боку центральних і регіональних органів влади та органічного включення цілей й процесів структурних перетворень у цілісну систему реалізації регіональної та державної структурної політики на основі узгодження стратегічних й тактичних нормативно-програмних документів загальнодержавного, регіонального, локального рівнів.

Висновки з проведеного дослідження. Розгляд проблем і завдань структурної модернізації національної економіки через призму багаторівневого управління дозволяє зробити такі висновки:

– вирішення складних, масштабних і багатоаспектних завдань структурної модернізації національної економіки в умовах посилення агресивності середовища її функціонування вимагає інноваційних управлінських підходів із використанням можливостей всіх елементів економічної системи та інтеграції зусиль інституцій управління різних рівнів;

– значним є потенціал багаторівневого управління у забезпеченні цілеспрямованого впливу на структуру національної економіки загалом, та її складових елементів – секторальних, регіональних, локальних економік в рамках реалізації державної структурної політики, що забезпечується суб'єктами управління різних рівнів на засадах інтеграції та взаємодії як по вертикалі, так і по горизонталі;

– важливим є посилення дієвості цілеорієнтованих, координаційних, інтегруючих впливів управлінських інституцій національного рівня в рамках вироблення стратегії структурної модернізації національної економіки. Реалізацію такої стратегії доцільно забезпечувати через механізми оптимального поєднання державного централізованого впливу та управлінських ініціатив суб'єктів структуризації економіки різних рівнів, що формуються в процесі розкриття потенціалу їх саморозвитку;

– забезпечення цільового структурування економічних систем макро-, мезо- та локального рівнів актуалізує необхідність обґрунтованого вироблення і реалізації секторальних, регіональних, локальних структурних політик та їх органічного включення у цілісний механізм структурної модернізації національної економіки на основі ефективного використання владними структурами всіх рівнів інструментарію стратегування.

Бібліографічний список

1. Васіна А.Ю. Структурне реформування національної економіки: методологічні та інституційні аспекти: монографія. Тернопіль: Екон. думка ТНЕУ, 2017. 392 с.
2. Рогоза М.Є., Кузьменко О.К. Модернізація економіки України у контексті неоіндустріальних перетворень. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 1. С. 78-83.
3. Бородіна О.С. Принцип комплементарності в міждисциплінарних дослідженнях економіки. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 2. С. 47-55.
4. Месарович М., Мако Д., Такахара И. Теория иерархических многоуровневых систем. Москва: Мир, 1973. 344 с.
5. Андерссон Д.Е. Роль институтов и самоорганизующихся сетей в экономической истории регионов. *Ворота в глобальную экономику*. Москва: ФАЗИС, 2001. С. 400-418.
6. *Regional Development Policies in OECD Countries*. Paris: OECD Publishing, 2010. 384 p.
7. Дегтярьова І.О. Багаторівневе регіональне врядування та багаторівневе регіональне управління: аналіз співвідношень сутнісних характеристик. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2016. № 2(54). С. 132-137.
8. Про схвалення Стратегії розвитку промислового комплексу України на період до 2025 року: Проект розпорядження Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=10ef5b65-0209-4aa1-a724-49fd0877d8d6&title=ProektRozporiadzhenniaKabinetu> (дата звернення: 10.12.2019).

9. Русан В.М. Державна аграрна політика: оцінка ефективності та шляхи удосконалення. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-08/ANALIT%20RUSAN%20ECONOMICS%20%23%20%202019.pdf> (дата звернення: 10.12.2019).

References

1. Vasina, A.Yu. (2017), *Strukturne reformuvannia natsionalnoi ekonomiky: metodolohichni ta instytutsiini aspekty* [Structural reforming of the national economy: methodological and institutional aspects], monograph, Ekonomichna dumka TNEU, Ternopil, Ukraine, 392 p.
2. Rohoza, M.Ye. and Kuzmenko, O.K. (2017), "Modernization of the Ukrainian economy in the context of neo-industrial transformation", *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 1, pp. 78-83.
3. Borodina, O.S. (2015), "The principle of complementarity in interdisciplinary studies of economy", *Ekonomika i prohozuvannia*, no. 2, pp.47-55.
4. Mesarovich, M., Mako, D. and Takakura, I. (1973), *Teoriia ierarkhicheskikh mnogourovnevnykh sistem* [The theory of hierarchical multilevel systems], Mir, Moscow, USSR, 344 p.
5. Andersson, D.E. (2001), "The role of institutions and self-organizing networks in the economic history of the regions", In: *The gateway to the global economy*, FAZIS, Moscow, Russia, p. 400-418.
6. *Regional Development Policies and OECD Countries* (2010), OECD Publishing, Paris, France, 384 p.
7. Dehtiareva, I.O. (2016), "Multilevel regional governance and multilevel regional management: an analysis of the interrelations of essential characteristics", *Derzhava ta rehiony. Seriya: Derzhavne upravlinnia*, no. 2(54), pp. 132-137.
8. *Pro skhvalennia Stratehii rozvytku promyslovoho kompleksu Ukrainy na period do 2025 roku: Proekt rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy* [On approval of the Strategy of development of the industrial complex of Ukraine for the period up to 2025: Draft resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine], available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=10ef5b65-0209-4aa1-a724-49fd0877d8d6&title=ProektRozporiadzhenniaKabinetu> (access date December 10, 2019).
9. Rusan, V.M. (2019), "State agrarian policy: evaluation of efficiency and ways of improvement", available at: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2019-08/ANALIT%20RUSAN%20ECONOMICS%20%23%20%202019.pdf> (access date December 10, 2019).

Васіна А.Ю. СТРУКТУРНА МОДЕРНІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ БАГАТОРІВНЕВОГО УПРАВЛІННЯ

Мета. Розкриття механізму багаторівневого управління процесами структурування національної економіки та визначення напрямів його удосконалення в контексті забезпечення цілісності економічної системи, стратегічної спрямованості та інтегрованості розвитку її складових.

Методика дослідження. В процесі дослідження використані методи: логічний – при обґрунтуванні необхідності запровадження інтегрованого підходу до вирішення назрілих структурних проблем на основі використання механізмів багаторівневого управління; системного аналізу, систематизації, узагальнення – для виокремлення базових підходів до здійснення управління процесами структуризації економіки на різних рівнях, при розкритті передумов ефективної структуризації національної економіки, що формуються через механізми багаторівневого управління, сутнісних характеристик багаторівневого управління структурною модернізацією економіки та засад його ефективного здійснення; системного підходу – при обґрунтуванні ієрархічності завдань багаторівневого управління структурною модернізацією національної економіки як цілісного механізму взаємопов'язаних цілей та управлінських впливів його елементів; абстрактно-логічний – для теоретичних узагальнень і формулювання висновків дослідження.

Результати. Обґрунтовано необхідність запровадження інтегрованого підходу до вирішення назрілих структурних проблем національної економіки на основі використання механізмів багаторівневого управління з метою залучення можливостей всіх елементів економічної системи. Визначено передумови ефективного структурування національної економіки, формування яких здатен забезпечити механізм багаторівневого управління. Виокремлено засади ефективного використання потенціалу багаторівневого управління процесами структурного удосконалення економіки. Запропоновано підходи до посилення дієвості цілеорієнтованих, координаційних, інтегруючих впливів управлінських інституцій національного рівня в рамках вироблення стратегії структурної модернізації національної економіки, реалізацію якої доцільно забезпечувати через механізми оптимального поєднання державного централізованого впливу та управлінських ініціатив суб'єктів структуризації економіки різних рівнів. Визначено базові умови цільового структурування економічних систем мезо- та локального рівнів, що передбачають необхідність обґрунтованого вироблення і реалізації секторальних, регіональних, локальних структурних політик та їх органічного включення у цілісний механізм структурної модернізації національної економіки на основі ефективного використання інструментарію стратегування владними структурами всіх рівнів.

Наукова новизна. Обґрунтовано науково-методологічні підходи до формування механізму багаторівневого управління процесами структурної модернізації національної економіки, що, на відміну від існуючого, зорієнтований на комплексне вирішення структурних проблем в економічних системах макро-, мезо- та локального рівнів в рамках реалізації структурної політики, що забезпечується управлінськими інституціями на засадах інтеграції та взаємодії як по вертикалі, так і по горизонталі.

Практична значущість. Запропоновані у дослідженні підходи до формування й реалізації механізму багаторівневого управління процесами структурування національної економіки можуть бути використані органами

влади різних рівнів при вирішенні структурних проблем в економіці секторів, регіонів, територіальних громад в контексті забезпечення цілісності економічної системи, стратегічної спрямованості та інтегрованості розвитку її складових.

Ключові слова: структурна модернізація економіки, багаторівневе управління, структура економіки, структурні дисбаланси, структурні перетворення, структурна політика.

Vasina A.Yu. STRUCTURAL MODERNIZATION OF NATIONAL ECONOMY IN TERMS OF MULTILEVEL MANAGEMENT

Purpose. To discover the mechanism of multilevel management of the processes of national economy structuring and to determine the directions of its improvement in the context of ensuring the integrity of the economic system, strategic orientation and integration of the development of its components.

Methodology of research. In the process of research, the following methods were used: the logical – in substantiating the need to introduce an integrated approach to the solution of the urgent structural problems based on the use of multilevel management mechanisms; the systematic analysis, systematization, generalization – to identify the basic approaches of managing the processes of the economy structuring at the different levels, under discovering the preconditions for the effective structuring of the national economy, which are formed through the mechanisms of the multilevel management, the essential characteristics of multilevel management of the economy structural modernization and the principles of its effective implementation; the systematic approach – in substantiating the hierarchy of tasks of multilevel management of national economy structural modernization as a coherent mechanism of the interrelated objectives and managerial influences of its elements; the abstract and logical – for the theoretical generalizations and formulation of the conclusions of the study.

Findings. The necessity of introducing an integrated approach to solving the emerging structural problems of the national economy based on the use of multilevel management mechanisms in order to attract the capabilities of all elements of the economic system is substantiated. The preconditions for the effective structuring of the national economy are identified, the formation of which are able to be provided by the mechanism of multilevel management. The principles of the effective use of the multilevel management potential of the processes of structural improvement of the economy are highlighted. The approaches to the strengthening of the effectiveness of goal-oriented, coordinating, integrating influences of the national-level management institutions within the framework of developing a strategy for the structural modernization of the national economy are offered. The basic conditions for the targeted structuring of meso- and local-level economic systems have been determined, which imply the need for the effective development and implementation of the sectoral, regional, local structural policies and their organic inclusion into the integral mechanism for improving the structure of the national economy.

Originality. The scientific and methodological approaches to the formation of the mechanism of multilevel management of the processes of national economy structural modernization are substantiated, which unlike the existing one, is focused on the complex solution of the structural problems in the economic systems of macro -, meso - and local levels within the framework of the structural policy implementation, which is provided by the management institutions on the basis of the integration and interaction both vertically and horizontally.

Practical value. The approaches offered in the research to form and implement the mechanism of multilevel management of the processes of national economy structuring can be used by the authorities of different levels in solving the structural problems in the economy of sectors, regions, territorial communities in the context of ensuring the integrity of the economic system, strategic orientation and integrated development of its components.

Key words: structural modernization of the economy, multilevel management, structure of economy, structural imbalances, structural transformations, structural policy.

Васина А.Ю. СТРУКТУРНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МНОГОУРОВНЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Цель. Раскрытие механизма многоуровневого управления процессами структурирования национальной экономики и определение направлений его совершенствования в контексте обеспечения целостности экономической системы, стратегической направленности и интегрированности развития ее составляющих.

Методика исследования. В процессе исследования использованы методы: логический – при обосновании необходимости введения интегрированного подхода к решению назревших структурных проблем на основе использования механизмов многоуровневого управления; системного анализа, систематизации, обобщения – для выделения базовых подходов к осуществлению управления процессами структуризации экономики на различных уровнях, при раскрытии предпосылок эффективной структуризации национальной экономики, формируемых через механизмы многоуровневого управления, существенных характеристик многоуровневого управления структурной модернизацией экономики и основ его эффективного осуществления; системного подхода – при обосновании иерархичности задач многоуровневого управления структурной модернизацией национальной экономики как целостного механизма взаимосвязанных целей и управленческих воздействий его элементов; абстрактно-логический – для теоретических обобщений и формулирования выводов исследования.

Результаты. Обоснована необходимость внедрения интегрированного подхода к решению назревших структурных проблем национальной экономики на основе использования механизмов многоуровневого управления с целью привлечения возможностей всех элементов экономической системы. Определены предпосылки эффективного структурирования национальной экономики, формирование которых способен обеспечить механизм многоуровневого управления. Выделены принципы эффективного использования потенциала многоуровневого управления процессами структурного совершенствования экономики. Предложены подходы к усилению действенности целеориентационных, координационных, интегрирующих влияний управленческих институтов национального уровня в рамках выработки стратегии структурной модернизации национальной экономики, реализацию которой целесообразно обеспечивать через механизмы оптимального сочетания государственного централизованного воздействия и управленческих инициатив субъектов

структуризації економіки різних рівней. Определены базовые условия целевого структурирования экономических систем мезо- и локального уровней, предусматривающие необходимость обоснованной выработки и реализации секторальных, региональных, локальных структурных политик и их органичного включения в целостный механизм структурной модернизации национальной экономики на основе эффективного использования инструментария стратегирования властными структурами всех уровней.

Научная новизна. Обоснованы научно-методологические подходы к формированию механизма многоуровневого управления процессами структурной модернизации национальной экономики, который, в отличие от существующего, ориентирован на комплексное решение структурных проблем в экономических системах макро-, мезо- и локального уровней в рамках реализации структурной политики, что обеспечивается управленческими институтами на основе интеграции и взаимодействия как по вертикали, так и по горизонтали.

Практическая значимость. Предложенные в исследовании подходы к формированию и реализации механизма многоуровневого управления процессами структурирования национальной экономики могут быть использованы органами власти различных уровней при решении структурных проблем в экономике секторов, регионов, территориальных общин в контексте обеспечения целостности экономической системы, стратегической направленности и интегрированности развития ее составляющих.

Ключевые слова: структурная модернизация экономики, многоуровневое управление, структура экономики, структурные дисбалансы, структурные преобразования, структурная политика.

УДК 338.48

JEL Classification: M1

*Байда Б.Ф.,
канд. екон. наук, докторант,
Східноєвропейський національний
університет імені Лесі Українки*

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. З метою підвищення віддачі від туристичної індустрії держава повинна фінансувати заходи, зорієнтовані на дослідження власної території, оцінювання туристичного потенціалу, розроблення програми розвитку туристичного підприємництва, проектів розвитку туристичної інфраструктури, інформаційну підтримку туристичної індустрії. Поступ внутрішнього туризму в сучасних умовах обумовлений структурою, динамікою й стратегічним спрямуванням державних витрат України у розвиток туристичної інфраструктури та інвестицій у туристичну сферу. Територія нашої держави із наявними туристичними ресурсами є досить цікавою для вітчизняних туристів. За останні роки в нашій країні можна відстежити порівняно швидкий розвиток різних компонентів туристичної інфраструктури.

Значення туризму у сучасному суспільстві невпинно зростає, оскільки ускладнюються проблеми взаємодії, виникають питання пошуку напрямів розвитку сфери туризму як соціально орієнтованої. Туристична діяльність є пришвидчувачем активності суб'єктів господарювання, задіяних у сфері туризму [4]. Проте сфера туризму не завжди розвивається однаково, відсутнє ефективне застосування ресурсів. Потреба вивчення та розуміння взаємодії між елементами системи менеджменту туризму, пошуку напрямів розвитку туристичної сфери визначається значенням соціально орієнтованого сектору економіки в умовах змін [1]. У таких умовах виникає об'єктивна необхідність цілеспрямованого впливу на процеси розвитку туристичної сфери, що втілюється в особливій соціально-економічній чи туристичній політиці держави [5]. Дієвість соціально-економічного розвитку країни, маркетинг національної культури, створення іміджу туристично привабливості країни зумовлені ефективністю впровадження туристичної політики держави [6]. Для проведення ефективної та результативної діяльності на ринку туристичних послуг України доцільно запровадити чітко продуману і розроблену туристичну політику, головним завданням котрої є формування і впровадження туристичних послуг та продуктів. Інвестиції ж сьогодні мають важливе значення для країни, оскільки спрямування їх у відповідні сегменти сприятиме подоланню кризових явищ в країні та врівноважити соціальні процеси. Особливо потрібним напрямом постає розвиток інфраструктури, готельного господарства та туризму, інфраструктури. Отже, дослідження розвитку сфери туризму в Україні на підставі застосування економічних методів аналізу з метою виявлення найбільш важливих чинників впливу на внутрішній туризм в країні, аналіз отриманих результатів, вироблення рекомендацій для підсилення внутрішнього туризму є актуальним науково-практичним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження чинників, які впливають на розвиток внутрішнього туризму в країні, приділяли увагу такі українські науковці, як В. Герасименко [2], В. Євдокименко, Л. Малик, В. Маховка, Н. Остап'юк, Т. Ткаченко, В. Федорченко та зарубіжні, такі, як Р. Арезкі [5], М. Беднарська, С. Оптнер, Р. Каплан, Й. Кріппендорф, Й. Піотровський [5], В. Фреєр, Р. Шеріф [5]. У своїх працях українські науковці проводять аналіз та оцінку стану туризму в Україні та її регіонах за ключовими соціально-економічними індикаторами, використовуючи динамічні методи, досліджують ринок внутрішнього і в'їзного туризму. Також визначають чинники впливу на діяльність туристичних компаній: воєнна агресія; соціальні, політичні та екологічні колапси; наслідки фінансово-економічної світової кризи; зниження обсягу платоспроможного попиту на туристичну продукцію та послуги, низьку мобільність організаційно-структурних трансформацій у сфері туризму, якість персоналу і його гнучкість та адаптивність до змін.

Значний внесок у вирішення питань менеджменту внутрішнього туризму здійснили такі українські та зарубіжні науковці, зокрема, А. Амоша, Й. Борзішковські [6], В. Василенко, Л. Дяченко, К. Каспар, В. Кравців, С. Медлик, Н. Мельник, Ю. Пестушко, П. Перце [7], П. Піарс, З. Юринець [4], О. Петрух [10]. У роботах економістів висвітлено основні перешкоди, що формують загрози розвитку різних сфер, зокрема сфери туризму України, зростання конкурентоспроможності нашої держави; окреслено заходи для подолання проблемам розвитку туризму, забезпечення формування пріоритетності туристичної індустрії як квінтесенції соціально-економічного розвитку держави.

Однак, постає необхідність ретельного дослідження питання особливостей розвитку внутрішнього туризму в Україні, виявлення основних чинників, які мають вплив на формування внутрішнього туризму в країні, кількісного економічного аналізу динаміки темпів приросту ключових індикаторів, що впливають на поступ внутрішнього туризму в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану та динаміки розвитку внутрішнього туризму в Україні із застосуванням інструментів кількісного економічного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботі застосовано інструменти економічного аналізу (встановлення темпу приросту індикаторів) на основі статистичних даних, що дає можливість виявити особливості динаміки та встановити видимі взаємозв'язки між показниками: кількість внутрішніх туристів, кількість колективних засобів розміщення, середня тривалість життя, надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, витрати держави на розвиток інфраструктури та капітальні інвестиції в туристичну сферу, інфляція (індикатор, що є системно відбиває наслідки соціально-економічної, фінансово-монетарної політики держави).

Динаміці потоків внутрішнього туризму у часі характерні хвилеподібні коливання (табл. 1). Українці децю переорієнтували власні подорожі в межах України. Важливим засобом для вирішення питань сфери туризму і конкурентоспроможності цього сегменту ринку постає розвиток внутрішнього туризму. Яскравим прикладом цього є світовий досвід із підтвердженням у зростанні доходів від цього виду бізнесу.

Таблиця 1

Індикатори розвитку внутрішнього туризму в Україні у 2010-2017 рр.

Роки	Потік внутрішніх туристів, осіб, од.	Кількість колективних засобів розміщення, од.	Середня тривалість життя	Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, млн дол.	Витрати держави на розвиток інфраструктури, млн грн	Капітальні інвестиції в туристичну сферу, млн грн	Інфляція, %
2010	649299	4673	70,44	5851,2	7987	2000	109,1
2011	715638	4710	71,02	6033,7	9059	3010	104,6
2012	773970	4747	71,15	5290,7	7926	4863	99,8
2013	702615	5138	71,37	5462,1	2704	4083	100,5
2014	322746	4572	71,53	2451,7	3298	2022,4	124,9
2015	357027	4341	71,71	3763,7	3575	1920,7	143,3
2016	362837	4256	71,89	4405,6	608	2100	112,4
2017	369520	4115	72	1871,2	1103	2200	113,7

Джерело: складено на основі [3]

Для аналізу внутрішнього туризму в Україні проведено обчислення темпу приросту показників (кількість внутрішніх туристів в Україні, витрати держави на розвиток інфраструктури, надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, капітальні інвестиції в туристичну сферу (табл. 1)), результати якого представлено на рис. 1.

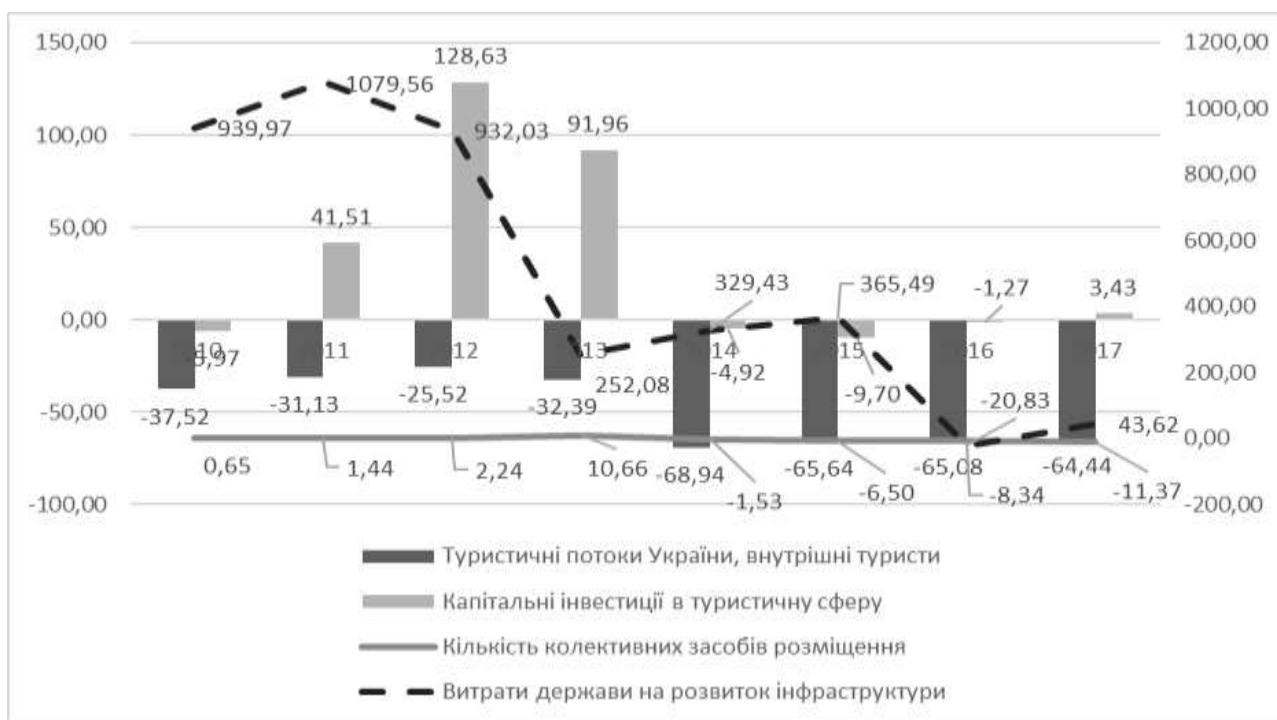


Рис. 1. Темп приросту кількості внутрішніх туристів в Україні, витрат держави на розвиток інфраструктури, надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну, капітальних інвестицій в туристичну сферу

Джерело: побудовано автором

Внутрішні туристичні потоки в Україні суттєво скоротились порівняно з 2006 роком. Так, у 2006 році цей показник досягнув рівня 1039145 осіб.

Потік внутрішніх туристів з роками то зростає, то падає, сягнувши свого максимуму у 2007 році, коли долар коштував 5 грн, і з того часу стабільно знижувався. Економічна й політична ситуація в Україні, яка настала з початком агресії Росії, проблеми з біженцями та переселенцями суттєво зменшили цей потік. У 2014 році він скоротився удвічі порівняно з 2013 роком, а порівняно з піковим, 2007 роком, – у понад 6 разів. Але це єдиний вид туризму, в якому після спаду 2014 року, у 2015 році спостерігається деяке пожвавлення. У США внутрішній туризм становить близько 80% загальної структури надходжень від туризму. В Україні внутрішній туризм поки що не становить належного відсотка в структурі галузі. Україна посідає 48-ме місце відносно інших країн світу [2; 8; 9].

Різні види вкладень у розвиток туристичної сфери дає велику кількість можливостей для економічного становлення держави, регіонів, територій, інвесторів, суб'єктів господарювання тощо [6].

Якщо темп приросту витрат держави на розвиток інфраструктури та капітальних інвестицій в туристичну сферу зростає до 2011–2012 рр. і почав з цього періоду часу повільно спадати, то темп приросту надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну перебував за досліджуваний період у від'ємній позиції. Це спричинено соціально-економічною та політичною напругою в суспільстві, неусуненими й досі недоліками в законодавстві, що стосується процесів інвестування, браком відповідної інституційної підтримки поступу ринку інвестицій, потужним податковим тиском.

Ці причини яскраво засвідчують такі факти: обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні з розрахунку на душу населення становить 1058 доларів США [3], що в кілька разів менше аналогічних показників в країнах Центральної та Східної Європи (у Чехії – 7418 дол., Болгарії – 6226 дол., Польщі – 3155 дол.) [8].

Україна займає досить низькі позиції у рейтингах, які засвідчують її стан економіки, інвестиційного потенціалу, легкість здійснення бізнесу. Важливо для України покращити інвестиційний клімат, здійснити належну підтримку правового захисту інтелектуальних прав авторів та інвесторів, відпрацювати чітке законодавчо-правове поле для розвитку інвестиційної діяльності, реалізацію ефективних заходів монетарної політики, здійснити розвиток потенціалу територій і регіонів завдяки ефективному втіленню регіональних стратегій, покращення інформаційного супроводу діяльності, розвиток інфраструктури, зокрема інвестиційної та інноваційної, зниження рівня корупції, що дасть змогу створити сприятливі умови політичної стабільності та поліпшити міжнародний імідж держави.

Туристична індустрія України повинна розвиватися завдяки залученню потужних прямих іноземних інвестицій, які можна спрямувати на підтримку матеріально-технічної бази, результативну рекламну кампанію. Вдале орієнтування іноземних інвестицій у формування туристично-рекреаційної

системи України разом із високорозвиненою інфраструктурою, туристичними та рекреаційно-оздоровчими комплексами загальноєвропейського значення дасть змогу отримати фінансових надходжень до бюджету та досягнути соціального ефекту.

Капітальні інвестиції у сферу туризму є вагомими витратами для створення нових, здійснення реконструкції, технічного переозброєння вже діючих основних фондів, що мають пряме і побічне відношення до туризму [7]. Такі інвестиції скеровуються у придбання, будівництво, реконструкцію, модернізацію, формування необоротних активів та необхідні для фінансування капітального будівництва різного призначення. Тому капітальні інвестиції є важливим чинником розвитку сфери туризму України. Проте капітальні інвестиції у розвиток туристичної індустрії суттєво скоротились з 2012–2013 рр., що позначилось на зниженні темпів приросту туристичних об'єктів. Рівень капітальних інвестицій у сферу туризму України є ще недостатнім, оскільки на цю сферу припадають у середньому 4,5% від загального обсягу усіх інвестицій [3].

Транспортна інфраструктура постає чи не найосновнішим компонентом функціонування туристичного сегменту. Взаємодія туристичної і транспортної сфер спрямована на вирішення масштабних питань, котрі пов'язані із будівництвом туристичної інфраструктури за напрямками вітчизняної мережі транспортних коридорів одночасно із привабленням як вітчизняних, так й іноземних інвестицій.

Для аналізу внутрішнього туризму в Україні проведено обчислення темпу приросту показників (кількість внутрішніх туристів в Україні та колективних засобів розміщення, середня тривалість життя, інфляція (табл. 1)), результати якого представлено на рис. 2.

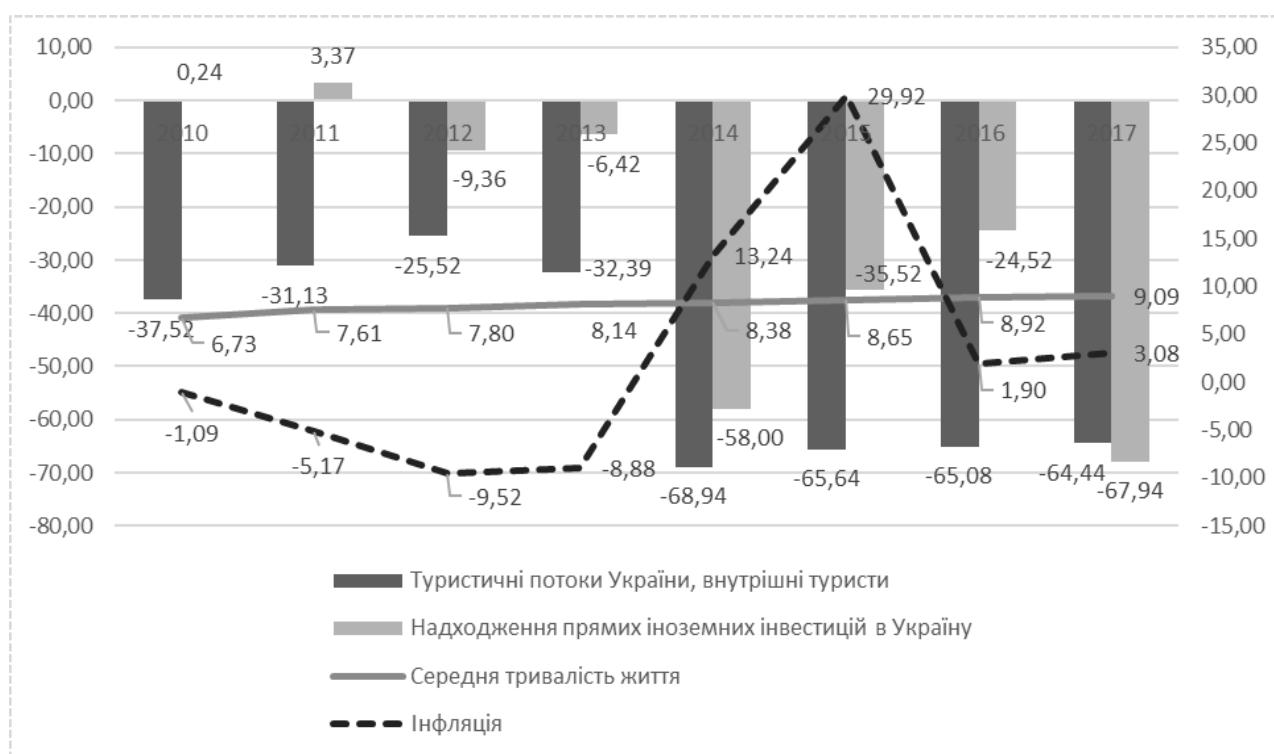


Рис. 2. Темпи приросту кількості внутрішніх туристів в Україні, кількості колективних засобів розміщення, середньої тривалості життя, інфляції

Джерело: побудовано автором

Темп приросту такого показника, як кількість колективних засобів розміщення, починаючи з 2014 р., помітно знизився.

Кількість колективних засобів розміщення туристів у державі за вказаний час відчутно зменшилась, хоча цей напрям відносять до швидкозростаючого бізнесу, який дає змогу отримати грошові надходження. У порівнянні із 2013 р. майже на 1000 одиниць стало більше готельних підприємств [3]. Ключовою причиною постає, насамперед, політична, а також соціально-економічна ситуація, яка призводить до зростання проблем у фінансових становищах готелів. Аналіз одержаних результатів засвідчує потребу у відновленні інвестування в цю сферу.

Важливо приділяти увагу формуванню стратегій та стратегічному плануванню розвитку сфери туризму. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та зростанню економічної ефективності усієї туристичної сфери. Аналіз одержаних результатів засвідчує потребу у відновленні інвестування в цей напрям.

Удосконалення туристичної інфраструктури, впровадження різних інновацій у туристичну індустрію потребує збільшення витрат держави у зазначений напрямок та ефективного їх використання. Тому на особливу увагу заслугоує стимулювання державою важливих інвестиційних проектів у країні. Це сприятиме зростанню ємності ринку, кількості туристичних потоків, покращенню іміджу держави, її конкурентоспроможності на ринку туристичних послуг. Для збільшення туристичної привабливості нашої держави доцільно оновлювати та створювати нове матеріально-технічне забезпечення, здійснювати модернізацію та реконструкцію історичних пам'яток культури, будувати санітарно-курортні зони, готельні комплекси. Для цього необхідні різні види інвестицій у туристичну галузь, ефективно реалізовувати державні вкладення у розвиток туристичної інфраструктури та формувати сприятливий інвестиційний клімат.

Важливий вплив на розвиток внутрішнього туризму в країні має і середня тривалість життя. Туризм здійснює вагомий внесок до соціально-економічного поступу завдяки покращанню здоров'я людського капіталу. До зростання обсягів внутрішнього туризму призводить збільшення тривалості вільного часу та відпусток, підвищення якості життя населення тощо. Туризм сприяє вирішенню питання формування здорового способу життя.

За сьогоденних умов діяльності, темпу життя відпочинок, подорожі отримуються першочерговість у життєво необхідних подіях. Скорочення тривалості життя приводить до того, що суспільство усвідомлює потребу у туристичних подорожах, як способу відпочинку і релаксації, та своєрідного засобу відновлення енергії та продовження життєдіяльності. В Україні відпочинкові тури найбільш характерні ще особам молодого і середнього віку, водночас, закордоном збільшується частка осіб «третього віку», які віддають перевагу екскурсіям із поєднанням відпочинку на природі, що опосередковано сприяє зростанню середньої тривалості життя.

Це насамперед пов'язано з тим, що скорочення тривалості життя спонукає населення до розширення світогляду, пошуку можливостей для збільшення кількості відпочинкових турів та отримання позитивних вражень, підсилення створення нових зв'язків поміж окремими членами держави та народами. Така ситуація зумовлює отримання соціального ефекту від розвитку туризму, що може проявлятися у раціоналізації вільного часу громадян, розвитку фізичних здібностей, отриманні духовних потреб. Усе це підтримує стан саморозвитку громадян, покращує настрій і самопочуття, надає бажання для росту працездатності, покращення результатів діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження розвитку сфери туризму в Україні на підставі застосування методів економічного аналізу дало змогу виявити найбільш важливі чинники впливу на внутрішній туризм в країні. В умовах сучасних економіко-політичних змін, системних криз і нестабільності, управлінські рішення щодо розвитку внутрішнього туризму повинні ґрунтуватись на врахуванні тих чинників, що мають найбільший вплив на розвиток туристичної інфраструктури, ціноутворення загалом. Такий погляд на розвиток сфери туризму дає змогу формувати нові ідеї, відкривати затребувані нині інноваційні орієнтири діяльності, створювати інтеграційні об'єднання з метою поступу туристичної діяльності, задоволення туристичних бажань споживачів, ведення туристичного бізнесу, отримання прибутків. Це зумовлює потребу удосконалення туристичної політики, системи менеджменту туризму, що пов'язано з активізацією найбільш затребуваних напрямів. Головні наукові положення дослідження можуть бути використані відповідними законодавчими та виконавчими інституціями місцевого та регіонального значення. Розуміння впливу чинників на розвиток внутрішнього туризму є основою для проведення прогнозування стратегічних напрямів, формування стратегій та програм розвитку туризму на різних ієрархічних рівнях управління.

Бібліографічний список

1. Байда Б.Ф. Системний підхід до розвитку менеджменту туризму. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Том 30(69). № 2. С. 22-25.
2. Герасименко В.Г. Теорія туризму як складова туризму. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. № 12. С. 163-170. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2011_2_30 (дата звернення: 28.10.2019).
3. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 28.10.2019).
4. Юринець З.В. Дослідження конкурентного середовища ринку туристичних послуг України. *Ефективна економіка*. 2015. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759> (дата звернення: 28.10.2019).
5. Arezki R., Cherif R., Piotrowski J. Tourism Specialization and Economic Development Evidence from the UNESCO World Heritage List. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09176.pdf> (дата звернення: 28.10.2019).
6. Borzyszkowski J. Destination Management Organizations (DMO) – nowoczesne struktury organizacyjne w turystyce. *Nowe wyzwania gospodarki turystycznej na poziomie lokalnym, regionalnym i międzynarodowym*. 2011. S. 236-256.

7. Pearce P.L. *Tourist Behaviour: themes and conceptual schemes*. Clevedon: Channel View Publications, 2008. 241 p.
8. UNCTAD World Investment Report 2015. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf (дата звернення: 28.10.2019).
9. World Tourism Organization. URL: <http://www.world-tourism.org> (дата звернення: 28.10.2019).
10. Yurynets Z., Bayda B., Petrush O. Country's economic competitiveness increasing within innovation component. *Economic Annals – XXI*. 2015. № 9-10. P. 32-35.

References

1. Baida, B.F. (2019), "Systems approach to development of tourism management", *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Seriya: Ekonomika i upravlinnia*, Volume 30(69), no. 2, pp. 22-25.
2. Herasyenko, V.H. (2011), "The theory of tourism as a component of tourism", *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 12, pp. 163-170, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2011_2_30 (access date October 28, 2019).
3. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* [State Statistics Service of Ukraine], available at: <http://ukrstat.gov.ua> (access date October 28, 2019).
4. Yurynets, Z.V. (2015), "Research of the competitive environment of the tourist services market of Ukraine", *Efektivna ekonomika*, no. 1, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3759> (access date October 28, 2019).
5. Arezki, R., Cherif, R. and Piotrowski, J. (2009), "Tourism Specialization and Economic Development Evidence from the UNESCO World Heritage List", available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp09176.pdf> (access date October 28, 2019).
6. Borzyszkowski, J. (2011), "Destination Management Organizations (DMO) – nowoczesne struktury organizacyjne w turystyce", *Nowe wyzwania gospodarki turystycznej na poziomie lokalnym, regionalnym i międzynarodowym*, pp. 236-256.
7. Pearce, P.L. (2008), *Tourist Behaviour: themes and conceptual schemes*, Channel View Publications, Clevedon, England, 241 p.
8. UNCTAD World Investment Report 2015, available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf (access date October 28, 2019).
9. World Tourism Organization, available at: <http://www.world-tourism.org> (access date October 28, 2019).
10. Yurynets, Z., Bayda, B. and Petrush, O. (2015), "Country's economic competitiveness increasing within innovation component", *Economic Annals – XXI*, no. 9-10, pp. 32-35.

Байда Б.Ф. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Мета. Аналіз стану та динаміки розвитку внутрішнього туризму в Україні із застосуванням інструментів кількісного економічного аналізу.

Методика дослідження. У статті було застосовано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема такі: формалізації (для обчислення темпів приросту ключових індикаторів, що характеризують внутрішній туризм в Україні (кількість внутрішніх туристів, кількість колективних засобів розміщення, середня тривалість життя, надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, витрати держави на розвиток інфраструктури та капітальні інвестиції в туристичну сферу, інфляція); аналізу і синтезу (для дослідження, обґрунтування видимих взаємозв'язків між показниками); індукції і дедукції (для вирішення питань, що стосуються напрямів розвитку внутрішнього туризму в Україні).

Результати. Проведено обчислення темпів приросту показників, що презентують розвиток внутрішнього туризму в Україні: кількість внутрішніх туристів, кількість колективних засобів розміщення, середня тривалість життя, надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, витрати держави на розвиток інфраструктури та капітальні інвестиції в туристичну сферу, інфляція. Відстежено тенденцію розвитку зазначених показників та проаналізовано й обґрунтовано отримані результати.

Наукова новизна. Набули подальшого розвитку наукові положення щодо характеристики розвитку внутрішнього туризму в Україні на основі застосування кореляційного аналізу і обчислення темпів приросту показників.

Практична цінність. Результати дослідження можуть бути використані у процесі проведення кореляційного аналізу впливу окремих показників (кількість колективних засобів розміщення, середня тривалість життя, надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, витрати держави на розвиток інфраструктури та капітальні інвестиції в туристичну сферу, інфляція) на збільшення кількості внутрішніх туристів в Україні, а також прогнозування внутрішнього потоку у перспективі.

Ключові слова: внутрішній туризм, показники, темпи зростання, туристи, інвестиції, державні витрати, інфраструктура.

Baida B.F. CONDITIONS AND TRENDS OF INTERNAL TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE

Purpose. The aim of the article is the analysis of the state and dynamics of domestic tourism development in Ukraine using quantitative economic analysis tools.

Methodology of research. General scientific and special research methods are used in the article, including the following: formalization (to calculate the growth rate of key indicators characterizing inland tourism in Ukraine (number of domestic tourists, number of collective accommodation facilities, average life expectancy, foreign direct investment in Ukraine, costs states for infrastructure development and capital investment in tourism, inflation); analysis and synthesis (for research, substantiation of visible relationships between indicators induction and deduction (to address issues related to domestic tourism development in Ukraine)).

Findings. The growth rates of indicators representing the development of domestic tourism in Ukraine are calculated: the number of domestic tourists, the number of collective accommodation facilities, the average life expectancy, foreign direct investment in Ukraine, the state's spending on infrastructure development and capital investment in the tourism sector, inflation. The tendency of the development of these indicators is monitored and results obtained are analyzed and substantiated.

Originality. Scientific provisions on the characteristics of domestic tourism development in Ukraine have been further developed based on the use of correlation analysis and calculation of growth rates of indicators.

Practical value. The results of the study can be used in the process of correlation analysis of the impact of individual indicators (number of collective accommodation units, average life expectancy, foreign direct investment in Ukraine, state spending on infrastructure and capital investment in tourism, inflation) on the increase in the number of domestic tourists in Ukraine, as well as forecasting the internal flow in the future.

Keywords: domestic tourism, indicators, growth rate, tourists, investments, government spending, infrastructure.

Байда Б.Ф. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Цель. Анализ состояния и динамики развития внутреннего туризма в Украине с применением инструментов количественного экономического анализа.

Методика исследования. В статье были использованы общенаучные и специальные методы исследования, в частности такие: формализации (для вычисления темпов прироста ключевых индикаторов, характеризующих внутренний туризм в Украине (количество внутренних туристов, количество коллективных средств размещения, средняя продолжительность жизни, приток прямых иностранных инвестиций в Украину, расходы государства на развитие инфраструктуры и капитальные инвестиции в туристическую сферу, инфляция)); анализа и синтеза (для исследования, обоснование видимых взаимосвязей между показателями); индукции и дедукции (для решения вопросов, касающихся направлений развития туризма в Украине).

Результаты. Проведено вычисление темпов прироста показателей, представляющих развитие внутреннего туризма в Украине: количество внутренних туристов, количество коллективных средств размещения, средняя продолжительность жизни, приток прямых иностранных инвестиций в Украину, расходы государства на развитие инфраструктуры и капитальные инвестиции в туристическую сферу, инфляция. Отслежено тенденцию развития указанных показателей, проанализированы и обоснованы полученные результаты.

Научная новизна. Получили дальнейшее развитие научные положения относительно характеристики развития внутреннего туризма в Украине на основе применения корреляционного анализа и вычисления темпов прироста показателей.

Практическая ценность. Результаты исследования могут быть использованы в процессе проведения корреляционного анализа влияния отдельных показателей (количество коллективных средств размещения, средняя продолжительность жизни, приток прямых иностранных инвестиций в Украину, расходы государства на развитие инфраструктуры и капитальные инвестиции в туристическую сферу, инфляция) на увеличение количества внутренних туристов в Украина, а также прогнозирования внутреннего потока в перспективе.

Ключевые слова: внутренний туризм, показатели, темпы роста, туристы, инвестиции, государственные расходы, инфраструктура.

УДК 338.24.021.8
JEL Classification: B49, Q10

*Негода Ю.В.,
канд. екон. наук, доц., доц. кафедри фінансів,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Трансформація аграрного сектору України, виведення його з глибокої системної кризи на шлях динамічного, прогресивного розвитку пов'язана зі становленням високоефективного ринкового господарства. Україна змушена в швидкому темпі пройти шлях досконалою світовою економічною історією, спираючись на якісні зміни сучасної теорії та практики ринку. Якісні зміни аграрних економічних і соціальних відносин, що відбувалися в другій третині ХХ століття, не залишилися непоміченими в суспільній науці. Розгортання нового етапу науково-технічної революції направило доміную західної аграрної науки на техногенні та інформаційні фактори дослідження загальнометодологічних проблем розвитку трансформації аграрного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок щодо визначення методологічних підходів до дослідження процесу системної трансформації аграрного сектору економіки внесли ряд вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: Ананьїн О. І., Голубев А. В., Дріккер О. С., Дубінін Н. П., Івлева Г. Ю., Кернасук Ю. В., Кондратьєв М. Д., Рябоконе В. П., Тухтфельдт Е., Кастеллс М. А. та інші. У наукових працях даних авторів розглянуто різні аспекти даного питання, але потребують подальшого дослідження визначення методологічної основи дослідження процесу системної трансформації аграрного сектору економіки.

Постановка завдання. Мета статті – узагальнити методологічні принципи, підходи, методи та прийоми дослідження системної трансформації аграрного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологія дослідження процесів трансформації сформувалася в значній мірі під впливом явищ, що відбуваються в суспільній реальності, позицій основних економічних та суспільних шкіл, скоригованих стосовно завдань перехідної системи. Виключне значення для дослідження трансформації аграрного сектору економіки та оцінки її практичної значущості має вибір методології, що представляє собою систему фундаментальних понять, алгоритмів побудови й методів наукових узагальнень в пізнанні явищ, що відбуваються. Ця система будується на діалектичній основі та зумовлює принципові підходи до вивчення об'єктів, способів виявлення причинно-наслідкових зв'язків. Принципи, підходи, методи і прийоми дослідження критеріїв оцінок складають основу методології обґрунтування трансформації аграрного сектору економіки. Методика конкретизує методи для доведення їх до інструкцій, рекомендацій та описів способів (рис. 1).

Обґрунтування концептуальних основ до дослідження процесу трансформації аграрного сектору економіки ув'язується з вибором методологічних підходів. Зазначено, що дослідження процесів трансформації в аграрній сфері визначається методологічними перевагами інституційно-синергетичної теорії регіонів, які полягають в можливості вивчення впливу структури організаційно-правових форм господарювання, формальних та неформальних інститутів на поведінку агентів всередині галузей агросфери і на її розвиток в системі регіональної економіки [8].

Однак ми вважаємо, що вихідною точкою цілісної методології трансформації аграрного сектору економіки є визнана сучасною наукою доцільність широкого застосування системного підходу, заснованого на різних аспектах інституційної, інформаційної, синергетичної теорій, що дозволяють конкретизувати сутність досліджуваних процесів. Масштабність, різноманіття зв'язків і відносин природних, технічних, соціальних, екологічних процесів вимагають їх вивчення не окремо, а як єдиного цілого, із залученням різноманітних областей знань. Тому застосування синтезуючих підходів базується на системному аналізі широкого спектру різноманітних факторів і умов трансформації в аграрного сектору економіки, взаємозв'язку й взаємозумовленості їх при виявленні напрямів розвитку економічних аграрних відносин в цілому та їх складових.

Системний підхід дозволяє розкрити інтегральні властивості та закономірності трансформації економічних систем, специфічні властивості, конкретизувати функції окремих елементів системи, а також охарактеризувати відносини субординації й координації, які притаманні даному системному утворенню. Для будь-якої системи характерно не тільки наявність зв'язків і відносин між елементами, що її утворюють, а й нерозривна єдність із середовищем, у відносинах з яким вона проявляє свою

цілісність.

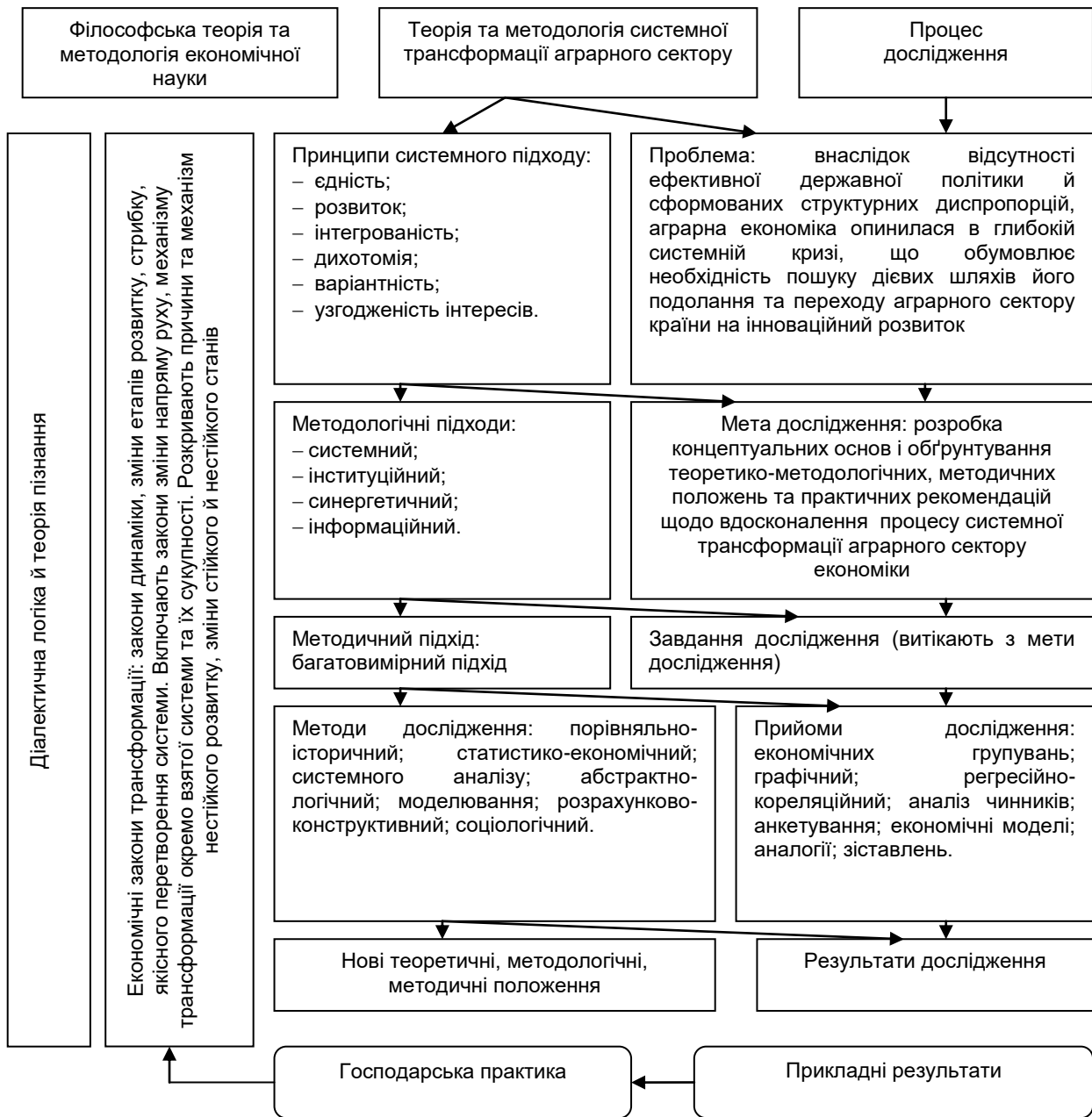


Рис. 1. Методологічна основа дослідження процесу системної трансформації аграрного сектору економіки

Джерело: розробка автора

З точки зору системного підходу трансформація розглядається як втрата лінійності, стійкості, стабільності та цілісності економічною системою. При цьому мова йде не про звичайні пульсації, що постійно породжуються хаотичністю, нестабільністю мікрорівня (периферії системи) та їх гасінням, а адаптивним поглинанням з боку цілого. Трансформація виникає як наростання некомпенсованих збурень зовнішнього середовища – система в силу своєї надмірної жорсткості відкидає нову впорядкованість взаємозв'язків й все більше ресурсів витрачає на їх недопущення, на підтримку своєї стабільності.

У методології досліджень перетворення економічних систем важливою складовою є інтеграція теорії господарського порядку й теорії системного аналізу, що призвело до появи системної теорії господарського порядку, в якій виділені підсистеми: прийняття рішень, інформаційна та мотиваційна. Підсистема прийняття рішень включає інституційно-правові правила розподілу повноважень у сфері прийняття рішень серед членів суспільства, в яких відносини між суб'єктами визначаються відносинами власності. Інформаційна підсистема заснована на сукупності механізмів і каналів збору,

зберігання, передачі та зворотного контролю актуальної інформації, в той час як в мотиваційній підсистемі відображені механізми та правила, що забезпечують практичну реалізацію господарських рішень. Відповідно, економічна система розглядається як структура, що утворює рамки, в яких протікають процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Аналіз сутності процесу трансформації дозволив розробити інтегрований підхід до аналізу структури економічної системи, заснованої на розгляді сукупності елементів, що входять в неї (рис. 2).

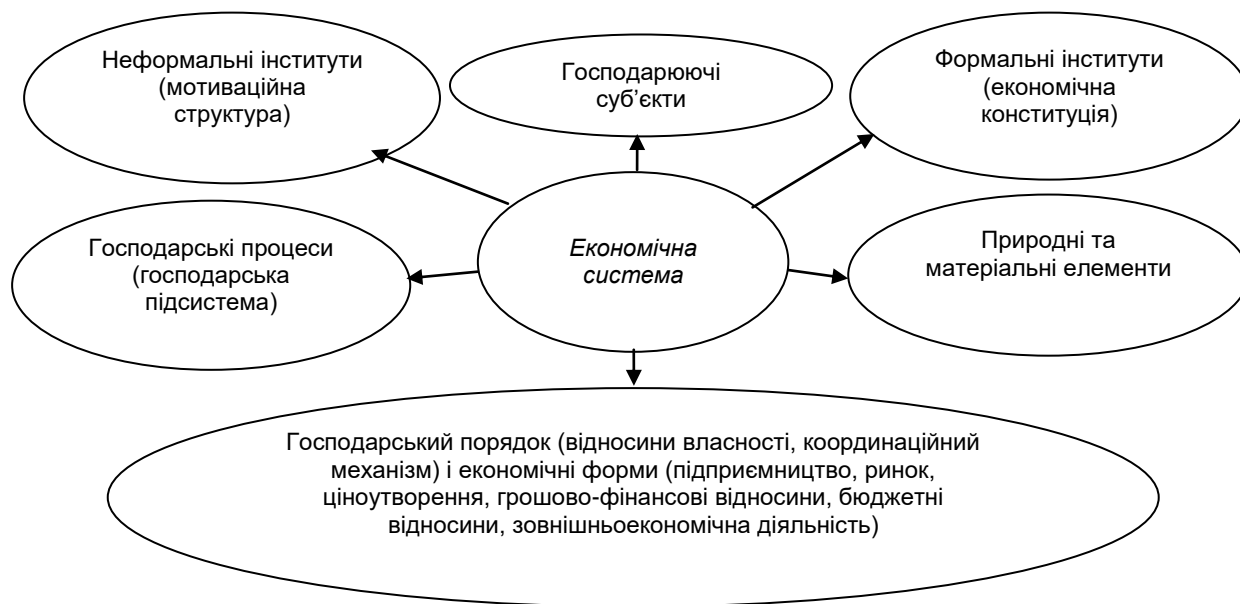


Рис. 2. Структура економічної системи

Джерело: розробка автора

Сутність процесу трансформації економічної системи представляє собою багатоваріантний процес розвитку її елементів: суб'єктів господарювання, формальних та неформальних інститутів, господарського порядку і процесів, що веде до корінного перетворення всієї економічної системи в цілому.

Так як в рамках школи інституціоналізму та неінституціоналізму в значній мірі робиться акцент на системному підході й звертається увага на специфіку економічних систем, то інституційні аспекти розглядаються нами як основні. Інституційна та неінституційна теорія робить розмежування таких елементів структури економіки, як спосіб координації, система прав власності, трансакційні витрати, система контрактів.

Виділення різних методологічних підходів, які досліджують процеси трансформації, багато в чому носить умовний характер, так як багато з них ґрунтується на однакових теоретичних й методологічних засадах і відрізняються, як правило, предметом дослідження. Виникає необхідність активізації процесів міждисциплінарних досліджень, що веде до наукового збагачення і появи напрямів, які успішно поєднують якісно різні підстави.

Різноманітність напрямів і шкіл економічної думки з різними методологічними установками вимагало в 80-х рр. XX століття переосмислення колишніх уявлень про можливості встановлення загального, обов'язкового для всіх методологічного стандарту. У сучасній економічній методології широкого визнання знаходить принцип методологічного плюралізму, згідно з яким вчений вільний у виборі засобів дослідження за умови чіткої ідентифікації власних методологічних принципів та готовності до їх критичного обговорення [1]. Це обумовлює актуальність застосування в рамках системного підходу використання синергетичного та інформаційного підходів.

В даний час широке застосування в економічних дослідженнях має синергетичний підхід. Синергетичний ефект (разом діючий) відображає зростання ефективності діяльності в результаті з'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок системного ефекту (емерджентності). Синергетична економіка націлена на виявлення загальних принципів еволюції та самоорганізації складних систем в різних областях знання на основі побудови й дослідження нелінійних динамічних математичних моделей. Процес самоорганізації ототожнюється з утворенням дисипативних структур (неоднорідних за часом і простором розподілів нерівноважних структур), що виникають в країнах, що розвиваються системах.

Виникнення структури призводить до закріплення певного порядку, який протистоїть пануючому навколо хаосу і знижує можливість подальших перетворень. Як зазначає Г. Ю. Івлева, «виникає пастка для енергії, яка накопичується, акумулюється в матеріальній структурі та в певний момент прориває її

порядок, руйнує структуру повністю або частково, призводячи її тим самим в стан хаосу, невизначеності, буйства звільненій енергії» [5]. Синергетичний підхід визначає природу хаосу через його подвійність припускає наявність в ньому як руйнівного, так і творчого початку. Це виражається в появі специфічного «біфуркаційного котла», в якому варяться різні варіанти подальшого розвитку структури. Після чого спостерігається процес становлення самоорганізації, який призводить до появи нового порядку або нового ядра тяжіння (аттрактора), нової лінії руху, нової (більш ускладненої) структури.

Аналогічні процеси відбуваються сьогодні і в аграрному секторі економіки як в складноорганізованій системі в процесі трансформації його до ринкових умов господарювання, коли саморозвиток, ускладнення середовища відбувається за рахунок знищення, вилучення нежиттєздатних форм еволюції та господарювання.

Розвиток складних нелінійних систем в рамках синергетики не суперечить уявленням М. Д. Кондратьєва про еволюцію економічної системи. Всі процеси він поділяв на незворотні та зворотні, а стійкість системи розглядав в залежності від цього поділу [7]. Якісні перетворення системи М. Д. Кондратьєв пов'язував з незворотними процесами, з переходом економічної системи в стан нестійкості.

Усвідомлення пануючої ролі інформації в природі та соціальних явищах зумовило появу й широке застосування нового фундаментального методу наукового пізнання, який отримав найменування інформаційного підходу у вивченні будь-якого об'єкта, процесу або явища в природі та суспільстві. При цьому виявляються і аналізуються найбільш характерні інформаційні аспекти, що визначають їх стан і розвиток.

Трансформаційні процеси в рамках даного підходу розглядаються двоюко. З одного боку, вони характеризуються неминучими помилками й спотвореннями при транслюванні й копіюванні інформації. З іншого, трансформаційні процеси необхідно розглядати як зміну програм в розвитку інформаційної системи. Інформаційні проекти поступово стають інструментом комунікаційної політики в сфері аграрного сектору економіки, збалансованими взаємодією ринкових та державних компонентів. Незадовільний стан інфраструктури комплексу, в тому числі й інформаційної, призводить до величезних фінансових втрат, стримує його розвиток. Однак в економіці України склалася ситуація, що не дозволяє забезпечити ефективний комунікаційний процес, тому що інформація передається лише частково, позитивним моментом є наявність процесу зворотного зв'язку, але його якісно низький рівень не забезпечує резерв для розвитку маркетингових інформаційних систем в аграрному секторі економіки.

Фактори прогресивної трансформації обумовлюють наявність вільної екологічної ніші (ресурсів для розширеного відтворення), підвищення швидкості обробки інформації, збереження наявних інформаційних запасів для переходу на більш складний інформаційний рівень. Дріккер О. С. виділив стадії соціального прогресу: первісна, феодальна, демократична та постіндустріальна. Він прийшов до висновку про те, що для кожної наступної сходинки характерне зростання інтенсивності інформаційних процесів, а зміна стадій полягає в підвищенні швидкості переробки інформації [3].

Інформаційний підхід дозволяє використовувати мережевий аналіз як метод дослідження сучасних трансформацій. Він дозволяє розглянути трансформацію з міждисциплінарної точки зору і має наступні переваги: дозволяє оперувати даними на різних рівнях дослідження (від нанорівня до мегарівня) і ефективно конструювати одиниці аналізу, так як забезпечує спадкоємність даних, і є можливість дрібні одиниці аналізу об'єднувати без втрати інформації. Одним з перших з теоретичного осмислення трансформації з позиції мережевого підходу в економічній науці виступив М. Кастельс, який визначив принципи наукового методу: суворість, однозначність, ефективність, простота, евристичність (здатність приносити нові результати) [10]. Належність до тієї чи іншої мережі або відсутність такої поряд з динамікою одних мереж по відношенню до інших виступає в якості найважливіших джерел влади та змін у суспільстві [10].

У дослідженні трансформації може бути застосовано використання окремого напрямку мережевого аналізу – нейронних мереж, які призначені для вивчення когнітивних процесів і зміни структур. Нейронні мережі представляють собою обчислювальні структури, що моделюють процеси, аналогічні процесам, що відбуваються в людському мозку, тобто це розподілені й паралельні системи, здатні до адаптивного навчання шляхом реакції на позитивні та негативні впливи. В аграрному секторі економіки нейронні мережі використовуються при прогнозуванні електроспоживання, моделювання поведінки тварин, а в економіці як один з методів прогнозування трансформаційних процесів.

Наприклад, Кернасюк Ю. В. в своїй праці «Нейронні штучні мережі як ефективний інструмент адаптивного прогнозування в аграрному секторі економіки» обґрунтував теоретичний і методичний підхід до побудови моделі прогнозування сільськогосподарського виробництва на основі штучних нейронних мереж, що дає змогу розробляти модель прогнозу виробництва валової продукції сільськогосподарства регіону на середньостроковий і довгостроковий період [6].

При аналізі сценаріїв економічної динаміки на всіх рівнях управління широко використовується сукупність статистичних і математичних методів, однак вони не в змозі з достатньою точністю описати й достовірно спрогнозувати перебіг трансформаційних процесів. Тому необхідно застосовувати методи, які добре зарекомендували себе в суміжних науках, наприклад, біології (генеалогічний,

близнюковий, цитогенетичний тощо) [4]. В рамках системного підходу виникає важливий напрям дослідження інформаційна генетична наука про спадковість та мінливість процесів в сферах суспільного виробництва, розподілу, обміну та споживання, тобто наука про побудову здорової економічної конструкції господарювання. В економіці, як і в природі, поряд з повторенням певних якостей та пропорцій можливі значні відхилення, які отримують часом форму мутацій. У ній постійно відбуваються мікроеволюційні процеси, найчастіше непомітно трансформують виробничі відносини й вдосконалюють продуктивні сили, що неминуче призводить до макроеволюції, що протікає протягом тривалого часу на великих просторах [2].

Інформаційна генетика в економіці розглядає трансформацію з точки зору філогенетичного принципу, прихильники якого діляться на тих, хто заперечує можливість успадкування набутих ознак, і тих, хто її визнає. Філогенетичний принцип заснований на теорії кумулятивного ефекту, який передбачає, що втручання держави в ринковий механізм господарювання тягне за собою все нові інтервенціоністські заходи, які вихолощують його, і відбувається поступова заміна ринкової економічної системи на централізовану плановану економіку. Однак відомий німецький економіст Е. Тухтфельдт стверджує, що певне змішування координаційних систем призводить до формування більш-менш стабільної системи [9].

Ефективне управління економічною системою передбачає дослідження економічних генів, що складають в сукупності основу продовження і розвитку господарського організму. На відміну від природних, економічні організми вимагають менше часу для перебудови, так як люди мають здатність усвідомлено приймати рішення і вдосконалювати суспільний устрій або підвищувати ефективність роботи окремого підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження соціально-економічної динаміки процесу трансформації в аграрному секторі економіки показав, що існують певні загальні уявлення про виникнення, перебіг та його завершення у представників різних методологічних шкіл. Узагальнення поглядів на сутність процесу трансформації в аграрному секторі економіки дозволило зробити наступні висновки:

– теоретико-методологічні підходи до дослідження трансформації аграрного сектору економіки засновані на розгляді її не як якогось унікального явища, а як безпосередньо пов'язаного явища з процесом загальносвітового розвитку, що дозволяє визначити напрями стійкого та ефективного розвитку в цілому структурних зрізів системи АПК;

– руйнування ієрархічних структур, локалізація соціально-ринкових процесів, відсутність чітких напрямів подальшого руху, нестійкість та зворотність зв'язків є головними характеристиками трансформаційного стану;

– подолання нестійкості системи засноване на досвіді минулих тенденцій та коригується значним впливом випадкових факторів. Вихід з нестійкості не гарантує ефективності нової системи, а глибина кризи сприяє максимальному віддаленню від початкового стану системи.

Бібліографічний список

1. Ананьин О.И. Философия и методология экономической науки. Москва: Наука, 2005. 73 с.
2. Голубев А.В. Экономика как организм. *Вопросы экономики*. 2011. № 2. С.140-151.
3. Дриккер А.С. Информационный ключ к истории (индивид и общество). *Философские науки*. 1999. № 1-2. С. 118-119.
4. Дубинин Н.П. Генетика и человек. Москва: Просвещение, 1978. 256 с.
5. Ивлева Г.Ю. Трансформация экономической системы: обзор концепций и контуры общей теории. *Общество и экономика*. 2003. № 10. С. 45-57.
6. Кернасук Ю.В. Нейронні штучні мережі як ефективний інструмент адаптивного прогнозування в аграрному секторі економіки. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2017. Вип. 32. С. 224-231.
7. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики: учеб. пособие. Москва: Экономика, 1989. 372 с.
8. Рябоконт В.П. Організаційні напрями соціально-економічних перетворень в аграрному секторі. *Економіка АПК*. 2005. № 6. С. 110-116.
9. Тухтфельдт Э. К трансформационному вопросу. Москва, 1996. 382 с.
10. Castells M.A. Network Theory of Power. *International Journal of Communication*. 2011. № 5. P. 773-787.

References

1. Ananin, O.I. (2005), *Filosofii i metodologija ekonomicheskoy nauki*. [Philosophy and methodology of economics], Nauka, Moscow, Russia, 73 p.
2. Golubev, A.V. (2011), "Economics as an organism", *Voprosy ekonomiki*, no. 2, pp.140-151.
3. Drikker, A.S. (1999), "Information key to history (individual and society)", *Filosofskie nauki*, no. 1-2,

pp. 45-57.

4. Dubinin, N.P. (1978), *Genetika i chelovek* [Genetics and people], Prosveschenie, Moscow, Russia, 256 p.

5. Ivleva, G.Yu. (2003), "Transformation of the economic system: a review of the concepts and contours of the general theory", *Obshchestvo i ekonomika*, no. 10, pp. 118-119.

6. Kernasiuk, Yu.V. (2017), "Neural artificial networks as an effective tool for adaptive forecasting in the agrarian sector of the economy", *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tehnicnoho universitetu. Ekonomichni nauki*, Iss. 32, pp. 224-231.

7. Kondratev, N.D. (1989), *Problemy ekonomicheskoy dinamiki* [Problems of economic dynamics], tutorial, Ekonomika, Moscow, Russia, 372 p.

8. Riabokon, V.P. (2005), "Organizational directions of social and economic transformations in the agrarian sector", *Ekonomika APK*, no. 6, pp. 110-116.

9. Tukhtfeldt, E. (1996), *K transformatsionnomu voprosu* [To the transformational issue], Moscow, Russia, 382 p.

10. Castells, M.A. (2011), "Network Theory of Power", *International Journal of Communication*, no. 5, pp. 773-787.

Негода Ю.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Мета. Узагальнення методологічних принципів, підходів, методів та прийомів дослідження системної трансформації аграрного сектору економіки.

Методика дослідження. В процесі дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: діалектики та наукової абстракції – при визначенні методологічної основи дослідження процесу системної трансформації аграрного сектору економіки та при проведенні теоретичних узагальнень і формуванні висновків; аналізу та синтезу – при розгляді сутності процесу трансформації аграрного сектору економіки.

Результати. Окреслено теоретико-методологічні підходи до дослідження трансформації аграрного сектору економіки, засновані на розгляді її не як якогось унікального явища, а як явища, безпосередньо пов'язаного з процесом загальносвітового розвитку. Наголошено на потребі розширення переліку теоретико-методологічних підходів до дослідження трансформації аграрного сектору економіки шляхом доповнення його мережевим підходом, застосування якого на практиці дозволить означувати напрями стійкого та ефективного розвитку аграрної сфери економіки. Конкретизовано умови підвищення ефективності системних перетворень.

Наукова новизна. Обґрунтовано доцільність дослідження трансформації аграрного сектору економіки за мережевим підходом, який дозволяє розглянути трансформацію з міждисциплінарної точки зору, а, отже, надає можливість оперувати даними на різних рівнях дослідження (від нано- до мегарівня) і ефективно конструювати одиниці аналізу, забезпечуючи спадкоємність даних та їх поєднання без втрати інформації.

Практична значущість. Основні положення даного дослідження можуть бути використані в процесі трансформації аграрного сектору економіки.

Ключові слова: аграрний сектор, економіка, методологія, принципи, реформування, трансформація.

Nehoda Yu.V. METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE PROCESS OF SYSTEM TRANSFORMATION OF THE AGRARIAN ECONOMY SECTOR

Purpose. The aim of the article is generalization of methodological principles, approaches, methods and techniques of research of systematic transformation of agrarian sector of economy.

Methodology of research. General and special methods of research are used in the course of the research, in particular: dialectics and scientific abstraction – in determining the methodological basis for the study of the process of systematic transformation of the agrarian sector of the economy and in carrying out theoretical generalizations and forming conclusions; analysis and synthesis – when considering the essence of the process of transformation of the agrarian sector of the economy.

Findings. Theoretical and methodological approaches to the study of transformation of the agrarian sector of the economy, based on considering it not as some unique phenomenon, but as a phenomenon directly related to the process of global development, are outlined. The need to expand the list of theoretical and methodological approaches to the study of transformation of the agrarian sector of the economy by supplementing it with a network approach is emphasized. The conditions for increasing the efficiency of system transformations are concretized.

Originality. The expediency of exploring the transformation of the agrarian sector of the economy based on the network approach is substantiated, which allows to consider the transformation from an interdisciplinary point of view, and therefore provides the opportunity to operate the data at different levels of research (from nano- to mega-level) and to effectively construct units of analysis, ensuring the continuity of data and combining them without loss of information.

Practical value. The main provisions of this study can be used in the process of transformation of the agricultural sector of the economy.

Keywords: agrarian sector, economy, methodology, principles, reforming, transformation.

Негода Ю.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОЦЕССА СИСТЕМНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Цель. Обобщение методологических принципов, подходов, методов и приемов исследования системной трансформации аграрного сектора экономики.

Методика дослідження. В процесі дослідження використані загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема: діалектики та наукової абстракції – при визначенні методологічної основи дослідження процесу системної трансформації аграрного сектора економіки та при проведенні теоретичних узагальнень та формуванні висновків; аналіза та синтез – при розгляді сутності процесу трансформації аграрного сектора економіки.

Результати. Визначені теоретико-методологічні підходи до дослідження трансформації аграрного сектора економіки, засновані на розгляді його не як якогось-то унікального явища, а як явища, безпосередньо пов'язаного з процесом загальносвітового розвитку. Відзначено необхідність розширення переліку теоретико-методологічних підходів до дослідження трансформації аграрного сектора економіки шляхом доповнення його мережним підходом, застосування якого на практиці дозволить визначати напрямки стійкого та ефективного розвитку аграрної сфери економіки. Конкретизовані умови підвищення ефективності системних перетворень.

Наукова новизна. Обґрунтовано доцільність дослідження трансформації аграрного сектора економіки мережним підходом, який дозволяє розглянути трансформацію з міждисциплінарної точки зору, а, відповідно, надає можливість оперувати даними на різних рівнях дослідження (від нано- до мегауровня) та ефективно конструювати одиниці аналізу, забезпечуючи прийнятність даних та їх поєднання без втрати інформації.

Практична значимість. Основні положення цього дослідження можуть бути використані в процесі трансформації аграрного сектора економіки.

Ключові слова: аграрний сектор, економіка, методологія, принципи, реформування, трансформація.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 664(477):330.341.1

JEL Classification: O13, O32, Q16

*Стельмащук А.М.,
д-р екон. наук, проф., проф. кафедри економіки,
підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Подільський державний аграрно-технічний університет,
Малік М.Й.,
д-р екон. наук, проф., академік НААНУ,
головн. наук. співроб. відділу підприємництва,
кооперації та агропромислової інтеграції,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»*

ТЕХНОЛОГІЧНЕ ОНОВЛЕННЯ І МОДЕРНІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Постановка проблеми. Сучасні перспективи економічного розвитку сільського господарства України пов'язуються з високотехнологічними й конкурентоспроможними підприємствами, господарська діяльність яких створювала б синергетичний ефект із національною економічною системою. Підвищення активності інноваційної діяльності аграрних вітчизняних підприємств є однією з головних передумов забезпечення стабільності та сталого розвитку економіки. Проте, їх успішне конкурентоспроможне функціонування можливе лише за умов систематичного інноваційного розвитку та стабільного технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва.

Позитивно оцінюючи роль сільського господарства в структурі національної економіки, встановлено, що за останні декілька років ця галузь АПК почала занепадати, а її розвиток призупиняється через недостатню та неефективну державну підтримку і відсутність позитивних динамічних зрушень в техніко-технологічному оновленні аграрних підприємств і сільськогосподарського виробництва.

Економічний розвиток України залежить від стану і рівня технологічності та конкурентоспроможності підприємств, господарська діяльність яких створювала б синергетичний ефект із національною економічною системою. Такий ефект можливий лише за наявності інноваційного розвитку підприємств, які складають основу конкурентоздатності національної економіки. Тому існує необхідність опрацювання напрямів технологічного оновлення виробництва в сільськогосподарських підприємствах на інноваційній основі та успішне їх функціонування в умовах конкуренції, що підтверджує актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретичні і методологічні положення, пов'язані з розкриттям сутності й змісту інноваційної діяльності, в напрямі технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва та модернізації аграрних підприємств для підвищення їх конкурентоспроможності в умовах наростаючої конкуренції досліджували у своїх працях такі науковці, як: Андросчук Г. О. [1], Давимука С. А. [1], Федулова Л. І. [1], Берданова О. В. [2; 3], Вакуленко В. М. [2; 3], Тертичка В. В. [2], Захарчук О. В. [4], Збарський В. К. [5], Іванишин В. В. [6], Ілляшенко С. М. [7], Біловодська О. А. [7], Кот О. В. [8], Лупенко Ю. О. [4; 9], Вишневецька О. В. [9], Підлісецький Г. М. [10], Могилова М. М. [10], Ткачук В. І. [11], Куцмус Н. М. [11], Чабан В. Г. [12], Шквиря Н. О. [13] та інші.

Водночас, окремі аспекти формування організаційно-економічного механізму техніко-технологічного оновлення сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, залишилися недостатньо висвітленими, що і зумовлює потребу в подальших наукових дослідженнях.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування теоретико-методичних положень щодо технологічного оновлення і модернізації сільськогосподарських підприємств як інноваційного напрямку підвищення їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Численні дослідження свідчать, що Україна має потужний потенціал для розвитку сільського господарства. Цьому сприяють адекватні умови для сільськогосподарського виробництва: родючий ґрунт, адекватний клімат на більшій частині території країни, що в комплексі забезпечує високі врожаї рослинницьких галузей і високу продуктивність тваринництва. В зв'язку з цим аграрний сектор України має високу перспективність, оскільки вважається одним із лідерів експорту продукції рослинництва та тваринництва на світових ринках. Тобто, сільське господарство є основною рушійною силою для розвитку економіки країни та забезпечення добробуту населення.

Водночас, варто зауважити, що наявні ресурсні можливості сільського господарства значно недовикористовуються. Однією з важливих причин неповного використання потенційних виробничих можливостей аграрних формувань є невідповідність в них (або порушення збалансованості) між ресурсними і технологічними можливостями в зв'язку з відставанням останніх, що в кінцевому підсумку не забезпечує досягнення оптимальної результативності господарювання. Все це підтверджує необхідність здійснення планового технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва або модернізації потенціалу аграрних підприємств.

Модернізація економіки, а відтак і підприємства – це такий стан сталого і ефективного розвитку, який ґрунтується на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, спрямованих на оновлення матеріально-технічної бази усіх секторів національного господарства та їх підприємств з метою домогтися виготовлення продукції з інноваційним наповненням та конкурентоспроможною на зовнішньому і внутрішньому ринках [1;7;12;13]. У зв'язку з цим, державна політика повинна бути спрямована на зміну структури економіки шляхом пріоритетного розвитку високотехнологічних виробництв, як основи переведення їх на інноваційний шлях розвитку для забезпечення конкурентоспроможності аграрної товарної продукції на вітчизняному і світовому ринках.

Актуальність і необхідність модернізації економіки України обумовлена впливом низки зовнішніх і внутрішніх чинників. Серед найбільш потужних зовнішніх чинників необхідно враховувати той факт, що світовий ринок став глобальним. Це обумовлює необхідність відповідної орієнтації економіки і стратегії розвитку кожної країни, її участі у глобальній конкуренції. Перемагають у такій конкурентній боротьбі країни, які здійснюють системну модернізацію своїх економік, постійно орієнтують їх діяльність на виготовлення продукції з інноваційним наповненням [1; 7; 12; 13]. Насамперед, орієнтація економіки повинна бути спрямована на зростання обсягів виготовлення конкурентоспроможної продукції, яка позитивно позначається на якісних змінах в структурі валової та доданої вартості. Це свідчитиме про результативність модернізації вітчизняної економіки та набуття нею сучасного рівня конкурентоспроможності. Отже, визначення пріоритетів модернізації економіки країни та її секторів і окремих підприємств повинно відбуватися з урахуванням такого важливого чинника їх розвитку, як зовнішній попит на їх продукцію і послуги. Тобто мова повинна йти насамперед про відвоювання агропромисловим комплексом України втрачених та завоювання нових ринків шляхом задоволення їх попиту на інноваційну продукцію. Слід зазначити, що в умовах жорсткої конкуренції комфортно почуватися на ринку можна лише шляхом підвищення конкурентоспроможності продукції, яка може бути виготовлена в результаті застосування новітніх технологій і модернізації. Тобто, стабільне підвищення рівня інноваційного потенціалу формує здатність аграрних підприємств конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і допомагає уникнути економічної кризи.

Важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України є інноваційна модель розвитку, в якій підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі зумовлюється в значній мірі широким впровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу, стратегічна роль в якому належить інноваційній діяльності [1; 7; 12; 13].

Прогрес в інноваціях ґрунтується на складній системі взаємозв'язків елементів, що сприяють виробленню різних типів знань, управляють їх потоками, розподіляють їх, і визначається великою мірою тим, яким чином основні дійові особи цього процесу взаємодіють одна з одною як елементи колективної системи створення й використання знань, а також від того, наскільки сучасними є технології, що використовуються ними. Тому формування інноваційних та науково-технічних пріоритетів в Україні є головною передумовою переходу країни до інноваційної моделі розвитку.

Результати впровадження інновацій в сільськогосподарське виробництво віддзеркалюються в збільшенні обсягу виробництва і продаж високоякісної продукції, зниженні її собівартості та зростанні прибутковості галузі.

До основних особливостей формування і розвитку інноваційного процесу у сільському господарстві відносяться наступні [1; 7; 13]:

1) значні відмінності підприємств за природно-кліматичними умовами і спеціалізацією виробництва;

2) різноманітність видів виробництва сільськогосподарської продукції, продуктів її переробки, істотна відмінність в технології обробки продукції, утримуванні й годівлі тварин;

3) великий розрив в періодах виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки;

4) наявність великої різноманітності типів виробництва за різними організаційно-правовими формами та формами власності, рівнем спеціалізації, підпорядкованості, кооперації тощо;

5) велика залежність технологій виробництва в сільському господарстві від природно-кліматичних умов, дорожньо-транспортних мереж, віддаленості від постачальницьких центрів і ринків збуту продукції і інших факторів;

6) відособленість сільськогосподарських товаровиробників, віддаленість від інформаційно-консультаційних служб і організацій, які виробляють науково-технічну продукцію;

7) різний соціально-освітній рівень працівників сільського господарства;

8) відсутність чіткого і науково-обумовленого організаційно-економічного механізму передачі досягнень науки сільськогосподарським товаровиробникам і, як наслідок, суттєве відставання галузі за освоєнням інновацій у виробництві.

Із впровадженням новачій у галузь види продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей.

Інноваційну діяльність у сільському господарстві запропоновано розглядати на таких чотирьох етапах: розробка новачій, їх апробація та перевірка, відтворення новачій, а також впровадження їх у виробництво.

Основною метою інновацій в аграрній сфері є забезпечення економічності та екологічності сільськогосподарського виробництва.

Термін «інновація» (нім. *innovation*) у науковий лексикон вперше увів Й. Шумпетер, який дав визначення інновації як «будь-якої можливої зміни, що відбувається внаслідок використання нових або вдосконалених рішень технічного, технологічного, організаційного характеру в процесах виробництва, постачання, збуту продукції, після продажного обслуговування».

Проведений аналіз літературних джерел щодо інноватики [1; 7; 12; 13] дозволив встановити існування різних точок зору щодо визначення поняття «інновації». Обґрунтовано, що інновації – це:

- цілеспрямовані зміни, які свідомо впроваджуються в процесі відтворення для кращого задоволення наявної або формування нової суспільної потреби;

- будь-яка технічна, організаційна, економічна і управлінська зміна, відмінна від існуючої практики на цьому підприємстві;

- комплексний процес створення, поширення і використання нового практичного засобу для кращого задоволення відомої потреби людей;

- принципове джерело добробуту і результат творчої діяльності, спрямованої на розроблення, створення і поширення нових видів конкурентоспроможної на світовому ринку продукції;

- предмет, результат, продукт, об'єкт, що отриманий в процесі «матеріалізації» або комерціалізації результатів науки і техніки.

Таким чином, в процесі аналізу літературних джерел виявлено різні підходи до обґрунтування сутності «інновації». Так, одні автори розглядають інновації як зміни, тобто «цілеспрямовані зміни, які свідомо впроваджуються в процесі відтворення для кращого задоволення наявної або формування нової суспільної потреби». Або ж «як будь-яка технічна, організаційна, економічна і управлінська зміна, відмінна від існуючої практики на цьому підприємстві». Інші науковці вважають, що інновація окреслюється як «комплексний процес створення, поширення і використання нового практичного засобу для кращого задоволення відомої потреби людей». Існує така думка, що інновації варто ототожнювати з процесом створення нового технічного продукту і поширення його по всій економіці, а в довгостроковому плані розглядати як принципове джерело добробуту і результат творчої діяльності, спрямованої на розроблення, створення і поширення нових видів конкурентоспроможної на світовому ринку продукції, сучасних технологій, впровадження нових, адекватних ринковим умовам господарювання організаційних форм і методів управління, нових економічних структур.

Тому, узагальнюючи усі точки зору і методологічні підходи щодо суті інновацій, виокремлено такі їх характерні риси:

- інновація є доцільною і корисною зміною в попередньому стані якого-небудь об'єкту, процесу;

- ця зміна повинна отримати практичне застосування і мати корисний результат;

- предметом цих змін можуть бути виробни, технології, організація виробництва, управління;

- інновації вважаються найважливішим засобом реалізації цілей розвитку суб'єкта, результатом чого є підвищення ефективності його діяльності.

В українському законодавстві інноваціями названо новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери, тобто при визначенні інновацій акцент

робиться на кінцевому результаті наукового або науково-технічного процесу, що спрямований на удосконалення у тій чи іншій сфері.

Спираючись на представлені вище трактування змісту поняття «інновація», всі їх умовно можна об'єднати у три групи, в яких інновації – це:

- 1) результат винахідництва;
- 2) процес якісних змін;
- 3) інструмент для створення нових можливостей.

Поняття «інновація» включає чотири ключові компоненти: креативність; стратегія; реалізація; прибутковість.

Креативність – вміння генерувати нові ідеї.

Стратегія – з'ясування новизни та корисності ідеї з точки зору розвитку підприємства.

Реалізація – перехід від нової та корисної ідеї до її реалізації у вигляді конкретних продуктів і послуг. Саме на етапі реалізації відбувається девальвація багатьох творчих і потенційно інноваційних ідей і, відповідно, втрачаються шанси створити для підприємства нову успішну бізнес-модель.

Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі зумовлюється в значній мірі широким впровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу, стратегічна роль в якому належить інноваційній діяльності.

Прогрес в інноваціях ґрунтується на складній системі взаємозв'язків елементів, що сприяють виробленню різних типів знань, управляють їх потоками, розподіляють їх, і визначається великою мірою тим, яким чином основні дійові особи цього процесу взаємодіють одна з одною як елементи колективної системи створення й використання знань, а також від того, наскільки сучасними є технології, що використовуються ними. Тому формування інноваційних та науково-технічних пріоритетів в Україні є головною передумовою переходу країни до інноваційної моделі розвитку.

Результати впровадження інновацій віддзеркалюються в збільшенні обсягу продаж, зниженні собівартості продукції, зростанні фондоозброєності та продуктивності праці, підвищенні рентабельності роботи й інших виробничо-фінансових показників діяльності аграрних підприємств, а також соціально-економічного розвитку сільських територій.

З урахуванням вимог науково-обумовленої класифікації розроблено набір ознак класифікації інновацій [8], що дозволяє, на наш погляд, раціонально організувати інноваційну діяльність в сільськогосподарських підприємствах. Встановлено, що темпи економічного зростання залежать від формування, розвитку та старіння технологічних систем.

Механізмом розвитку технологічної системи є дифузія (процес поширення інновацій). При цьому встановлено, що темпи дифузії нововведень пов'язані із ринковим механізмом, оскільки дифузія інновацій вимагає відповідних умов і стимулювання.

Поштовхом до розвитку економіки стала поява базисних інновацій в окремих галузях виробництва. Старіння технологічних систем в одних країнах і виникнення нових в інших призводить до нерівномірності міждержавного розвитку.

Економічне зростання розглядається як результат появи нових галузей. У сучасній теорії інноватики зміну ділових циклів прийнято пов'язувати зі зміною технологічних укладів у суспільному виробництві.

Поняття «уклад» означає встановлення певного порядку чого-небудь. Технологічний уклад характеризується єдиним технічним рівнем складових його виробництв, пов'язаних вертикальними та горизонтальними потоками якісно однорідних ресурсів, які спираються на загальні ресурси кваліфікованої робочої сили, науково-технічний потенціал і певні технології. Кожний технологічний уклад є самовідтворювальною цілісністю, унаслідок чого технічний розвиток економіки не може проходити інакше, ніж шляхом його послідовної зміни.

Життєвий цикл кожного технологічного укладу має три фази розвитку й визначається досить довгим періодом існування. Перша фаза припадає на зародження та формування нового технологічного укладу в надрах попереднього і, спираючись на створений виробничий потенціал, набуває подальшого розвитку. Друга фаза пов'язана зі структурною перебудовою економіки на базі нової технології виробництва й збігається із домінуванням певного технологічного укладу. Швидкість дозрівання певного технологічного укладу залежить від сприятливих технологічних та соціально-економічних умов середовища. Якщо існує хоч і незначний, але стійкий, незалежний від цін попит на новий метод, процес, продукт, то розвиток елементів нового технологічного укладу прискорюється. Третя фаза починається «зрілістю» життєвого циклу технологічного укладу й закінчується поступовим затуханням і відмиранням застарілого технологічного укладу.

Технологічний уклад має складну внутрішню структуру, ядром якої є сукупність базисних (радикальних) технологій. Це принципово нові технології, що створені на базі раніше не відомих законів і закономірностей, винаходів, відкриттів, які докорінно змінюють зміст різних видів діяльності в суспільстві.

Базисні технології – це подія, коли вперше організовується регулярне виробництво чи вперше створюється організований ринок відкритого матеріалу, процесу або вперше розробленого технічного виробу. Отже, розвиток технологій – основна рушійна сила прогресу.

Нова технологія виникає не одна, а у зв'язці з іншими технологіями, що взаємодоповнюють одна одну. Нова модель економічного зростання, яка ґрунтується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку. Сьогодні, наприклад, пріоритетами інноваційної складової розвитку є інтелектуалізація виробничої діяльності, екологічність, використання високих технологій.

Прямою характеристикою інтенсивності розвитку виробництва є технологічні інновації, яким завжди приділялася найбільша увага дослідників. До них відносять усі зміни, що стосуються засобів, методів, технологій виробництва, які утворюють сутність науково-технічного прогресу. На відміну від технічних інновацій, зміни, що відбуваються в середовищі, які обслуговують основні виробничі процеси, визначені як нетехнологічні. Вони охоплюють інновації організаційного, управлінського, правового, соціального, екологічного та інших напрямів соціально-економічного розвитку.

Сучасна класифікація інновацій включає такі ознаки, як тип нововведення, механізм здійснення і особливості інноваційного процесу. При цьому передбачається, що будь-які інновації мають комплексний характер і їх варто розглядати як з технологічної, так і з не технологічної точок зору, виходячи з можливих наслідків їх впливу на зовнішнє середовище.

Сучасна економічна наука розрізняє різні типи інновацій:

тип 1 – інновація продукту, який відображає вплив інновації на кінцевий результат. Інновація продукту є результатом реалізації на практиці нового способу вирішення проблеми покупця, що приносить вигоду як покупцю, так і підприємству, що впроваджує інновацію;

тип 2 – інновація процесу, що забезпечує зростання прибутковості, скорочує витрати, підвищує продуктивність праці та заробітну плату персоналу. Для підприємств-виробників інновація процесу передбачає впровадження нових методів виробництва і технологій, які забезпечують переваги у вигляді зменшення витрат, підвищення якості, скорочення термінів розробки і постачання продукту або в можливості широкої уніфікації продуктів і послуг. Інновація процесу залишиться життєво важливою для зростання підприємства з тієї простої причини, що без удосконалення процесу неможливо впровадити інновацію продукту або стратегії;

тип 3 – інновація стратегії, яка передбачає перегляд існуючих в галузі методів створення цінності для споживачів, з тим, щоб задовольняти нові потреби клієнтів, підвищувати цінність продуктів, формувати нові ринки і нові групи споживачів для підприємства. Результатом її є те, як підприємство змінює цільові групи споживачів і як виходить на ринок, тобто поставляє свої продукти або послуги до кінцевого споживача.

Слід відзначити, що у сільському господарстві розробка інновацій і їх впровадження пов'язано переважно з новими сортами рослин, виведенням нових порід тварин, новою технікою, новими ресурсозберігаючими технологіями, застосування яких у більшості випадків змінює характерні властивості сільськогосподарської продукції, що виробляється, але не призводять до появи нових видів продукції. За предметом і сферою застосування у сільському господарстві доцільно виділяти 8 типів інновацій (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація інновацій у сільському господарстві

Ознака класифікації	Вид інновацій
1	2
Біологічні	– нові сорти і гібриди сільськогосподарських рослин; – нові породи, типи тварин і птиці; – створення рослин і тварин, стійких до хвороб і шкідників, несприятливим факторам навколишнього середовища.
Технічні	– використання нових видів техніки і обладнання.
Технологічні	– нові технології обробки сільськогосподарських культур; – нові технології в тваринництві; – науково-обумовлені системи землеробства і тваринництва; – нові ресурсозберігаючі технології виробництва і зберігання сільськогосподарської продукції; – екологізація землеробства.
Хімічні	– нові добрива і їх системи; – нові засоби захисту рослин.

продовження табл. 1

1	2
Економічні	– нові форми організації, планування і управління; – нові форми і механізми інноваційного розвитку підприємства.
Соціальні	– забезпечення сприятливих умов для життя, праці і відпочинку сільського населення.
Інновації в менеджменті	– нові форми організації і мотивації праці; – нові методи ефективного управління персоналом.
Маркетингові	– вихід на нові сегменти ринку; – удосконалення якості продукції та розширення асортименту; – нові канали розподілу продукції.

Джерело: сформовано авторами за [8]

Інноваційна діяльність є важливою складовою прискорення розвитку сільського господарства. Саме в агропродовольчій сфері, на відміну від інших сфер, розвиток інновацій відбувається більш повільно, що вимагає особливої уваги. Інноваційні процеси у сільському господарстві мають певні особливості, пов'язані із його специфікою, а саме: наявністю живих організмів, сезонністю та підвищеними ризиками тощо.

Розвиток інноваційної діяльності в сільському господарстві України є важливим напрямом по нарощуванню конкурентних переваг, оскільки аграрна галузь економічно розвинутих країн поступово перетворюється в наукомістку галузь виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, можна зробити висновок, що у контексті існування необхідності нарощування обсягів виробництва та рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції одним із перспективних напрямів розвитку аграрних підприємств України є використання інноваційних підходів до здійснення господарської діяльності в сільському господарстві.

Об'єктивно, що конкурентоспроможність країни забезпечується конкурентоспроможністю кожного окремого підприємства, в тому числі аграрного, а останнє, в свою чергу, залежить від низки чинників, в тому числі технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва й відповідної модернізації аграрних підприємств.

Бібліографічний список

1. Андрощук Г.О., Давимука С.А., Федулова Л.І. Національні інноваційні системи: еволюція, детермінанти результативності: монографія. Київ: Парламентське видавництво, 2015. 512 с.
2. Берданова О.В., Вакуленко В.М., Тертичка В.В. Стратегічне планування: навчальний посібник. Львів: ЗУКЦ, 2008. 138 с.
3. Вакуленко В.М., Берданова О.В. Стратегічне планування місцевого розвитку: практичний посібник. Київ: ТОВ «Софія-А», 2012. 88 с.
4. Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України. *Економіка АПК*. 2014. № 7. С. 92-99.
5. Збарський В.К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи. *Економіка АПК*. 2010. № 11. С. 129-136.
6. Іванишин В.В. Організаційно-економічні засади відтворення і ефективного використання технічного потенціалу аграрного виробництва: монографія. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 350 с.
7. Ілляшенко С.М., Біловодська О.А. Управління інноваційним розвитком: монографія. Суми: Університетська книга, 2010. 281 с.
8. Кот О.В. Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення. *Проблеми науки*. 2008. № 9. С. 30-37.
9. Матеріально-технічне забезпечення сільського господарства України: посіб. / Лупенко Ю.О., Захарчук О.В., Вишневецька О.В. та ін.; за ред. Ю.О. Лупенка та О.В. Захарчука. Київ: ННЦ ІАЕ, 2015. 144 с.
10. Підлісецький Г.М., Могилова М.М. Удосконалення переоцінки основних засобів аграрного сектору в системі їх відтворення. *Економіка АПК*. 2010. № 12. С. 41-47.
11. Ткачук В.І., Куцмус Н.М. Диверсифікація сільської економіки: соціально-економічний ефект. *Економіка АПК*. 2009. № 4. С. 125-132.
12. Чабан В.Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору. *Економіка АПК*. 2006. № 7. С. 68-83.

13. Шквиря Н.О. Особливості інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. *Держава та регіони*. 2007. № 6. С. 216-220.

References

1. Androshchuk, H.O., Davymuka, S.A. and Fedulova, L.I. (2015), *Natsionalni innovatsiini systemy: evoliutsiia, determinanty rezultatyvnosti* [National innovation systems: evolution, determinants of performance], monograph, Parlamentske vydavnytstvo, Kyiv, Ukraine, 512 p.
2. Berdanova, O.V., Vakulenko, V.M. and Tertychka, V.V. (2008), *Stratehichne planuvannia* [Strategic planning], tutorial, ZUKTs, Lviv, Ukraine, 138 p.
3. Vakulenko V.M. and Berdanova, O.V. (2012), *Stratehichne planuvannia mistsevoho rozvytku* [Strategic planning of local development], practical guidance, TOV "Sofiiia-A", Kyiv, Ukraine, 88 p.
4. Zakharchuk, O.V. (2014), "Problems of material and technical support of agricultural enterprises of Ukraine", *Ekonomika APK*, no. 7, pp. 92-99.
5. Zbarskyi, V.K. (2010), "Sustainable development of rural areas: challenges and prospects", *Ekonomika APK*, no. 11, pp. 129-136.
6. Ivanyshyn, V.V. (2011), *Orhanizatsiino-ekonomichni zasady vidtvorennia i efektyvnoho vykorystannia tekhnichnoho potentsialu ahrarynoho vyrobnytstva* [Organizational and economic principles of reproduction and effective using of the technical potential of agricultural production], monograph, NNTs IAE, Kyiv, Ukraine, 350 p.
7. Illiashenko, S.M. and Bilovodska, O.A. (2010), *Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom* [Management of innovative development], monograph, Universytetska knyha, Sumy, Ukraine, 281 p.
8. Kot, O.V. (2008), "Theoretical aspects of innovative development of agricultural sector of the economy and its organizational and economic support", *Problemy nauky*, no. 9, pp. 30-37.
9. Lupenko, Yu.O. (Ed.), Zakharchuk, O.V. (Ed.), Vyshnevetska, O.V. et al. (2015), *Materialno-tekhnichne zabezpechennia silskoho hospodarstva Ukrainy* [The material and technical support of Ukraine's agriculture], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine, 144 p.
10. Pidlisetskyi, H.M. and Mohylova, M.M. (2010), "Improvement of the revaluation of fixed assets of the agricultural sector in the system of their reproduction", *Ekonomika APK*, no. 12, pp. 41-47.
11. Tkachuk, V.I. and Kutsmsus, N.M. (2009), "Diversification of the rural economy: social and economic effect", *Ekonomika APK*, no. 4, pp. 125-132.
12. Chaban, V.H. (2006), "Innovation as a condition for enhancing the competitiveness of the agricultural sector", *Ekonomika APK*, no. 7, pp. 68-83.
13. Shkvyria, N.O. (2007), "Features of innovative development of agricultural enterprises", *Derzhava ta rehiony*, no. 6, pp. 216-220.

Стельмашук А.М., Малік М.Й. ТЕХНОЛОГІЧНЕ ОНОВЛЕННЯ І МОДЕРНІЗАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Мета. Обґрунтування теоретико-методичних положень щодо технологічного оновлення і модернізації сільськогосподарських підприємств як інноваційного напрямку підвищення їх конкурентоспроможності.

Методика дослідження. Методологічною основою дослідження стали наукові методи пізнання, що базуються на системному підході до розв'язання поставлених завдань. Для досягнення визначеної мети і отримання результатів дослідження використано низку загальних та спеціальних наукових підходів і методів: діалектичний і монографічний методи (при опрацюванні наукових публікацій); методи аналогії та порівняння (при обґрунтуванні процесів технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва та модернізації аграрних підприємств); комплексний підхід (при обґрунтуванні напрямків підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств); комплексний підхід (при обґрунтуванні напрямків інноваційної діяльності).

Результати. Обґрунтовано, що модернізація аграрного підприємства – це такий стан його сталого і ефективного розвитку, який ґрунтується на впровадженні у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, спрямованих на оновлення матеріально-технічної бази з метою домогтися виготовлення продукції з інноваційним наповненням та конкурентоспроможною на зовнішньому і внутрішньому ринках. Визначено, що підвищення активності інноваційної діяльності вітчизняних аграрних підприємств є однією з головних передумов стабільності та сталого розвитку аграрної економіки. Успішне функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах розвитку конкуренції можливе лише при здійсненні систематичного технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва.

Наукова новизна. Встановлено, що головним інструментом підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України є інноваційна модель розвитку, в якій підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі зумовлюється в значній мірі широким впровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково-технічного прогресу.

Практична цінність. Активне впровадження у вітчизняну практику інноваційної моделі розвитку сільськогосподарських підприємств сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності на вітчизняному і світовому ринках аграрної продукції.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, технологічне оновлення, модернізація, інноваційна модель розвитку, конкурентоспроможність.

Stelmashchuk A.M., Malik M.Y. TECHNOLOGICAL UPDATE AND MODERNIZATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS AN INNOVATIVE AREA OF IMPROVING THEIR COMPETITIVENESS

Purpose. The aim of the article is substantiation of theoretical and methodological provisions on technological renewal and modernization of agricultural enterprises as an innovative direction of increasing their competitiveness.

Methodology of research. The methodological basis of the research is scientific methods of cognition based on a systematic approach to solving the tasks. A number of general and specific scientific approaches and methods have been used to achieve the stated goal and to obtain the results of the research: dialectical and monographic methods (when developing scientific publications); methods of analogy and comparison (in substantiating the processes of technological updating of agricultural production and modernization of agricultural enterprises, as well as in determining the mechanisms of increasing the competitiveness of agricultural enterprises); a comprehensive approach (in substantiating the directions of innovative activity).

Findings. It is substantiated that the modernization of agrarian enterprise is a state of its sustainable and effective development, which is based on the introduction into production of the achievements of scientific and technological progress aimed at updating the material and technical base in order to achieve the production of products with innovative filling and competitive in the external market. It is determined that increasing the activity of innovative activity of domestic agricultural enterprises is one of the main prerequisites for stability and sustainable development of the agrarian economy. Successful functioning of agricultural enterprises in the conditions of development of competition is possible only with the implementation of systematic technological updating of agricultural production.

Originality. It is established that the main tool for improving the competitiveness of the agrarian sector of the Ukrainian economy is an innovative model of development, in which the improvement of the efficiency of agricultural production at the present stage is largely due to the widespread implementation in the practice of domestic and world achievements of scientific and technological progress.

Practical value. Active implementation of innovative model of development of agricultural enterprises into the domestic practice will help to increase their competitiveness in the domestic and world markets of agricultural products.

Keywords: agricultural enterprises, technological renewal, modernization, innovative model of development, competitiveness.

Стельмашук А.М., Малик Н.И. ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБНОВЛЕНИЕ И МОДЕРНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Цель. Обоснование теоретико-методических положений по технологическому обновлению и модернизации сельскохозяйственных предприятий как инновационному направлению повышения их конкурентоспособности.

Методика исследования. Методологической основой исследования стали научные методы познания, основанные на системном подходе к решению поставленных задач. Для достижения поставленной цели и получения результатов исследования использован ряд общих и специальных научных подходов и методов: диалектический и монографический методы (при обработке научных публикаций); методы аналогии и сравнения (при обосновании процессов технологического обновления сельскохозяйственного производства и модернизации аграрных предприятий, а также при определении механизмов повышения конкурентоспособности аграрных предприятий); комплексный подход (при обосновании направлений инновационной деятельности).

Результаты. Обосновано, что модернизация аграрного предприятия – это такое состояние его устойчивого и эффективного развития, основанное на внедрении в производство достижений научно-технического прогресса, направленных на обновление материально-технической базы с целью добиться изготовления продукции с инновационным наполнением и конкурентоспособной на внешнем и внутреннем рынках. Определено, что повышение активности инновационной деятельности отечественных аграрных предприятий является одной из главных предпосылок стабильности и устойчивого развития аграрной экономики. Успешное функционирование сельскохозяйственных предприятий в условиях развития конкуренции возможно лишь при осуществлении систематического технологического обновления сельскохозяйственного производства.

Научная новизна. Установлено, что главным инструментом повышения конкурентоспособности аграрного сектора экономики Украины является инновационная модель развития, в которой повышение эффективности сельскохозяйственного производства на современном этапе обусловлено в значительной степени широким внедрением в практику отечественных и мировых достижений научно-технического прогресса.

Практическая ценность. Активное внедрение в отечественную практику инновационной модели развития сельскохозяйственных предприятий будет способствовать повышению их конкурентоспособности на отечественном и мировом рынках аграрной продукции.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, технологическое обновление, модернизация, инновационная модель развития, конкурентоспособность.

УДК 631.152
JEL Classification: Q21

**Свиноус І.В.,
д-р екон. наук, проф.,
завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Гаврик О.Ю.,
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Хом'як Н.В.,
канд. екон. наук, доц.,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Білоцерківський національний аграрний університет**

ВІДТВОРЕННЯ ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ЯК ОСНОВА МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Постановка проблеми. В умовах посилення кризових явищ в економіці країни, обмеженості фінансових ресурсів на всіх рівнях управління аграрним виробництвом та господарюючих суб'єктів, відсутності цивілізованого ринку землі та під впливом інших чинників загострюються питання щодо відтворення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Від повного та своєчасного забезпечення сільськогосподарського підприємства елементами матеріально-технічної бази й ефективного їх використання великою мірою залежать обсяги виробництва основних видів продукції та економічні результати діяльності суб'єкта господарювання. У сучасних умовах підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва можливо забезпечити на основі інноваційного оновлення матеріально-технічної бази (МТБ), а, отже, розвиток сільгоспідприємств перебуває у прямому зв'язку із створенням, зміцненням та забезпеченням неперервного відтворення її елементів. Саме тому посилення конкурентних економічних та фінансових переваг сільськогосподарських підприємств нині можливо забезпечити на основі створення технічно та технологічно досконалого фундаменту для економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості формування та використання матеріально-технічної бази, а також оцінки технічного забезпечення виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств знайшли відображення у працях Я. Білоуська, І. Бурковського, В. Васюти, О. Варченко, О. Вишневецької, О. Захарчука, В. Зіміна, М. Михайлова, М. Могилової, І. Науменка, О. Непочатенко, А. Непочатенка, Л. Сатир, М. Сичова, Н. Шевченко, Г. Черевка та інших.

Наукові праці вищезазначених науковців становлять фундаментальну основу наукового дослідження, однак у даній області відсутній цілісний підхід до обґрунтування підходів до відтворення елементів МТБ в аспекті впливу на кінцеві результати діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах обмеженості ресурсів. Це обґрунтовує необхідність методичного інструментарію та практичних рекомендацій, вибору пріоритетних напрямів і сценаріїв відтворення МТБ сільськогосподарських товаровиробників, які зумовлюють невизначеність та відповідні ризики у здійсненні досліджуваного процесу.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо відтворення технічної бази сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси реформування підприємств аграрної економіки спричинило певною мірою прояв кризових явищ у формуванні матеріально-технічної бази, зумовили зменшення кількості сільськогосподарської техніки, транспортних засобів та обладнання (табл. 1).

Упродовж періоду аналізу найвищі темпи зниження кількості технічних засобів спостерігаються по тракторних причепах, картоплесаджалках і роздавачах кормів для великої рогатої худоби. На нашу думку, зменшення кількості двох останніх видів технічного обладнання зумовлено значним зниженням обсягів вирощування картоплі та великої рогатої худоби в більшості сільгоспідприємств.

Водночас, суттєве зменшення кількості спостерігається також по таких технічних засобах, як трактори та зернозбиральні комбайни. Поділяємо думку науковців, які зазначають, що подібне становище призводить до великих збитків при виробництві сільськогосподарської продукції внаслідок зниження можливостей для своєчасного виконання агротехнологічних операцій та, відповідно, до втрат вирощеного врожаю. Однак, з метою об'єктивної оцінки ситуації, що склалася, необхідно врахувати технічні потужності техніки та її продуктивності.

Таблиця 1

Динаміка кількості окремих видів технічних, транспортних засобів та обладнання в сільськогосподарських підприємствах, од.

Показники	Роки					2017 р., % до	
	2000	2010	2015	2016	2017	2000 р.	2016 р.
Трактори всіх марок	318927	168532	127852	132686	129272	40,5	97,4
Тракторні причеми	207766	84968	49004	48547	45866	22,1	94,5
Сівалки всіх видів	131972	77807	65492	67157	66272	50,2	98,7
Картоплесаджалки	7116	2664	1631	1573	1513	21,3	96,2
Комбайни зернозбиральні	65240	36783	26735	27366	26801	41,1	97,9
Доїльні установки та агрегати	33498	10547	10232	10305	9533	28,5	92,5
Роздавачі кормів:							
для великої рогатої худоби	15755	5219	3484	3465	3276	20,8	94,5
для свиней	2960	1043	3452	3140	2271	76,7	72,3

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Встановлено, що тенденція до скорочення парку тракторів і комбайнів простежується і в інших країнах. Так, у США парк зернозбиральних комбайнів протягом 2000–2015 рр. зменшився від 607 до 349 тис. од., або в 1,7 рази; тракторів – від 4609 до 4390 тис. од., або в 1,05 рази. У Канаді парк тракторів становив у 2000 р. 728 тис. од., у 2015 р. – 733 тис. од., тобто практично кількісно не змінився; парк зернозбиральних комбайнів зменшився від 158 до 103 тис. од., або в 1,5 рази. У Німеччині парк тракторів у 2000 р. налічував 1374 тис. од., а до 2015 р. зменшився до 798 тис. од., зернозбиральних комбайнів – 155 тис. од. і 84 тис. од. відповідно [1; 2].

Протягом 2000–2017 рр. кількість тракторів у сільськогосподарських підприємствах у розрахунку на 1000 га ріллі зменшилася на 48%, зернозбиральних комбайнів – 36% на 1000 га зернових. Водночас потужність двигунів тракторів у розрахунку на 1000 га відповідного виду сільськогосподарських угідь знизилася лише на 15,3%, зернозбиральних комбайнів – на 1,5%. Отже, при значному зниженні кількості технічних засобів має місце незначне скорочення потужностей двигунів на одиниці відповідного виду сільськогосподарських угідь, що дає підстави для висновку щодо орієнтації на використання енергонасичених технічних засобів.

Нині у середовищі науковців набуває поширення порівняння показників навантаженості ріллі на один трактор або посівів зернових – на 1 зернозбиральний комбайн. Якщо навантаження на один трактор в середньому по Україні становить 14 га, то в США – 38 га, у Франції – 14 га, а в Німеччині – 12 га. Навантаження на один зернозбиральний комбайн в Україні – 26 га, у США – 63, у Франції – 53, Великобританії – 80 га [3]. Проте поділяємо думку вчених, що показники за рівнем забезпеченості тракторами та зернозбиральними комбайнами сільськогосподарських підприємств України та інших країн з багатьох причин непорівнянні. Нині в більшості сільськогосподарських підприємствах корпоративного сектору аграрної економіки здійснюється процес оптимізації технічних засобів за рахунок використання інноваційних технологій виробництва сільськогосподарської продукції [4].

Важливим чинником для оцінки технічного забезпечення сільськогосподарської техніки є її наявність у сільськогосподарських підприємствах залежно від площі землекористування (табл. 2).

Необхідно відзначити, що протягом періоду дослідження відбувається процес оптимізації кількості тракторів у господарствах корпоративного сектору аграрної економіки залежно від площі землекористування. Так, у сільськогосподарських підприємствах з площею землекористування від 500,1–5000 га за три роки суттєвих коливань кількості тракторів не спостерігалось. Проте у малих суб'єктах агробізнесу в 2017 р. порівняно з 2015 р. кількість тракторів знижувалася. Ця обставина зумовлена рішенням менеджменту сільськогосподарських підприємств орієнтуватися на виконання механізованих робіт лише у власному господарстві. Надання послуг із залученням тракторів особистим селянським господарствам цією категорією сільськогосподарських товаровиробників мінімізоване внаслідок наявності податкових перешкод і підвищення рівня насиченості засобами малої механізації сільських домогосподарств.

Водночас спостерігається збільшення кількості тракторів у висококонцентрованих сільськогосподарських підприємствах, що пояснюється в першу чергу зростанням розміру земельного банку. Останнє зумовлює збільшення кількості парку енергонасичених тракторів із потужністю двигуна понад 100 кВт і більше (табл. 3).

Таблиця 2

Динаміка наявності тракторів у сільськогосподарських підприємствах залежно від площі землекористування (у розрахунку на 1 господарство)

Показники	Роки			2017 р., % до	
	2015	2016	2017	2015 р.	2016 р.
Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя	10	7	7	70,0	100,0
у т.ч. площею, га					
до 50,0	4	2	2	50,0	100,0
50,1–100,0	5	2	2	40,0	100,0
100,1–500,0	6	4	4	66,7	100,0
500,1–1000,0	7	7	7	100,0	100,0
1000,1–2000,0	11	11	11	100,0	100,0
2000,1–3000,0	16	16	16	100,0	100,0
3000,1–4000,0	20	20	20	100,0	100,0
4000,1–5000,0	24	24	25	104,2	104,2
5000,1–7000,0	27	28	27	100,0	96,4
7000,1–10000,0	35	34	32	91,4	94,1
більше 10000,0	74	78	73	98,6	93,6
Підприємства, що не мали сільськогосподарських угідь	9	9	5	55,6	55,6

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Таблиця 3

Динаміка чисельності та структура тракторного парку сільськогосподарських підприємств

Показники	2010 р.		2013 р.		2017 р.		2016 р., % до	
	од.	у % до всього	од.	у % до всього	од.	у % до всього	2010 р.	2013 р.
Трактори – всього	151287	100	146004	100	129272	100	85,4	88,5
у т.ч. трактори потужністю								
менше 40 кВт	9798	6,5	8587	5,9	6461	5,0	65,9	75,2
від 40 до 60 кВт	57584	38,1	50746	34,8	37628	29,1	65,3	74,1
від 60 до 100 кВт	43929	29,0	45420	31,1	44394	34,3	101,1	97,7
100 кВт і більше	39976	26,4	41251	28,3	40789	31,6	102,0	98,9
із загальної кількості тракторів								
трактори колісні	133851	88,5	132714	90,9	120939	93,6	90,4	91,1
трактори гусеничні	17436	11,5	13290	9,1	8333	6,4	47,8	62,7

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Як свідчать результати дослідження, енергонасичені трактори сконцентровані в сільськогосподарських підприємствах із площею землекористування понад 7000 га і призначені для механізації виробничих процесів у рослинництві. Найбільшу частку в структурі тракторного парку господарств корпоративного сектору займають трактори з потужністю двигуна від 60 до 100 кВт випуску Мінського тракторного заводу. Вони використовуються в усіх сільськогосподарських підприємствах незалежно від площі землекористування. Необхідно відзначити й позитивну тенденцію щодо збільшення їх кількості.

Поступово зменшується кількість малопотужних тракторів із потужністю двигуна до 60 кВт, що можна пояснити відсутністю позитивних тенденцій у розвитку овочівництва та садівництва сільськогосподарських підприємств, а також зменшенням кількості малих господарств корпоративного сектору аграрної економіки, де вони були найбільш поширеним засобом механізації виробничих процесів.

Як свідчать табличні дані, в сільськогосподарських підприємствах відбувається процес поступової переорієнтації на колісні трактори, які за своїм призначенням є універсальними, що дає можливість виконувати широкий спектр робіт з виробництва сільськогосподарської продукції.

Отже, впродовж 2010–2017 рр. в більшості сільськогосподарських підприємств фактично завершено формування технічної бази. Нині відбувається рух технічних засобів під впливом впроваджуваних технологій виробництва сільськогосподарської продукції. Свідченням цього є відносно низькі показники вибуття основних видів сільськогосподарської техніки (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка коефіцієнтів вибуття та списання основних видів техніки у сільськогосподарських підприємствах, %

Показники	Роки					2017 р., в. п.	
	2010	2013	2015	2016	2017	2010 р.	2016 р.
Коефіцієнт вибуття							
Трактори	7,5	7,0	5,0	4,9	6,0	-1,5	1,1
Автомобілі	3,8	6,1	4,6	4,2	5,3	1,5	1,1
Комбайни зернозбиральні	9,3	8,1	6,8	6,9	7,7	-1,6	0,8
Списано внаслідок зносу, % до наявності							
Трактори	2,6	2,4	1,7	1,6	1,5	-1,1	-0,1
Автомобілі	1,5	2,1	1,9	1,5	1,4	-0,1	-0,1
Комбайни зернозбиральні	3,4	3,2	2,2	2,4	2,1	-1,3	-0,3

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Дані табл. 4 свідчать, що значення коефіцієнта вибуття по основних видах сільськогосподарської техніки має тенденцію до зниження. Крім того, відносно низький відсоток списання технічних засобів у агропідприємствах корпоративного сектору є свідченням сформованої технічної бази більшості сільськогосподарських підприємств.

Порівняння значення коефіцієнтів оновлення та вибуття основних засобів свідчить про перевищення значення коефіцієнта оновлення впродовж 2016–2017 рр., що забезпечує збільшення кількості основних видів технічних засобів у сільськогосподарських підприємствах (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка коефіцієнтів оновлення та придбання основних видів технічних засобів сільськогосподарськими підприємствами, %

Показники	Роки					2017 р., в. п.	
	2010	2013	2015	2016	2017	2010 р.	2016 р.
Коефіцієнт оновлення							
Трактори	5,4	6,2	5,6	7,9	7,7	2,3	-0,2
Автомобілі	3,1	5,0	3,8	5,2	5,2	2,1	0
Комбайни зернозбиральні	6,1	6,4	6,2	9,2	10,1	4	0,9
куплено у % до надходження							
Трактори	75,2	65,1	64,6	75,0	78,0	2,8	3
Автомобілі	69,9	49,5	57,4	59,1	71,9	2	12,8
Комбайни зернозбиральні	75,8	64,5	71,9	78,8	82,2	6,4	3,4

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Зазначимо, що для забезпечення нормального відтворення машинно-тракторного парку обґрунтовано потрібно щороку оновлювати 8–12% машин. За розрахунками, поданими в табл. 5, у 2017 р. нормативному значенню відповідає коефіцієнт оновлення машин для сівби і садіння, дощувальних та для захисту сільськогосподарських культур, а також зернозбиральних комбайнів.

Сприятливі погодні умови забезпечили одержання аграріям високих врожаїв, до того ж девальвація гривні в 2014–2017 рр. справила позитивний вплив на доходи сільськогосподарських підприємств навіть у доларовому еквіваленті. Відповідно і попит на техніку має бути на рівні 2012–2013 рр. Реально він був значно нижчим, унаслідок чого сформувався відкладений попит, який

сільгоспвиробники активно реалізували в 2016 р., відновивши ринок сільгосптехніки на 70% порівняно з 2013 р., зважаючи на стабілізацію курсу гривні.

Учасники ринку вважають скорочення податкових пільг, яке відбулося на початку 2017 р., й очікування повного скасування спецрежиму ПДВ стимулами для інвестування в техніку. Завдяки цьому темпи оновлення технічного парку аграріїв підвищилися навіть без використання державою додаткових фінансових інструментів.

При цьому активність агрохолдингів, які у 2015 р. закуповували найбільше сільгосптехніки, у 2016 р. дещо зменшилася. Натомість на сьогодні техніку переважно купують сільськогосподарські підприємства із земельним банком від 4000 до 10000 га. Активність виявляють і малі господарства, які вбачають альтернативою вітчизняній техніці купівлі вживаної імпортової [5].

Велике різноманіття ґрунтово-кліматичних умов, організаційних форм господарювання й економічного стану сільськогосподарських товаровиробників зумовили різний рівень їх техніко-технологічного забезпечення. Нині пріоритетними у придбанні повинні стати зернозбиральні комбайни, трактори середньої та високої потужності, ґрунтообробно-удобрювально-посівні комплекси, технічні засоби для післязбиральної обробки зернових і насіння олійних культур, обладнання для молочних та свиноферм.

За розрахунками науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки», нормативна потреба в основних засобах для виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2025 р. для усіх категорій господарств визначена в обсязі 1532,7 млрд грн., тоді як реальна вартісна наявність з урахуванням дооцінки – лише 523,3 млрд грн. Зокрема, потреба в машинах та обладнанні становить 384,3 млрд грн на 2020 р. і 517,4 млрд грн – на 2025 р., а фактична розрахункова вартість – 163,6 млрд грн [6].

Упродовж періоду дослідження змінилися тенденції у пріоритетності споживчого вибору технічних засобів сільськогосподарськими підприємствами (табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка придбання технічних засобів сільськогосподарськими підприємствами

Рік	Разом	Вітчизняного виробництва						Іноземного виробництва				
		Всього вітчизняної техніки	За програмами державної підтримки, у т.ч.			За власні кошти	На умовах ф'ючерсних контрактів	Всього іноземної техніки	Нової		що була у використанні	
			кредити, лізинг та часткова компенсація вартості разом	за регіональними програмами	за програмою підтримки фермерських господарств				за власні кошти	за кредитні кошти	за власні кошти	за кредитні кошти
2012	14778	7656	209	21	3	7418	5	7122	5666	514	912	30
2013	16112	7586	620	62	4	6892	0	8526	6852	529	1102	43
2014	10150	5107	196	2	0	4552	0	5043	4127	243	656	17
2015	8347	4274	45	0	0	4231	0	4683	3555	280	817	31
2016	9946	4572	135	23	0	4411	3	5374	4235	255	868	16

Джерело: складено за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

За даними табл. 6, у 2013 р. та 2015–2016 рр. сільськогосподарські товаровиробники при придбанні техніки віддавали перевагу технічним ресурсам іноземного виробництва, орієнтуючись в основному на придбання нових засобів. Сільськогосподарська техніка іноземного виробництва за ринковими співвідношення «ціна-якість» і виробничими (потужність, продуктивність) параметрами більш приваблива для вітчизняних аграріїв.

За даними Державної служби статистики України, у 2013 р. вони закупили 16112 од. сільгосптехніки на 5,8 млрд грн, у 2014 р. обсяги закупівлі зменшилися більш ніж на третину – на 37%, до 10150 од., на придбання якої було витрачено 4,2 млрд грн. У 2015 р. аграрії відповідно закупили на 8,9 млрд грн 8347 од. сільгосптехніки – на 17% менше ніж попереднього року. У 2016 р. було придбано 9946 од. техніки на суму 10,4 млрд грн.

Незважаючи на значне підвищення вартості іноземної техніки з причин девальвації, а саме у 2,6 раза, сільськогосподарські підприємства у 2016 р. закупили лише зернозбиральних комбайнів і тракторів на суму майже 5,5 млрд грн, яка перевищує аналогічний показник 2013 р. учетверо. Приріст

щорічної суми купівлі техніки пояснюється 70%-вим збільшенням кількості купленої техніки за 2,6-разового зростання цін.

Зазначимо, що з-поміж 902 придбаних сільгосппідприємствами у 2016 р. зернозбиральних комбайнів переважають машини марок John Deere (211 шт.) та Claas (95 шт.). Серед закуплених 1557 шт. тракторів потужністю понад 100 кВт – 404 машини John Deere, по 220 – New Holland та «Беларус», 205 – Case.

Вітчизняні зразки вказаної техніки займають незначну частку на ринку, проте останні ініціативи Мінагропродуму щодо 20%-ної компенсації вартості техніки вітчизняного виробництва мають виправити ситуацію, й українська техніка поступово займатиме достойні позиції на висококонкурентному ринку сільськогосподарської техніки.

Перспективним напрямом відтворення технічних засобів розглядається розвиток вторинного ринку сільськогосподарської техніки. Упродовж 2012–2016 рр. сільськогосподарські підприємства придбали близько 10% сільськогосподарської техніки, що була в експлуатації. Так, в економічно розвинених країнах (США, Німеччина та ін.) поширена система продажу вживаної техніки на вторинних ринках, на яких продається старих тракторів у середньому втричі більше, ніж нових. Термін служби здебільшого експлуатованих тракторів становить 4–5 років, зернозбиральних комбайнів – 3–4 роки. Таку техніку реалізують через дилерську систему після якісного ремонту й обслуговування, її вартість досягає 30% від початкової [7]. В Україні продаж уживаної техніки розвинений недостатньо і навіть у дослідженні способів відтворювального процесу цій проблемі приділяється мало уваги. Варто зазначити, що це один із перспективних варіантів відтворення технічних засобів для фінансово слабких або малих підприємств. Окреслені напрями відтворювального процесу вимагають значного доопрацювання й пошуку чинників, що визначають можливості їх застосування за допомогою виявлення недоліків і переважних особливостей кожного з варіантів формування та раціонального використання основних виробничих фондів у сільському господарстві.

Упродовж досліджуваного періоду основним джерелом придбання сільськогосподарської техніки господарствами корпоративного сектору аграрної економіки були власні фінансові ресурси, головним чином одержаний прибуток. Як свідчать результати дослідження, незважаючи на збитковість виробничої діяльності, сільськогосподарські підприємства купують основні технічні засоби з перспективою ефективного їх використання, що забезпечить прибутковість виробництва сільськогосподарської продукції.

Встановлено, що найбільшу кількість придбання тракторів і відповідного навісного і причіпного обладнання закупили господарства корпоративного сектору аграрної економіки з рівнем рентабельності 30–60%, з очікуванням збільшення земельного банку сільськогосподарських угідь.

Необхідно привернути увагу до наявної тенденції щодо придбання вантажних автомобілів високорентабельними сільськогосподарськими підприємствами з рівнем прибутковості 45,1–60%, та понад 100%.

Вважаємо, що така ситуація склалася через проблеми логістики, зокрема відсутності злагоженості дій ПАТ «Укрзалізниця» і сільськогосподарських підприємств у доставлянні зерна до портів. У зв'язку з цим господарства корпоративного сектору змушені інвестувати фінансові ресурси в придбання великовагових автомобілів, які використовуються для забезпечення транспортної логістики по доставці зерна до портових терміналів.

Більшість сільськогосподарських підприємств, особливо висококонцентрованих, в очікуванні збільшення площ сільськогосподарських угідь в обробітку після запровадження ринку землі сільськогосподарського призначення поступово модернізують технічну базу, шляхом придбання нових технічних засобів. Незважаючи на певні прояви кризових явищ в економіці країни, сільськогосподарські підприємства орієнтуються на придбання тракторів з потужністю двигунів 60–100 кВт та понад 100 кВт.

Зазначимо, що компанія «АМАКО Україна» у 2016 р. вивела на ринок модель трактора в сегменті 130 к. с. Massey Ferguson 6713. Перші завезені в Україну трактори цієї моделі були продані ще до прибуття в країну, на основі чого було зроблено висновок про підвищений попит на цю модель. Очевидно, що ефективність тракторів потужністю 130 к. с. забезпечується високою потужністю, що дає можливість виконувати більший обсяг робіт.

Оцінюючи динаміку придбання основних видів технічних засобів залежно від площі землекористування, необхідно констатувати, що суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу з площею землекористування понад 50000 тис. га майже сформували технічну базу і нині проводять часткову модернізацію машинно-тракторного парку.

Позитивним слід вважати тренд, відповідно до якого три роки після основними покупцями сучасної техніки були великі агрохолдинги, а на сьогодні в нових тракторах зацікавлені навіть фермери із земельним банком 1–2 тис. га. Господарства із земельним банком 1,5–3 тис. га і до кризи виявляли активність у питаннях впровадження нових технологій для зниження собівартості продукції. На думку експертів, крім бажання забезпечити більш ефективне виробництво, поштовхом для фермерів купувати нову техніку стала економічна криза.

Вважаємо, що важливим чинником технічного переозброєння повинна стати реалізація державної програми «Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва». Згідно з п. 8 Постанови Кабінету Міністрів України від 01.03.2017 р. № 130 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва», у переліку вітчизняної техніки й обладнання для аграрного сектору, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету, зазначаються: найменування та код згідно із ЄДРПОУ заводу-виробника, його філій (відокремлених підрозділів), що мають власний код згідно з ЄДРПОУ, та його дилера; вид і марка техніки й обладнання; довідкова ціна техніки й обладнання. Вважаємо, що низька дієвість програми компенсації вартості сільськогосподарської техніки зумовлена, перш за все, бюрократичними аспектами процесу – оформлення заявки, подача інформації для заповнення форм, відкриття додаткових рахунків у державних банках тощо [8]. Водночас негативно вплинуло й подовження у 2017 р. термінів прийому заявок від виробників сільськогосподарської техніки щодо включення їх продукції до Переліку вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету, до 1 травня. А вже до цього часу аграрні підприємства вже не лише здійснили більшість весняних польових робіт, під які могла б бути закуплена сільгосптехніка в межах державної програми, а й частково вже визначилися з її придбанням на осінньо-польовий період.

Крім того, згідно з бюджетним розписом Міністерства фінансів України, перша виплата компенсацій відбулася лише у IV кварталі (жовтень), тоді як техніка закуповувалася впродовж року. Отже, відтермінування отримання компенсації зменшує привабливість державної програми підтримки.

Але найважливішим чинником, який зумовив невиконання державної програми «Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників» за напрямом «Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва», слід вважати неналежну якість та ефективність вітчизняної техніки порівняно з іноземними аналогами, що демотивує потенційних претендентів брати участь у цій програмі.

Висновки з проведеного дослідження. На наше переконання, механізм програми здешевлення сільгосптехніки вітчизняного виробництва слід удосконалити, щоб підвищити його ефективність. А вже за дев'ять місяців 2017 р. із передбачених державним бюджетом 550 млн грн за програмою було освоєно лише 2,3% – 11,58 млн грн. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, компенсацію на таку суму мали отримати 96 аграрних підприємств за придбані ними 149 од. вітчизняної сільгосптехніки.

Середній аграрний бізнес в Україні не виявляє зацікавленості до участі в програмі часткової компенсації вартості придбаної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва, на реалізацію якої уряд у 2018 р. запланував 945 млн грн. Про це свідчать результати опитування аграріїв Черкаської області, в обробітку яких знаходиться від 500 до 5000 га землі. Таку ситуацію можна пояснити тим, що 2017 р. ціни на техніку зросли саме на той відсоток, який має відшкодувати сільгоспвиробникам держава, тобто на 20%. Крім того, перелік виробників техніки, які беруть участь у програмі, обмежений.

Нині при фінансуванні відтворення складових матеріально-технічної бази більшість сільськогосподарських підприємств розраховують на власні фінансові ресурси, вкладення капітальних інвестицій сільськогосподарськими підприємствами зросли майже в 4,9 рази. За погіршення макроекономічної ситуації в країні доцільно посилити вплив дієвості інструментів державної підтримки та сформувані умови до прибуткового ведення виробничої діяльності.

Бібліографічний список

1. Скоцик В.Є. Організаційно-економічні аспекти відтворення сільськогосподарської техніки в провідних країнах світу. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2016. № 2. С. 178-186.
2. Качан Д.А. Зарубіжна практика матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. *Сталий розвиток економіки*. 2016. № 2(31). С. 68-73.
3. Навроцький Я.Ф. Державна підтримка, як чинник регулювання вітчизняного ринку сільськогосподарської техніки в Україні. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2017. № 3. С. 338-346.
4. Качан Д.А. Особливості формування та використання технічного потенціалу сільськогосподарськими підприємствами. *Економіка та управління АПК: зб. наук. праць*. 2017. № 1(132). С. 110-117.
5. Захарчук О.В., Михайлов М.Г. Оцінка економічної ефективності використання матеріально-технічної бази підприємств. *Економіка АПК*. 2017. № 2. С. 25-32.
6. Захарчук О.В. Матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств України та їх модернізація. *Економіка АПК*. 2016. № 7. С. 72-79.
7. Захарчук О.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств України. *Економіка АПК*. 2014. № 7. С. 92-99.

8. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання, спеціальних вагонів для перевезення зерна, обладнання для виробництва біоетанолу та електроенергії з біомаси, що закуплені у вітчизняних виробників: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 березня 2017 р. № 130. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/130-2017-%D0%BF> (дата звернення: 20.11.2019).

References

1. Skotsyk, V.Ye. (2016), "Organizational and economic aspects of agricultural machinery reproduction in the leading countries of the world", *Visnuk KhNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, no. 2, pp. 178-186.
2. Kachan, D.A. (2016), "Foreign practice of logistical support of agricultural producers", *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 2(31), pp. 68-73.
3. Navrotskyi, Ya.F. (2017), "State support as a factor in regulating the domestic agricultural machinery market in Ukraine", *Visnuk KhNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, no. 3, pp. 338-346.
4. Kachan, D.A. (2017), "Features of formation and use of technical potential by agricultural enterprises", *Ekonomika ta upravlinnia APK: zb. nauk. prats*, no. 1(132), pp. 110-117.
5. Zakharchuk, O.V. and Mykhailov, M.H. (2017), "Estimation of economic efficiency of use of material and technical base of enterprises", *Ekonomika APK*, no. 2, pp. 25-32.
6. Zakharchuk, O.V. (2016), "Logistical support of agricultural enterprises of Ukraine and their modernization", *Ekonomika APK*, no. 7, pp. 72-79.
7. Zakharchuk, O.V. (2014), "Problems of logistics of agricultural enterprises of Ukraine", *Ekonomika APK*, no. 7, pp. 92-99.
8. Kabinet Ministriv Ukrainy (2017), *Pro zatverdzhennia Poriadku vykorystannia koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu biudzheti dlia chastkovoї kompensatsii vartosti silskohospodarskoi tekhniki ta obladnannia, spetsialnykh vahoniv dlia perevezennia zerna, obladnannia dlia vyrobnytstva bioetanolu ta elektroenerhii z biomasy, shcho zakupleni u vitchyznianskykh vyrobnykiv* [On approval of the Procedure of using the funds provided in the state budget for partial compensation of the cost of agricultural machinery and equipment, special wagons for the transportation of grain, equipment for the production of bioethanol and electricity from biomass purchased from domestic producers], Postanova dated 01.03.2017 no. 130, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/130-2017-%D0%BF> (access date November 20, 2019).

Свиноус І.В., Гаврик О.Ю., Хом'як Н.В. ВІДТВОРЕННЯ ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ЯК ОСНОВА МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Мета. Розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо відтворення технічної бази сільськогосподарських підприємств.

Методика дослідження. Для реалізації поставлених у дослідженні завдань використовувалися такі методи та прийоми: монографічний, статистичних групувань – для комплексного вивчення сучасного стану сільськогосподарського виробництва, особливостей формування та ефективності використання елементів матеріально-технічної бази (МТБ) сільськогосподарського виробництва, а також визначення факторів, що впливають на інтенсивність відтворення МТБ; вибірковий – для детального обстеження окремих товаровиробників щодо розрахунку комплексних показників інтенсивності відтворення окремих елементів МТБ; порівняння – для зіставлення економічних явищ у різні часові періоди з метою виявлення причинно-наслідкового зв'язку.

Результати. Встановлено, що кількість тракторів у сільськогосподарських підприємствах у розрахунку на 1000 га ріллі зменшилась на 42%, зернозбиральних комбайнів – 35% у розрахунку на 1000 га зернових. Водночас потужність двигунів тракторів у розрахунку на 1000 га відповідного виду сільськогосподарських угідь знизилася лише на 15%, зернозбиральних комбайнів – на 2%. Отже, при значному зменшенні кількості технічних засобів виявлено зниження показників за потужністю техніки, що дає підстави для висновку про заміну її більш силовими зразками.

Виявлено, що в сільськогосподарських підприємствах відбувався процес оптимізації кількості тракторів залежно від площі землекористування: у господарствах із площею від 500,1–5000 га суттєвих коливань показника кількості тракторів не спостерігалось; у малих суб'єктах агробізнесу в 2016 р. відносно 2015 р. знизилася кількість тракторного парку, що зумовлено стратегічними цілями їхнього розвитку щодо інтенсифікації виробничого процесу.

Наукова новизна. Запропоновано систематизацію факторів, що впливають на процеси відтворення складових МТБ сільськогосподарських підприємств, а саме: природно-кліматичні; техніко-технологічні; організаційно-економічні та політико-правові, показано вектори та ступінь їх впливу на відтворювальну динаміку, що сприятиме досягненню обґрунтованих висновків щодо активізації відтворювальних процесів.

Практична значущість. Запропоновані заходи технічного переозброєння сільськогосподарських підприємств можуть бути використані при складанні перспективного інвестиційного плану суб'єкта господарювання в сфері агробізнесу. Практичні рекомендації щодо комплектації основними видами сільськогосподарської техніки в залежності від площі землекористування можуть бути використані при розробці бізнес-планів виробничо-господарської діяльності господарств корпоративного сектору аграрної економіки.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, матеріально-технічна база, сільськогосподарська техніка, відтворення, державна підтримка.

Svynous I.V., Havryk O.Yu., Khomiak N.V. REPRODUCTION OF THE TECHNICAL DATABASE AS THE BASIS OF MODERNIZATION OF PRODUCTION PRODUCTS AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

Purpose. The aim of the article is the development of theoretical, methodological provisions and practical recommendations for the reproduction of the technical base of agricultural enterprises.

Methodology of research. The following methods and techniques are used to realize the tasks set out in the research: monographs, statistical groups – for a comprehensive study of the current state of agricultural production, features of the formation and efficiency of use of elements of the material and technical base (MTB) of agricultural production, as well as to determine the factors that affect the intensity MTB playback; selective – for a detailed survey of individual producers on the calculation of complex indicators of the intensity of reproduction of individual elements of the MTB; comparison – to compare economic phenomena at different time periods in order to identify cause and effect.

Findings. It is established that the number of tractors in agricultural enterprises per 1000 ha of arable land decreased by 42%, combine harvesters – 35% per 1000 ha of cereals. At the same time, the capacity of the tractor engines per 1,000 hectares of the corresponding type of agricultural land decreased by only 15%, the combine harvesters – by 2%. Therefore, with a significant decrease in the number of technical means revealed a decrease in the performance of the equipment, which gives reason to conclude that it is replaced with more power models.

It was found that the process of optimization of the number of tractors was taking place at the agricultural enterprises depending on the land use area: no significant fluctuations in the number of tractors are observed in farms with an area of 500.1–5000 ha; in small agribusiness entities, the number of tractor fleets decreased in 2016 relative to 2015, due to the strategic goals of their development to intensify the production process.

Originality. The systematization of the factors influencing the processes of reproduction of components of MTB of agricultural enterprises, namely: natural and climatic; technical and technological; organizational and economic, political and legal, vectors and the degree of their influence on reproductive dynamics are shown, which will help to reach reasonable conclusions about the activation of reproductive processes.

Practical value. The proposed measures for the technical re-equipping of agricultural enterprises can be used in the preparation of a prospective investment plan of an agricultural business entity. Practical recommendations on the complete set of basic types of agricultural machinery, depending on the area of land use, can be used in the development of business plans for production and economic activity of enterprises of the corporate sector of the agrarian economy.

Keywords: agricultural enterprise, material and technical base, agricultural machinery, reproduction, state support.

Свиноус И.В., Гаврик А.Ю., Хомяк Н.В. ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Цель. Разработка теоретических, методологических положений и практических рекомендаций по воссозданию технической базы сельскохозяйственных предприятий.

Методика исследования. Для реализации поставленных в исследовании задач использовались такие методы и приемы: монографический, статистических группировок – для комплексного изучения современного состояния сельскохозяйственного производства, особенностей формирования и эффективности использования элементов материально-технической базы (МТБ) сельскохозяйственного производства, а также определение факторов, влияющих на интенсивность воспроизводства МТБ; выборочный – для детального обследования отдельных товаропроизводителей по расчету комплексных показателей интенсивности воспроизводства отдельных элементов МТБ; сравнения – для сопоставления экономических явлений в различные временные периоды с целью выявления причинно-следственной связи.

Результаты. Установлено, что количество тракторов в сельскохозяйственных предприятиях в расчете на 1000 га пашни уменьшилась на 42%, зерноуборочных комбайнов – 35% в расчете на 1000 га зерновых. В то же время мощность двигателей тракторов в расчете на 1000 га соответствующего вида сельскохозяйственных угодий снизилась лишь на 15%, зерноуборочных комбайнов – на 2%. Следовательно, при значительном уменьшении количества технической средств выявлено снижение показателей по мощности техники, что дает основания для вывода о замене ее более силовыми образцами.

Выявлено, что в сельскохозяйственных предприятиях происходил процесс оптимизации количества тракторов в зависимости от площади землепользования: в хозяйствах с площадью от 500,1-5000 га существенных колебаний показателя количества тракторов не наблюдалось; в малых субъектах агробизнеса в 2016 г. относительно 2015 г. снизилось количество тракторного парка, что обусловлено стратегическими целями их развития по интенсификации производственного процесса.

Научная новизна. Предложено систематизацию факторов, влияющих на процессы воспроизводства составляющих МТБ сельскохозяйственных предприятий, а именно: природно-климатические; технико-технологические; организационно-экономические и политико-правовые, показано векторы и степень их влияния на воспроизводственную динамику, что будет способствовать достижению обоснованных выводов по активизации воспроизводственных процессов.

Практическая значимость. Предложенные меры технического перевооружения сельскохозяйственных предприятий могут быть использованы при составлении перспективного инвестиционного плана предприятия в сфере агробизнеса. Практические рекомендации по комплектации основными видами сельскохозяйственной техники в зависимости от площади землепользования могут быть использованы при разработке бизнес-планов производственно-хозяйственной деятельности хозяйств корпоративного сектора аграрной экономики.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, материально-техническая база, сельскохозяйственная техника, воспроизведение, государственная поддержка.

УДК 658.5
JEL Classification: K42

*Ткаченко А.М.,
д-р екон. наук, проф., зав. кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Національний університет «Запорізька політехніка»,
Тютченко С.М.,
викладач кафедри економічної та інформаційної безпеки,
Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ*

ЕТАПОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РИЗИК-ОРІЄНТОВАНИМИ МЕТОДАМИ КРИМІНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

Постановка проблеми. Криміналізація та корупціалізація всіх сфер життєдіяльності руйнує засади ефективного господарювання, погіршує умови ведення бізнесу в країні, насамперед, через незахищеність від корпоративного шахрайства.

За результатами опитувань українських організацій у рамках «Всесвітнього дослідження економічних злочинів та шахрайства-2018: результати опитування українських організацій» [8], проведеного однією з найбільших аудиторських компаній *Pricewaterhouse Coopers (PwC)*, практично половина вітчизняних підприємств протягом останніх років постраждала від економічних злочинів та корпоративного шахрайства. При цьому переважна більшість з них припадає на шахрайство працівників підприємств - осіб, які опосередковано скористались недосконалістю захисних механізмів підприємств чи просто чиясь недбалістю задля здійснення таємних фінансових махінацій. За різними дослідженнями корпоративне шахрайство щорічно завдає збитків підприємствам у сумі від 5 до 15% від річного обороту. Проте реальний відсоток збитків підприємств, що страждають від корпоративного шахрайства, значно вищий з причин, що:

по-перше, далеко не всі випадки корпоративного шахрайства виявляються;

по-друге, досить часто підприємство прагне не оприлюднювати подібної інформації, адже втрати від корпоративного шахрайства майже завжди не лише фінансові, а й репутаційні. Тож компанії вважають за краще не зганьбитися перед клієнтами [2];

по-третє, окрім прямих грошових втрат, шахрайство створює додаткові ризики для бізнесу: кримінальні провадження щодо компанії та топ-менеджерів, які не виявили схему; судові процеси від контрагентів; перевірки контролюючих органів, що завдає значного удару по бізнесу [6].

Однак, на жаль, більшість компаній звертаються до правоохоронних органів лише після виявлення кричущих фактів та суттєвих збитків, вивчення яких першочергово починається з оцінювання рівня економічної безпеки підприємства за ризик-орієнтованими методами кримінального аналізу, щодо етапології якого до тепер не сформовано достатньої думки ані науковців, ані практиків, чим саме і актуалізується необхідність у подальшому її вивченні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над теоретичними аспектами економічної безпеки підприємств працює численна когорта науковців та практиків, оскільки корпоративне шахрайство продовжує залишатися однією з найбільш актуальних проблем розвитку бізнесу. Серед численних напрацювань на особливу увагу заслуговують праці Головки С., Ковбель А., Користіна О., Левченко Н., Мальського О., Некрасова В., Поліщука С., Соломіної Г., Ткаченко А., Шкаровського Д. та ін. Однак, у межах даного дослідження більш важливим аспектом є прагматичний – пов'язаний з визначенням етапології оцінювання рівня економічної безпеки підприємств за ризик-орієнтованими методами кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами активів компаній, здатної набути поширення у практиці правоохоронних органів.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка та обґрунтування етапології оцінювання рівня економічної безпеки підприємств за ризик-орієнтованими методами кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами їх активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність та результативність процесів, що протікають у кожному окремому підприємстві, є квінтесенцією мікроекономічних явищ і процесів, що породжують певні ризики, зокрема, ризики корпоративного шахрайства.

Відповідно до положень кримінального законодавства України, шахрайство є злочином проти власності, об'єктивна сторона якого полягає у заволодінні чужим майном чи правом на майно шляхом обману або зловживання довірою [3]. Законодавець робить акцент на способах заволодіння майном

чи правом на нього, якими є обман та зловживання довірою. Саме за цими ознаками шахрайство розмежовується із іншими злочинами проти власності підприємств, зокрема, з крадіжкою тощо [5, с. 230].

Відповідно до положень Міжнародного стандарту аудиту MCA (ISA) 240, шахрайство – навмисна дія одного або більше осіб серед керівництва, управлінського персоналу, співробітників або третіх осіб, що полягає у використанні обману для одержання неправомірної або незаконної вигоди [7]. Асоціація сертифікованих фахівців з розслідування шахрайства (ACFE) надає таке визначення шахрайства: використання службового становища з метою особистого збагачення шляхом неналежного використання або крадіжки власності або ресурсів організації [1].

В наукових працях іноземних та вітчизняних дослідників визначення поняття «корпоративне шахрайство» досить різняться. Критично ж осмислюючи переважну більшість з них, приходимо до висновку, що дане поняття потребує на поглиблення його змістовної складової за мерологічним підходом, за яким корпоративне шахрайство варто розглядати як кримінологічне явище, що представляє собою протиправну (злочинну) діяльність фродстерів, вчинену шляхом обману або зловживанням довірою керівництва з метою привласнення активів підприємства.

Оскільки чіткого визначення поняття «корпоративне шахрайство» на законодавчому рівні до тепер не закріплено, то до нині дискусійним лишається і трактування поняття «ризик корпоративного шахрайства».

Міжнародні стандарти ризик-менеджменту, зокрема керівництво FATF, визначають ризик шахрайства як функцію ймовірності виникнення негативних подій, тобто як функцію співіснування загрози і вразливості до цієї загрози. Іншими словами за керівництвом FATF, ризикові події настають тоді, коли загроза використовує вразливість і породжує негативні наслідки:

$$R = f[(T), (V)] \times C \tag{1}$$

де R – функція ризику;

T – фактор (змінна), пов'язаний із ідентифікованою загрозою;

V – фактор (змінна), пов'язаний із ідентифікованою вразливістю;

C – фактор, пов'язаний із негативними наслідками, зумовленими співіснуванням загроз і вразливостей [4, с. 27].

Отже, основними критеріями оцінювання рівня економічної безпеки підприємств за ризик-орієнтованими методами кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами їх активів варто визнати ті, що представлені на рис. 1.

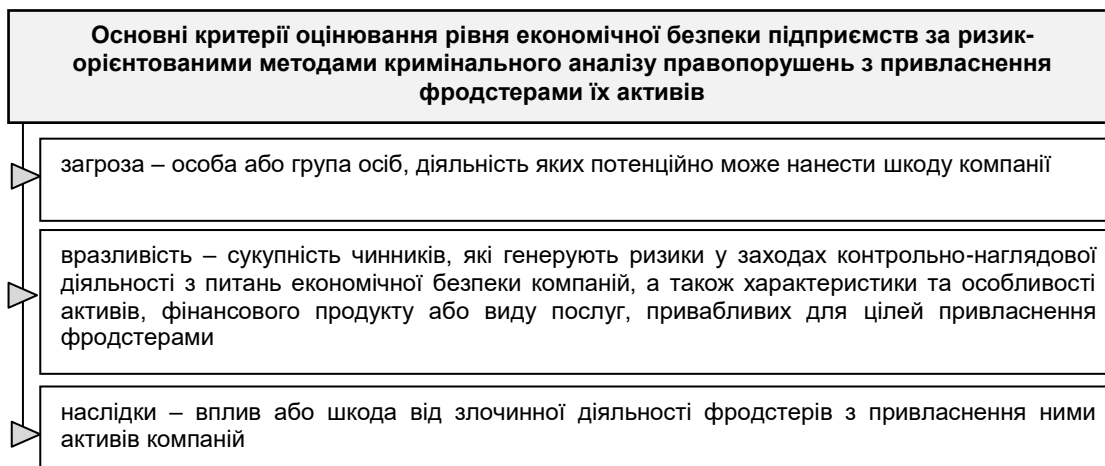


Рис. 1. Основні критерії оцінювання рівня економічної безпеки підприємств за ризик-орієнтованими методами кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами їх активів

Джерело: [4, с. 19]

Для здійснення кримінального аналізу ризиків економічної безпеки підприємств (R), ризикові події мають бути ідентифіковані у взаємозв'язку із загрозами (T) і вразливостями (V). При цьому головні ризикові події мають ідентифікуватись, виходячи із обставин, які співіснують для заохочення працівників підприємств до вчинення операцій із фроду. Вказані обставини, які виникають на перетині загроз і вразливості утворюють основу для оцінки фрод-ризиків та аналізу ймовірності успішного

проведення операцій з повернення у власність підприємств привласнених фродстерами їх активів [4, с. 30].

Звідси, початковим етапом кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами активів компаній за ризик-орієнтованими методами має стати етап ідентифікації ризиків та загроз економічній безпеці підприємства (рис. 2).

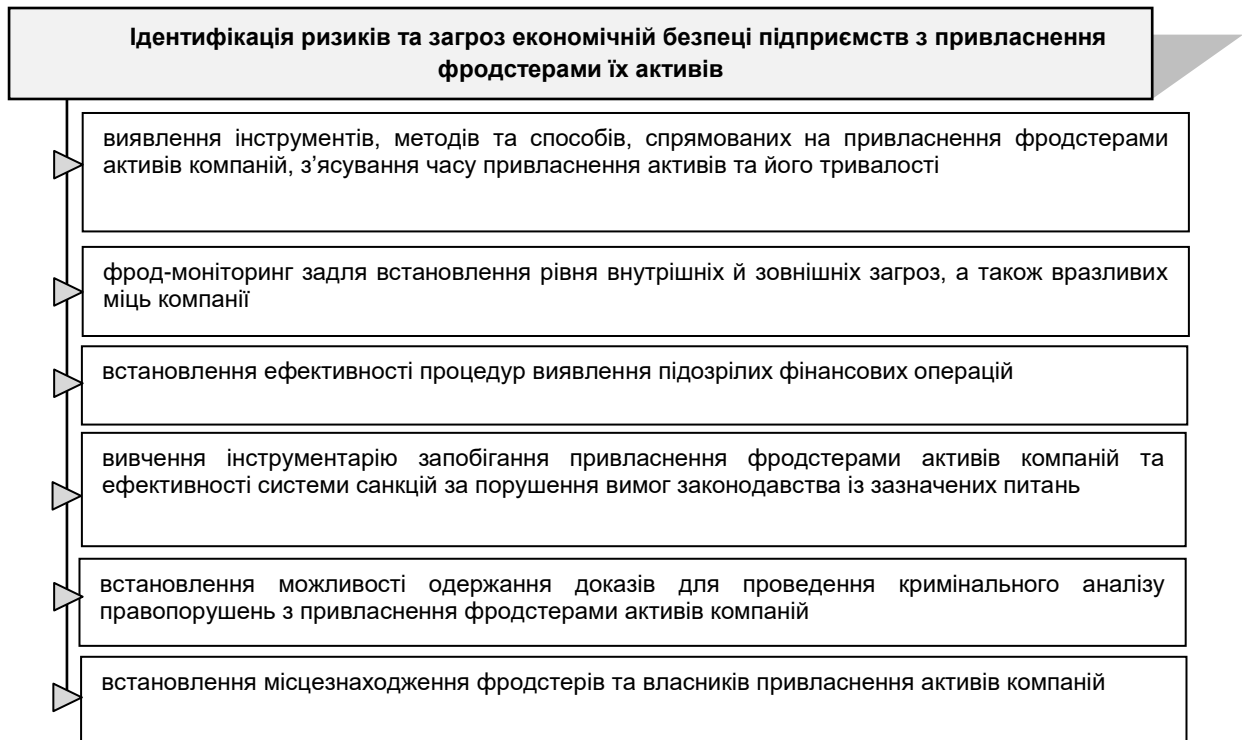


Рис. 2. Ідентифікація ризиків та загроз економічній безпеці підприємств з привласнення фродстерами їх активів

Джерело: авторське бачення

Процес ідентифікації ризиків та загроз економічній безпеці підприємств з привласнення фродстерами їх активів має передбачати використання відповідних інструментів: методу «мозкового штурму»; бенчмаркінгу; аналізу характеру, наслідків впливу ризиків та загроз, аналізу дерева помилок (Fault Tree Analysis – FTA); ранжування та фільтрацію фрод-ризиків тощо.

Відповідно до Директиви 2015/849 ЄС, ідентифікація ризиків та загроз економічній безпеці підприємств має бути направлена на визначення переліку відомих та можливих загроз привласнення фродстерами активів компаній, а також відповідних фрод-схем, що використовуються працівниками для особистого збагачення за рахунок підприємств. Ризики привласнення фродстерами активів компаній досить різноманітні, тож при їх ідентифікації має бути застосовано цілісний ризик-орієнтований підхід. Хоча процес ідентифікації ризиків здебільшого покладається на відомі загрози, все ж необхідним є врахування і нових чи інноваційних загроз, щодо яких існує брак консолідованого захисту.

А отже, даний етап кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами активів підприємств варто визнати запорукою розробки, впровадження й подальшого поширення цілісного комплексу заходів аналітичного та оперативно-розшукового характеру, який сприятиме переходу від традиційної протидії і боротьби з наслідками (симптомами) протиправних діянь до стратегії проактивного запобігання й системної нейтралізації факторів (причин) особистого збагачення працівників за рахунок підприємств [4, с. 9].

Оскільки наступним критерієм оцінювання економічної безпеки підприємства за ризик-орієнтованими методами є вразливість, то другим етапом кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами активів компаній має стати оцінювання очікуваної вразливості впливу ідентифікованих ризиків та загроз на економічну безпеку підприємств, за якого необхідно сконцентруватись на аспектах аналітичного дослідження, що представлені на рис. 3.

Оцінювання очікуваної вразливості економічної безпеки підприємств під впливом ідентифікованих ризиків та загроз має базуватись на комбінованій оцінці намірів та можливостей злочинців привласнити активи компаній, а отже, його варто здійснювати за показниками, узагальненими в табл. 1.

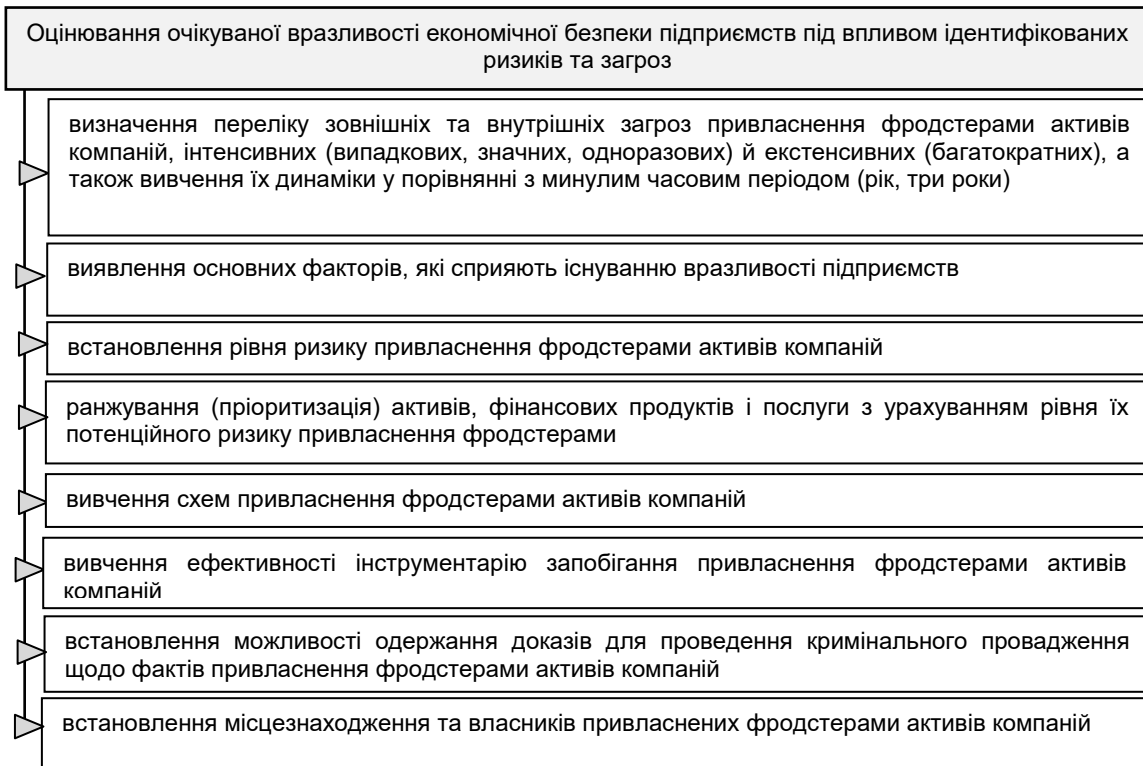


Рис. 3. Оцінювання очікуваної вразливості економічної безпеки підприємств під впливом ідентифікованих ризиків та загроз з привласнення фродстерами їх активів
 Джерело: авторське бачення

Таблиця 1
Система показників оцінювання ризику привласнених фродстерами активів компаній

Показники	Методика розрахунку
Загальний рівень ризику привласнення фродстерами активів компаній	$ZP_{BK} = PH_{BK} \times PB_{PI}$, де PH_{BK} – рівень наслідків реалізації ризикової події; PB_{PI} – рівень ймовірності настання ризикової події.
Чистий рівень ризику привласнення фродстерами активів компаній	$CP_{BK} = ZP_{BK} \times EI_{UP}$, де ZP_{BK} – загальний рівень ризику привласнення фродстерами активів компаній; EI_{UP} – ефективність інструментарію упередження ризиків привласнення фродстерами активів компаній.
Коефіцієнт ефективності інструментарію упередження ризиків привласнення фродстерами активів компаній	$k_{EIUP} = UH_{BK} / BU_{BK}$, де UH_{BK} – упереджені наслідки реалізації ризикової події; BU_{BK} – витрати по упередженню наслідків реалізації ризикової події.

Джерело: [4, с. 106]

При цьому для оцінювання рівня як загального, так і чистого ризику привласнення фродстерами активів компаній доцільно скористатись шкалою експертного оцінювання, поданою в табл. 2.

Таблиця 2
Шкала експертного оцінювання рівня загального та чистого ризику привласнення фродстерами активів компаній

Категорії інструментарію	Кількість балів
Низький (ризик скоріш за все не буде мати місце, а у випадку настання буде мати низькі наслідки)	1–3
Середній (ризик можливо буде мати місце та середні наслідки)	4–6
Високий (ризик буде мати місце та високі наслідки)	7–9

Джерело: [4, с. 106]

Останнім з числа пріоритетних критеріїв оцінювання економічної безпеки підприємства за ризик-орієнтованими методами є наслідки впливу ідентифікованих ризиків та загроз. А, отже, наступним етапом кримінального аналізу привласнення фродстерами активів компанії має стати саме оцінювання зазначених наслідків, за якого доцільно зосередитись на дослідженні таких аспектів, як представлено на рис. 4.

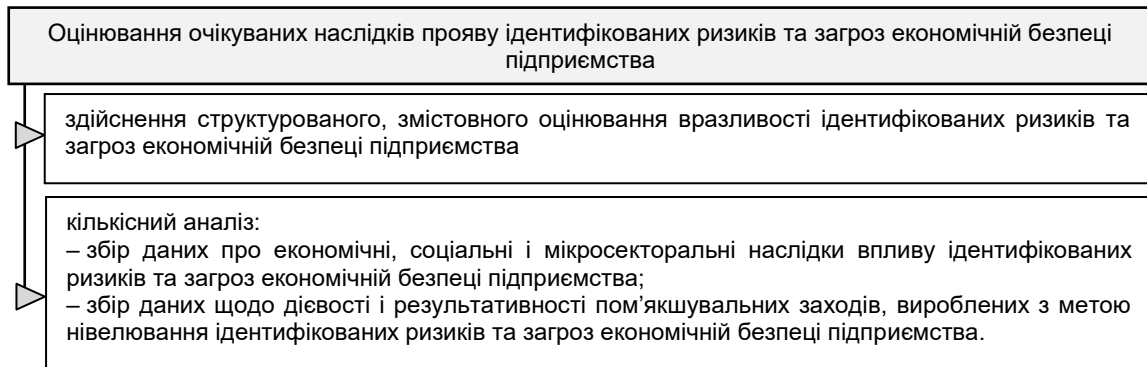


Рис. 4. Оцінювання очікуваних наслідків прояву ідентифікованих ризиків та загроз з привласнення фродстерами активів підприємства

Джерело: авторське бачення

Однак, варто наголосити, що повноцінність та реалістичність результатів оцінювання наслідків впливу ідентифікованих ризиків та загроз з привласнення фродстерами активів підприємства можливі лише за умов їх деталізації у розрізі зовнішніх ризиків та внутрішніх ризиків, а також у розрізі екстенсивних ризиків – які часто виникають, є локалізованими та мають менш важкі наслідки – а також інтенсивні (рідкісні, або ж інноваційні) ризики, обумовлені бурхливим розвитком інформаційних технологій. Тож варто пам'ятати, що частота збору даних і формування адміністративної звітності при формуванні інформаційного забезпечення проведення кримінального аналізу економічної безпеки підприємства, має бути предметом розумного компромісу між усіма учасниками системи економічної безпеки підприємства задля уникнення надмірної складності та недоцільно вузької періодичності звітності при формуванні емпіричної бази для кількісного аналізу явищ і процесів, пов'язаних із оцінкою загроз, вразливостей та наслідків впливу ідентифікованих ризиків з привласнення фродстерами активів підприємств [4, с. 98].

Аналіз наслідків впливу ідентифікованих ризиків з привласнення фродстерами активів підприємств насамперед полягає у визначенні серйозності шкоди або потенційних втрат, що можуть мати чи мають місце у випадку практичної реалізації можливого ризику. Для спрощення компаративного аналізу вразливості економічної безпеки підприємств та глибини наслідків впливу ідентифікованих ризиків з привласнення фродстерами активів підприємств варто скористатись єдиною шкалою експертного оцінювання, поданою в табл. 2.

Отримані результати кримінального аналізу оцінювання рівня економічної безпеки підприємств за ризик-орієнтованими методами мають узагальнюватись відповідним документальним оформленням, необхідним для інформованості всіх учасників процесу з організації економічної безпеки підприємств, а також забезпечення повернення їх активів, привласнених фродстерами.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок викладеному вище, вважаємо за необхідне акцентувати, що результати проведеного дослідження не охоплюють всіх проблемних аспектів оцінювання рівня економічної безпеки підприємств за ризик-орієнтованими методами кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами їх активів, однак дає підстави для подальших наукових досліджень з пошуку заходів протидії й боротьби з наслідками (симптомами) протиправних діянь працівників компаній, а також розробки стратегії проактивного запобігання і системної нейтралізації факторів (причин) неправомірного особистого збагачення їх працівників та повернення, привласнених ними активів.

Бібліографічний список

1. Борьба с корпоративным мошенничеством. URL: <https://www.deloitte.com/assets/Dcom-Russia/Local%20Assets/Documents/roundtable.pdf> (дата звернення: 20.11.2019).
2. Головка С. Основні кроки до зниження ризиків корпоративного шахрайства. *Закон&Бізнес*. URL: <https://zib.com.ua/pda> (дата звернення: 12.10.2019).
3. Кримінальний кодекс України від 5 квітня 2001 року. *Відомості Верховної Ради України*. 29.06.2001 р. № 25. Ст. 131.

4. Методика національної оцінки ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму в Україні. URL: www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/Methodology (дата звернення: 05.11.2019).
5. Чергишов Г.М. До питання про визначення фінансового шахрайства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право*. 2014. Випуск 26. С. 230-234.
6. Шкаровський Д. Боротьба з корпоративним шахрайством: тренд чи необхідність? *Юридична газета online*. 2019. № 11(665). URL: <http://jur-gazeta.com/dumka-eksperta/borotba-z-korporativnim-shahraystvom-trend-chi-neobhidnist.html> (дата звернення: 10.11.2019).
7. International Standard on Auditing 240: The Auditor's Responsibilities Relating to Fraud in an Audit of Financial Statements. URL: <http://www.ifac.org/sites/default/files/downloads/a012-2010-iaasb-handbook-isa-240.pdf> (дата звернення: 23.10.2019).
8. Pricewater house Coopers Україна. Всемирный обзор экономических преступлений. 2018. URL: http://www.pwc.com/en_UA/ua/services/forensic/assets/gecs_2018_report_ukraine_rus.pdf (дата звернення: 15.10.2019).

References

1. *Borba s korporativnym moshennichestvom* [Fighting Corporate Fraud], available at: <https://www.deloitte.com/assets/Dcom-Russia/Local%20Assets/Documents/roundtable.pdf> (access date November 20, 2019).
2. Holovko, S. "Key steps to reduce corporate fraud risks", *Zakon&Biznes*, available at: <https://zib.com.ua/pda> (access date October 12, 2019).
3. "The Criminal Code of Ukraine dated 05.04.2001", *Vidomisti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 29.06.2001, no. 25, Art. 131.
4. *Metodyka natsionalnoi otsinky ryzykiv vidmyvannia koshtiv ta finansuvannia teroryzmu v Ukraini* [Methodic of national assessment of money laundering and terrorist financing risks in Ukraine], available at: www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/Methodology (access date November 05, 2019).
5. Cherhyshov, H.M. (2014), "On the issue of defining financial fraud", *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seria: Pravo*, Issue 26, pp. 230-234.
6. Shkarovskyi, D. (2019), "Corporate Fraud Fighting: Trend or Need?", *Yurydychna hazeta online*, no. 11(665), available at: <http://jur-gazeta.com/dumka-eksperta/borotba-z-korporativnim-shahraystvom-trend-chi-neobhidnist.html> (access date November 10, 2019).
7. International Standard on Auditing 240: The Auditor's Responsibilities Relating to Fraud in an Audit of Financial Statements, available at: <http://www.ifac.org/sites/default/files/downloads/a012-2010-iaasb-handbook-isa-240.pdf> (access date October 23, 2019).
8. Pricewater house Coopers Ukraine (2018), *Vsemirnyy obzor ekonomicheskikh prestupleniy* [World Economic Crime Survey], available at: http://www.pwc.com/en_UA/ua/services/forensic/assets/gecs_2018_report_ukraine_rus.pdf (access date October 15, 2019).

Ткаченко А.М., Тютченко С.М. ЕТАПОЛОГІЯ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА РИЗИК-ОРІЄНОВАНИМИ МЕТОДАМИ КРИМІНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

Мета. Розробка та обґрунтування етапології оцінювання рівня економічної безпеки підприємств за ризик-орієнтованими методами кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами їх активів.

Методика дослідження. Під час проведення дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи економічних досліджень, зокрема: системний підхід – при вивченні етапології оцінювання рівня економічної безпеки підприємств за ризик-орієнтованими методами кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами їх активів; індукції та дедукції – для виявлення проблемних питань кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами активів компаній; логічний метод став фундаментальною основою при визначенні послідовності кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами активів компаній за ризик-орієнтованими методами; графічний – для наочного представлення етапології кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами активів компаній за ризик-орієнтованими методами.

Результати. Обґрунтовано етапологію оцінювання рівня економічної безпеки підприємств за ризик-орієнтованими методами кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами активів компаній.

Наукова новизна. Поглиблено теоретичні аспекти з оцінювання рівня економічної безпеки підприємств за ризик-орієнтованими методами кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами активів компаній, заснованими на методиці FATF з оцінки ризиків по відмиванню коштів.

Практична значущість. Представлені теоретичні напрацювання мають особливе практичне значення, оскільки від етапології здійснення кримінального аналізу правопорушень з привласнення фродстерами активів компаній за ризик-орієнтованими методами залежатиме його результативність та своєчасність вжиття заходів щодо упередження виникнення загроз, зниження рівня вразливості підприємств та пом'якшення наслідків, зумовлених привласненням фродстерами активів компаній.

Ключові слова: загроза, вразливість, ризик, наслідки ризиків та загроз, економічна безпека підприємства, ризик-орієнтовані методи, кримінальний аналіз.

Tkachenko A.M., Tiutchenko S.M. THE ETHAPOLOGY OF ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY LEVEL BY RISK-ORIENTED METHODS OF CRIMINAL ANALYSIS

Purpose. The aim of the article is development and substantiation of the ethology of assessing the level of economic security of enterprises by risk-oriented methods of criminal analysis of offenses for the assignment of fraudsters their assets.

Methodology of research. General scientific and special methods of economic research are used in this research, in particular: a systematic approach – in studying the ethology of assessing the level of economic security of enterprises by risk-oriented methods of criminal analysis of offenses for the appropriation of fraudsters their assets; inductions and deductions – to identify the problematic issues of criminal analysis of offenses against the assignment of the fraudster assets of the companies; the logical method has become a fundamental basis in determining the sequence of criminal analysis of offenses against the assignment of the financial assets of the companies by the risk-oriented methods; graphic – for a visual presentation of the ethology of criminal analysis of offenses against the assignment of fraudster assets of companies by risk-oriented methods.

Findings. The ethology of assessing the level of economic security of enterprises based on risk-oriented methods of criminal analysis of offenses for the assignment of fraudster assets of companies is substantiated.

Originality. Theoretical aspects of assessing the level of economic security of enterprises by risk-oriented methods of criminal analysis of offenses for the assignment of fraudster assets by companies based on the FATF methodology for assessing money laundering risks.

Practical value. The presented theoretical findings are of particular practical importance, since the criminal law analysis of offenses against the assignment of fraudsters by the assets of companies by risk-oriented methods will depend on its effectiveness and timeliness of measures to prevent the emergence of threats, reduce the level of vulnerability of enterprises and mitigate the consequences caused by the appropriation companies of fraudster.

Keywords: threat, vulnerability, risk, consequences of risks and threats, economic security of the enterprise, risk-oriented methods, criminal analysis.

Ткаченко А.М., Тютченко С.Н. ЭТАПОЛОГИЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫМ МЕТОДАМ УГОЛОВНОГО АНАЛИЗА

Цель. Разработка и обоснование этапологии оценивания уровня экономической безопасности предприятий по риск-ориентированным методам уголовного анализа правонарушений по присвоению фродстерами их активов.

Методика исследования. При проведении исследования использованы общенаучные и специальные методы экономических исследований, в частности: системный подход – при изучении этапологии оценивания уровня экономической безопасности предприятий по риск-ориентированным методам уголовного анализа правонарушений по присвоению фродстерами их активов; индукции и дедукции – для выявления проблемных вопросов уголовного анализа правонарушений по присвоению фродстерами активов компаний; логический метод стал фундаментальной основой при определении последовательности уголовного анализа правонарушений по присвоению фродстерами активов компаний по риск-ориентированным методам; графический – для наглядного представления этапологии уголовного анализа правонарушений по присвоению фродстерами активов компаний по риск-ориентированным методам.

Результаты. Обосновано этапологию оценивания уровня экономической безопасности предприятий по риск-ориентированным методам уголовного анализа правонарушений по присвоению фродстерами активов компаний.

Научная новизна. Детализированы теоретические аспекты оценки уровня экономической безопасности предприятий по риск-ориентированным методам уголовного анализа правонарушений по присвоению фродстерами активов компаний, основанные на методике FATF по оценке рисков по отмыванию денежных средств.

Практическая значимость. Предложенные теоретические наработки имеют особое практическое значение, поскольку от этапологии проведения уголовного анализа правонарушений по присвоению фродстерами активов компаний по риск-ориентированным методам зависит его результативность и своевременность принятия мер по предупреждению возникновения угроз, снижение уровня уязвимости предприятий и смягчение последствий, обусловленных присвоением фродстерами активов компаний.

Ключевые слова: угроза, уязвимость, риск, последствия рисков и угроз, экономическая безопасность предприятия, риск-ориентированные методы, уголовный анализ.

УДК 004.738.5:005

JEL Classification: M21, G14

Струтинська І.В.,
канд. екон. наук, доц. кафедри комп'ютерних наук,
Тернопільський національний технічний
університет імені Івана Пулюя

МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС У РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Цифровізація реального сектору економіки є головною складовою частиною цифрової економіки та визначальним чинником зростання економіки в цілому, зокрема і самої цифрової індустрії, як виробника технологій. Цифрові технології в багатьох секторах є основою продуктивних та виробничих стратегій. Їх перетворювальна сила змінює традиційні моделі бізнесу, виробничі ланцюги та процеси, зумовлює появу нових продуктів та послуг, платформ та інновацій.

З метою масштабного здійснення цифрових трансформацій українським підприємствам, малому та середньому бізнесу, промисловості важливо створити умови та відповідні стимули – від інформаційно-маркетингових до фіскальних. Через створення відповідних умов та стимулів, які будуть заохочувати бізнес до цифровізації, буде досягнуто конкретних результатів по модернізації економіки, її оздоровленні та конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку діджитал-економіки висвітлені в працях таких зарубіжних дослідників, як В. Айзексон, Б. Ларралде, А. Тоффлер, Х. Тоффлер, Р. Хаген, А. Швієнбахер, Т. Шольц. До обґрунтування понятійного апарату діджитал-економіки долучилися також вітчизняні фахівці, зокрема Ю. М. Бажал, К. Ю. Кононова, Н. М. Краус. Проте, визначенню місця і ролі малого та середнього бізнесу у реалізації концепції розвитку цифрової економіки України приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та аналіз місця і ролі малого та середнього бізнесу у реалізації концепції розвитку цифрової економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства малого та середнього бізнесу (МСБ), частка яких в розвинутих ринкових економіках перевищує 95%, забезпечують більше половини ВВП, дві третини загальної кількості робочих місць, чверть експорту та таку ж частку прямих іноземних інвестицій [1].

В Україні ситуація дещо різниться. Так, щодо кількості суб'єктів підприємницької діяльності (МСБ) відсоток схожий (табл. 1) [2], проте щодо забезпечення ВВП, то показник значно нижчий (табл. 2).

Таблиця 1

Кількість суб'єктів підприємницької діяльності в Україні у 2010-2017 рр.

Види суб'єктів підприємництва	Кількість суб'єктів підприємництва (2010-2017 рр.)							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Суб'єкти великого підприємництва, одиниць	586	659	698	659	497	423	383	399
<i>великі підприємства усього, одиниць</i>	586	659	698	659	497	423	383	399
відсотків до загальної кількості суб'єктів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>фізичні особи підприємці</i>	Відповідно до Господарського кодексу України (в редакції від 22.03.2012) фізичні особи-підприємці не можуть бути суб'єктами великого підприємництва							
Суб'єкти середнього підприємництва, одиниць	21338	21059	20550	19210	16618	15510	15113	15254
<i>середні підприємства усього, одиниць</i>	20983	20753	20189	18859	15906	15203	14832	14937
відсотків до загальної кількості суб'єктів	98,3	98,5	98,2	98,2	95,7	98,0	98,1	97,9
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	5	5	4	4	4	4	4	4

продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>фізичні особи підприємці</i>								
усього, одиниць	355	306	361	351	712	307	281	317
відсотків до загальної кількості суб'єктів	1,7	1,5	1,8	1,8	4,3	2,0	1,9	2,1
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	0	0	0	0	0	1	0	0
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікро підприємництва), одиниць	2162004	1679902	1578879	1702201	1915046	1958385	1850034	1789406
<i>малі підприємства</i> усього, одиниць	357241	354283	344048	373809	324598	327814	291154	322920
відсотків до загальної кількості суб'єктів	16,5	21,1	21,8	22,0	16,9	16,7	15,7	18,0
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	78	77	76	82	76	77	68	76
<i>фізичні особи підприємці</i>								
усього, одиниць	1804763	1325619	1234831	1328392	1590448	1630571	1558880	1466486
відсотків до загальної кількості суб'єктів	83,5	78,9	78,2	78,0	83,1	83,3	84,3	82,0
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	394	290	271	292	370	381	365	345
Суб'єкти мікро підприємництва, одиниць	2093688	1608819	1510776	1637180	1859887	1910830	1800736	1737082
Мікропідприємства, усього одиниць	300445	295815	286461	318477	278922	284241	247695	278102
відсотків до загальної кількості суб'єктів	14,3	18,4	19,0	19,5	15,0	14,9	13,8	16,0
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	66	65	63	70	65	66	58	65
<i>фізичні особи підприємці</i> усього, одиниць	1793243	1313004	1224315	1318703	1580965	1626589	1553041	1458980
відсотків до загальної кількості суб'єктів	85,7	81,6	81,0	80,5	85,0	85,1	86,2	84,0
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	391	287	269	290	368	380	364	343

Джерело: структуровано автором на основі [2]

Проведений аналіз показав, що загальна кількість суб'єктів господарювання скоротилася, це стосується усіх без винятку; так, кількість суб'єктів великого бізнесу скоротилася на 24%, а МСБ – на 17,3%.

Таблиця 2

Значення малого та середнього бізнесу (ВВП, %) в країнах з різним економічним розвитком

Країна	Країни ЄС, %	США, %	Японія, %	Польща, %	Узбекистан, %	Україна, %
Внесок МСБ у ВВП, %	від 50 до 67	від 50 до 52	від 52 до 55	більше 60	близько 29,1	від 9 до 15
Частка МСП у загальній кількості зайнятих, %	більше 50	54	80	56	34	до 10

Джерело: структуровано автором на основі [3-6]

У 2017 році 81,2% суб'єктів підприємництва становили фізичні особи-підприємці, 18,7% суб'єктів підприємництва становили підприємства малого та середнього розміру. Сумарно це 98,9% від загального обсягу суб'єктів підприємництва в Україні [2]. В МСБ зайнято 80% населення, однак його частка у ВВП становить лише 15%.

В Україні частка малих підприємств у ВВП не досягає й 15% (статистики щодо середніх підприємств не існує, оскільки до цього часу їх не виділено як окрему категорію).

Лише 9% малих та 22% середніх підприємств експортують свою продукцію (і 46% великих підприємств). Це дуже малий показник, зважаючи на відкритість економіки України, у якій експорт складає 52% ВВП.

В середньому МСБ експортує 6% загального обсягу продажів. Найбільшими перешкодами для розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємці визнали митні процедури при перетині кордону [7].

Сьогодні «високотехнологічні» МСБ (розробники технологій або користувачі провідних технологій) становлять менше 15% від загальної кількості населення МСБ [7].

Для того, щоб досягти успіху в сьогодиншньому бізнес-середовищі, підприємствам необхідно охопити трансформаційні технології та швидко впроваджувати інновації.

Так звана, третя хвиля глобалізації, яку називають інклюзивною, сприяє тому, що завдяки розвитку цифрової економіки, МСБ отримав недоступну раніше можливість стати глобальним. За прогнозами вчених [6], збільшення ВВП при збільшенні інвестування в інфраструктуру ІКТ на 1 дол. США (2020 р., 2025 р. – прогноз) виглядатиме наступним чином (рис. 1). І вплив МСБ на світову економіку стає все більш відчутним.

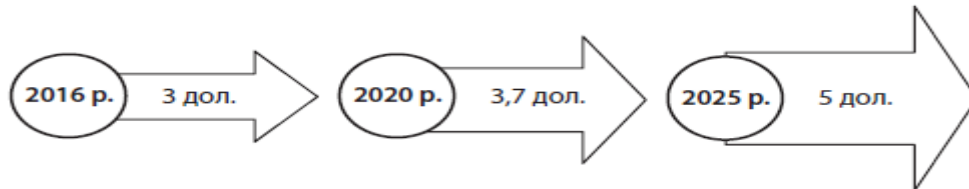


Рис. 1. Збільшення ВВП при збільшенні інвестування в інфраструктуру ІКТ на 1 дол. США (2020 р., 2025 р. – прогноз)

Джерело: складено на основі [8]

Якщо першу хвилю глобалізації у ХІХ та на початку ХХ століття контролювали правителі великих держав, а другу хвилю – транснаціональні корпорації, то, за словами науковців, третя хвиля відбуватиметься завдяки малим компаніям.

З огляду на це, засновник компанії Alibaba Джек Ма сформулював на форумі у Давосі цілу концепцію – «30-30-30»: протягом наступних 30 років світ змінюватимуть ті, кому сьогодні 30, та компанії, в яких працює 30 співробітників [7]. Цей тренд відкриває нові можливості для розвитку українського малого та середнього бізнесу. Наші малі компанії можуть інтегруватись до міжнародних мереж доданої вартості, що деякі з них уже успішно роблять. Це призведе до зростання експорту з України та рівномірного розподілу доданої вартості всередині країни. Тому вітчизняному МСБ дуже важливо не пропустити слушний момент для «виходу у світ», який не лише суттєво підвищить рівень їхнього бізнесу, а й допоможе прискорити економічний розвиток усєї країни.

Цифрові технології в Україні повинні бути доступними як з точки зору організаційно-технічного доступу до відповідних цифрових інфраструктур, так і з фінансово-економічної точки зору, тобто через створення умов та стимулів, які будуть заохочувати бізнес до цифровізації. Результатом такої діяльності стане модернізація економіки, її оздоровлення та конкурентоспроможність.

Основними цілями цифрового розвитку є:

- прискорення економічного зростання та залучення інвестицій;
- трансформація секторів економіки в конкурентоспроможні та ефективні;
- технологічна та цифрова модернізація промисловості та створення високотехнологічних виробництв;
- доступність для громадян переваг та можливостей цифрового світу;
- реалізація людського ресурсу, розвиток цифрових індустрій та цифрового підприємництва.

Сектори економіки, що використовують цифрові технології, зростають швидше, дешевше та якісніше. Головною метою «Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки» є реалізація прискореного сценарію цифрового розвитку, як найбільш релевантного для України з точки зору викликів, потреб та можливостей [6; 9].

Прискорений сценарій цифрового розвитку передбачає:

1. Усунення законодавчих, інституційних, фінансових та інших перешкод, які заважають розвитку цифрової економіки.
2. Впровадження стимулів та мотивацій для заохочення бізнесу та індустрій економіки в цілому до цифровізації.
3. Створення попиту та формування потреб серед громадян до цифровізації, насамперед через впровадження державою масштабних проектів цифрових трансформацій, зокрема на базі сучасних моделей державно-приватного партнерства.
4. Створення та розвиток цифрових інфраструктур як основи використання переваг цифрового світу у повсякденному житті та платформи для досягнення ефективності економіки взагалі.
5. Розвиток та поглиблення цифрових компетенцій громадян для забезпечення їх готовності до використання цифрових можливостей, а також подолання супутніх ризиків.
6. Розвиток цифрового підприємництва, створення відповідних (у тому числі аналогових) інфраструктур для підтримки та розвитку інноваційної діяльності, впровадження механізмів фондування, стимулювання та підтримки.

Мета впровадження стимулів та мотивацій проста: заохотити бізнес та громадян споживати та використовувати інформаційно-комунікаційні та цифрові технології, тобто зробити так, щоб технології

в Україні були доступні, цифрові інфраструктури викликали бажання та мотивацію до них підключатися та ними користуватися, а бажання модернізувати, оптимізувати, масштабувати, прискорити та розвинути власний бізнес та життєдіяльність змогли реалізуватися та стати основою цифрової економіки.

З огляду на вказані закономірності, існують наступні виклики та можливості для малого та середнього бізнесу в еру цифрової економіки.

Основні виклики для МСБ:

1. Повільне впровадження цифрових технологій. Існує проблема із розумінням, а саме низькою цифровою грамотністю власників бізнесу. З огляду на це, МСБ повільно переходить на використання цифрових інструментів.

2. Відсутність інновацій. Підприємства потребують інновації, щоб вижити. Для того, щоб інновації відбувалися, необхідно об'єднати багато елементів які виходять за межі просто фінансових засобів. Необхідні відповідні навички, правильні інструменти та доступ до потрібних даних. Саме за рахунок грамотного управління даними відбуватиметься стимулювання інновацій та конкурентна диференціація.

3. Низька достовірність даних. Даних на сьогодні є велика кількість, проте, мала кількість спеціалістів, яка уміє вірно їх зібрати, опрацювати та використати для подальшого управління власною діяльністю. На сьогодні є достатня кількість цифрових технологій та інструментів, використання яких допоможе у ефективній роботі з даними.

Сьогодні Big Data перейшла від модного слова до ділової необхідності. Дані є основою (базисом) для цифрових перетворень. Саме тому, однією з головних цілей цифрової трансформації є набуття більшої кількості даних у процесі прийняття рішень. Саме дані (банк даних) слугують основою для розуміння «здоров'я» бізнесу. Саме тому бізнесу необхідно використовувати необхідні інструменти та розкрити ефективні методи, щоб перетворити свої дані на інформацію, яку вони можуть зрозуміти і використовувати [5].

Ключові можливості для МСБ:

1. Глобалізація. Однією з основних сил, що сприяють економічній глобалізації, є технології. Через глобалізацію компанії більше не обмежуються кордонами своєї країни, дешевшає передача інформації, з'явилася здатність швидко реагувати на ринкові зміни.

2. Нові сегменти клієнтів. Ще в 2015 році, за проведеними дослідженнями Safe Survey, було повідомлено, що найбільш гострою проблемою для МСБ є пошук нових клієнтів (сегментів клієнтів).

Сучасні цифрові інструменти дозволяють вірно визначити аудиторію споживачів, розуміти історію їх поведінки, спрогнозувати їх бажання та автоматизувати збір відповідних даних у реальному часі і на постійній основі. Це допоможе індивідуалізувати роботу з кожним клієнтом, і ефективно спрацьовувати у найшвидші терміни.

3. Використання хмарних рішень (технологій, сервісів). Хмарні технології відіграють важливу роль у просуванні бізнесу, і на сьогодні є доступними для МСБ. Уже сьогодні необхідно відійти від ручної роботи та поліпшити автоматизацію. Але потрібно розуміти і те, що перехід від застарілих систем до більш ефективних інструментів не завжди простий. Компаніям необхідно знайти інструменти, які відповідають їхнім бізнес-потреbam, забезпечити раціональну міграцію даних, а для цього необхідно навчати власний персонал. Перехід до хмарних рішень означає: зниження операційних витрат; доступ до даних у будь-який час; автоматизація бізнес-процесів.

61% європейських підприємств переживають цифрове перетворення [8].

Вітчизняний бізнес повинен бути готовий до цифрових трансформацій для того, щоб бути ефективним та конкурентоспроможним. Коли бізнес планує перейти до цифрової трансформації, то необхідно врахувати, що це відбувається в такі етапи:

1 етап. Оцінити цифрову зрілість бізнесу. Оцінка цифрової зрілості – це перший крок до цифрової трансформації. Необхідно знати, де ви знаходитесь, щоб визначити дорожню карту для цифрової трансформованої компанії. Оцінка цифрової зрілості допоможе визначити ключові області, де можна покращити, розкрити проблеми та допомогти визначити пріоритетність дій.

Оцінка цифрової зрілості складається з чотирьох категорій:

– управління та лідерство. Наскільки підготовлене управління (керівництво) для цифрової трансформації?

– люди і культура. Чи готові співробітники до змін? Чи мають вони правильне ставлення до цифрових змін? Чи мають вони потрібний набір навичок?

– технології та інновації. Які цифрові технології ви використовуєте сьогодні? Чи достатньо інтелектуальні ці технології?

– потужність і можливості. Які ваші сучасні технологічні можливості? Як зберігаєте інформацію та дані? Чи автоматизовані ключові процеси?

Етап 2. Оцінити та підготувати свою команду співробітників. Вам необхідно підготувати своїх співробітників до операційних і культурних змін. Необхідно пам'ятати, що люди не люблять змін. Цифрове перетворення може розширити можливості співробітників працювати краще, швидше і раціональніше. Для того, щоб ефективно навчати своїх працівників та уникнути опору змінам,

керівництву необхідно мати бачення цифрового розвитку. Розуміти які саме цифрові інструменти хочете запровадити та розуміти як вони функціонують і до яких результатів приведуть.

Цифрове перетворення починається у верхній частині компанії. Саме керівництво повинно сформувати чітку стратегію по досягненню цифрового розвитку та при цьому вибудувати цифрову культуру в організації таким чином, щоб усі дії були спрямовані на задоволення потреб клієнта (клієнтоцентричність). Чітко сформоване цифрове бачення є основою для успішної цифрової трансформації. Це складний процес, але саме ці дії необхідні для виживання та конкурентоспроможності в сучасній економіці.

Етап 3. Раціонально керувати своїми даними. Цифрова трансформація за своєю природою забезпечується даними.

Лише після опрацювання перших трьох етапів варто перейти до виконання етапу 4 – побудови власної дорожньої карти цифрової трансформації бізнесу.

Основне завдання побудови дорожньої карти цифрової трансформації – це забезпечення бізнесу сучасними цифровими технологіями, які допоможуть швидко адаптувати бізнес-процеси та стратегії до мінливих умов економіки.

Етап 5. Необхідно використовувати перевірені інструменти, які уже зараз добре себе зарекомендували і які фінансово доступні. Незалежно від розміру бізнесу, необхідно розробити стратегію цифрової трансформації та обрати необхідні технології, які відповідатимуть бізнес-цілям організації.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в даному дослідженні було проаналізовано місце і роль малого та середнього бізнесу у реалізації концепції розвитку цифрової економіки України. Визначено, що для того, аби малий та середній бізнес зумів підвищити потенціал вітчизняної економіки, йому потрібно швидше впроваджувати інновації. В свою чергу, цифрова трансформація є передумовою для ефективного впровадження інновацій та досягнення сталого зростання. Для цього необхідно: зрозуміти потенціал використання (можливостей) цифрового світу; бути клієнтоорієнтованим; ефективно працювати з даними; прийняти інноваційне мислення; провести реструктуризацію власних бізнес-моделей; інвестувати в своїх співробітників; розробити дорожні карти цифрової трансформації.

Бібліографічний список

1. The Entrepreneurship 2020 Action Plan. URL: https://ec.europa.eu/growth/index_en (дата звернення: 12.10.2019).
2. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm (дата звернення: 28.09.2019).
3. OECD Digital Economy Papers. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/e115e2ea-en.pdf?expires=1578160965&id=id&accname=guest&checksum=84E5090CD79A814DAAF4D6B7BDF765AD> (дата звернення: 12.10.2019).
4. Digital economy. URL: http://ec.europa.eu/growth/sectors/digital-economy/index_en.htm (дата звернення: 02.10.2019).
5. Harnessing the Power of Connectivity. URL: https://www.huawei.com/minisite/gci/assets/files/gci_2017_whitepaper_en.pdf?v=20191122 (дата звернення: 02.10.2019).
6. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 № 67-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi> (дата звернення: 08.10.2019).
7. Навіщо Україні цифрова економіка. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/navishcho-ukrajini-tsifrova-ekonomika-1053336.html> (дата звернення: 06.09.2019).
8. Прогноз розвитку світової економіки до 2030Е. URL: <https://strategy.uifuture.org/prognoz-rozvitku-sv%D1%96tovoiekonom%D1%96ki-do-2030e.html> (дата звернення: 06.09.2019).
9. Цифрова адженда України – 2020: веб-сайт. URL: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (дата звернення: 08.09.2019).

References

1. The Entrepreneurship 2020 Action Plan, available at: https://ec.europa.eu/growth/index_en (access date October 12, 2019).
2. *Pokaznyky strukturalnoi statystyky po subiektakh hospodariuvannia z rozpodilom za yikh rozmiramy* [Indicators of structural statistics by economic entities by size distribution], available at: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/fin/osp/osp_u/osp_u.htm (access date September 28, 2019).
3. OECD Digital Economy Papers, available at: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/e115e2ea-en.pdf?expires=1578160965&id=id&accname=guest&checksum=84E5090CD79A814DAAF4D6B7BDF765AD> (access date October 12, 2019).

4. Digital economy, available at: http://ec.europa.eu/growth/sectors/digital-economy/index_en.htm (access date October 02, 2019).
5. Harnessing the Power of Connectivity, available at: https://www.huawei.com/minisite/gci/assets/files/gci_2017_whitepaper_en.pdf?v=20191122 (access date October 02, 2019).
6. Kabinet Ministriv Ukrainy (2018), *Pro skhvalennia Kontseptsii rozvytku tsyfrovoy ekonomiky ta suspilstva Ukrainy na 2018-2020 roky* [About approval of the concept of development of the digital economy and society of Ukraine for 2018-2020], Rozporiadzhennia KMU dated 17.01.2018 no. 67-p, available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi> (access date October 08, 2019).
7. *Navishcho Ukraini tsyfrova ekonomika* [Why Ukraine is a digital economy], available at: <https://nv.ua/ukr/opinion/navishcho-ukrajini-tsyfrova-ekonomika-1053336.html> (access date September 06, 2019).
8. *Prohnoz rozvytku svitovoi ekonomiky do 2030E* [Forecast of the development of the world economy by 2030E], available at: <https://strategy.uifuture.org/prognoz-rozvitku-sv%D1%96tvoi-ekonom%D1%96ki-do-2030e.html> (access date September 06, 2019).
9. *Tsyfrova adzhenda Ukrainy – 2020: veb-sait* [Digital Agenda of Ukraine - 2020: website], available at: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf> (access date September 08, 2019).

Струтинська І.В. МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС У РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Мета. Дослідження та аналіз місця і ролі малого та середнього бізнесу у реалізації концепції розвитку цифрової економіки України.

Методика дослідження. При написанні статті використано методи дослідження, засновані на загальнонаукових та емпіричних прийомах економічної науки. Так, методами узагальнення та порівняння встановлено, що малі та середні підприємства відіграють надзвичайно важливу роль у забезпеченні економічного розвитку країни, а впровадження цифрових технологій та інструментів у діяльність суб'єктів господарювання є рушієм, який сприятиме їх більш ефективному розвитку та конкурентоспроможності всієї економіки. Структурний підхід було застосовано для визначення етапів, які повинен враховувати бізнес при переході до цифрової трансформації.

Інформаційним підґрунтям дослідження виступили статистичні дані Державної служби статистики України.

Результати. Проаналізовано місце і роль малого та середнього бізнесу у реалізації концепції розвитку цифрової економіки України. Визначено, що для того аби малий та середній бізнес зумів підвищити потенціал вітчизняної економіки, йому потрібно швидше впроваджувати інновації. В свою чергу, цифрова трансформація є передумовою для ефективного впровадження інновацій та досягнення сталого зростання. Для цього необхідно: зрозуміти потенціал використання (можливостей) цифрового світу; бути клієнтоорієнтованим; ефективно працювати з даними; прийняти інноваційне мислення; провести реструктуризацію власних бізнес-моделей; інвестувати в своїх співробітників; розробити дорожні карти цифрової трансформації.

Наукова новизна. Структуровано основні етапи, які повинен враховувати вітчизняний бізнес на шляху цифрової трансформації для того, щоб бути ефективним та конкурентоспроможним.

Практична значущість. Даний підхід може бути використаний вітчизняними бізнес-структурами для імплементації цифрової трансформації, що сприятиме підвищенню їх економічного потенціалу, а, отже, і зростанню економіки країни.

Ключові слова: малий та середній бізнес, цифровізація, цифрова трансформація, цифрова економіка.

Strutynska I.V. SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE IMPLEMENTATION OF DEVELOPMENT CONCEPT OF THE DIGITAL ECONOMY IN UKRAINE

Purpose. The aim of the article is research and analysis of the place and role of small and medium businesses in the implementation of the concept of development of the digital economy of Ukraine.

Methodology of research. The methods of research based on general scientific and empirical methods of economic science are used in the writing of the article. Thus, generalization and comparison methods have shown that small and medium-sized enterprises play an extremely important role in ensuring the economic development of the country, and the introduction of digital technologies and tools in the activities of economic entities is a driver that will contribute to their more efficient development and competitiveness of the entire economy. A structural approach is applied to identify the steps that a business should take into account when transitioning to digital transformation.

Information bases of the study are statistics of the State Statistics Service of Ukraine.

Findings. The place and role of small and medium business in realization of the concept of development of digital economy of Ukraine are analysed. It is determined that in order for small and medium-sized businesses to be able to increase the potential of the domestic economy, it needs to innovate faster. In turn, digital transformation is a prerequisite for effective innovation and sustainable growth. To do this, you must: understand the potential of using the digital world; be customer-oriented; work effectively with data; to adopt innovative thinking; to restructure their own business models; invest in their employees; to develop digital transformation roadmaps.

Originality. The main steps that the domestic business must take into account in the path of digital transformation are structured in order to be efficient and competitive.

Practical value. This approach can be used by domestic business structures to implement digital transformation, which will enhance their economic potential and, consequently, grow the country's economy.

Keywords: small and medium-sized businesses, digitalization, digital transformation, digital economy.

Струтинская И.В. МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Цель. Исследования и анализ места и роли малого и среднего бизнеса в реализации концепции развития цифровой экономики Украины.

Методика исследования. При написании статьи использованы методы исследования, основанные на общенаучных и эмпирических приемах экономической науки. Так, методами обобщения и сравнения установлено, что малые и средние предприятия играют важнейшую роль в обеспечении экономического развития страны, а внедрение цифровых технологий и инструментов в деятельность субъектов хозяйствования является двигателем, который будет способствовать их более эффективному развитию и конкурентоспособности всей экономики. Структурный подход был применен для определения этапов, которые должен учитывать бизнес при переходе к цифровой трансформации.

Информационным основой исследования выступили статистические данные Государственной службы статистики Украины.

Результаты. Проанализированы место и роль малого и среднего бизнеса в реализации концепции развития цифровой экономики Украины. Определено, что для того, чтобы малый и средний бизнес сумел повысить потенциал отечественной экономики, ему нужно быстрее внедрять инновации. В свою очередь, цифровая трансформация является предпосылкой для эффективного внедрения инноваций и достижения устойчивого роста. Для этого необходимо: понять потенциал использования (возможностей) цифрового мира; быть клиентоориентированным; эффективно работать с данными; принять инновационное мышление; провести реструктуризацию собственных бизнес-моделей; инвестировать в своих сотрудников; разработать дорожные карты цифровой трансформации.

Научная новизна. Структурировано основные этапы, которые должен учитывать отечественный бизнес на пути цифровой трансформации для того, чтобы быть эффективным и конкурентоспособным.

Практическая значимость. Данный подход может быть использован отечественными бизнес-структурами для имплементации цифровой трансформации, что будет способствовать повышению их экономического потенциала, а, следовательно, и росту экономики страны.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, цифровизация, цифровая трансформация, цифровая экономика.

УДК 631.145:004

JEL Classification: C89

*Мороз Т.О.,
канд. екон. наук, доц. кафедри
інформаційних систем і технологій,
Миколаївський національний аграрний університет*

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку економіки і аграрного сектора зокрема, особливої важливості набувають питання повноцінного забезпечення релевантною інформацією всіх суб'єктів господарювання. Значна кількість структурних підрозділів і персоналу, розгалужена закупівельно-постачальницька система формує великі масиви даних, які надалі потребують аналізу, систематизації, передачі та зберігання. За таких умов ефективне функціонування аграрних підприємств передбачає підвищення рівня їх інформаційного забезпечення. Тобто розвиток інформаційних систем для організації інформаційних ресурсів, створення ефективної системи управління інформаційними потоками є об'єктивною необхідністю. Актуальними залишаються питаннями визначення складу та особливостей інформаційних потоків вітчизняних аграрних підприємств, виокремлення методів і інструментів для управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти організації раціональної структури інформаційних систем та технологій, визначення їх окремих складових досліджувались у працях вітчизняних і закордонних науковців: А. Г. Кальченка, Л. А. Птіцина, В. В. Чіхрая, Б. М. Мізюка, А. П. Захарченко та інші. Проте, потребують подальших досліджень питання особливостей і побудови системи інформаційних потоків аграрних підприємств, з врахуванням специфіки виробничого процесу.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних інформаційних потоків аграрних підприємств, враховуючи особливості виробничого процесу. Для досягнення поставленої мети слід

визначити: суть поняття «інформаційний потік», особливості організації забезпечення структурних підрозділів релевантною інформацією та основні інформаційні потоки аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна структура аграрних формувань в Україні створюється та модифікується в змінних внутрішніх і зовнішніх умовах середовища. Однією з головних передумов реалізації їх ефективної виробничо-господарської діяльності є своєчасне та раціональне функціонування інформаційних потоків. Отже, подальший сталий розвиток аграрних підприємств передбачає ефективне управління наявними інформаційними ресурсами з оптимальною організацією процесів обробки, аналізу та використання даних.

Серед основних негативних чинників, що перешкоджають створенню інноваційно-інформаційних систем вітчизняних підприємств галузі, доцільно виокремити недостатнє матеріально-технічне та інформаційне забезпечення, відсутність мережевих комунікаційних каналів, нераціональний розподіл інформаційних ресурсів потребам, узагальнений характер і великі обсяги даних.

На сьогодні поняття «інформаційний потік» досліджується представниками різних галузей і трактується в наукових публікаціях досить широко. З логістичної точки зору – це збір даних про матеріальний потік, його передачу, обробку і систематизацію з наступною видачею готової інформації [1] або сукупність циркулюючих у логістичній системі, між логістичною системою і зовнішнім середовищем повідомлень, необхідних для управління і контролю за логістичними операціями.

Вчені-економісти розглядають інформаційний потік як стабільний рух даних, спрямований від джерела інформації до отримувача, визначений функціональними зв'язками між ними. Оскільки підприємство є складною соціально-економічною системою, в межах якої формується значна кількість первинних даних і вторинних документів, що зазвичай надходить в окремі часові інтервали, різні підрозділи містять однакову інформацію. Тоді доцільно поняття «інформаційний потік» трактувати як впорядковану кількість інформаційних документів, що циркулюють в інформаційній системі підприємства. Автор [2] трактує інформаційні потоки як шляхи та процеси передачі інформації для забезпечення взаємозв'язку всіх ланок системи, в якій функціонує підприємство.

Узагальнивши проаналізовані наукові праці, дану категорію можна визначити як сукупність комунікаційних шляхів і каналів підприємства для цілеспрямованої й організованої передачі певного обсягу зовнішньої та внутрішньої інформації. Основним завданням функціонування інформаційних потоків є забезпечення безперервного взаємозв'язку всіх структурних ланок підприємства та поширення актуальної, релевантної і достовірної інформації від її генератора до отримувача.

Інформаційні потоки значно ширші за призначенням від документообігу і забезпечують рух впорядкованої внутрішньогосподарської та зовнішньої документації в інформаційній системі підприємства [3].

Поєднуючи засоби збору, передачі обробки, архівації та зберігання даних і персоналу, який бере участь у визначених процесах, інформаційні потоки формують інформаційну систему підприємства.

Структура інформаційного потоку визначається характером інформаційного наповнення та є об'єднанням масивів інформаційних повідомлень (письмові документовані відомості, усні повідомлення) як структурних одиниць інформації [4]. Синтаксична структурна побудова інформаційного потоку має враховувати взаємозв'язок між інформаційними елементами, можливість його семантичної інтерпретації, а також забезпечення єдності користувача з інформацією [5]. Зв'язки, що встановлюються між складовими інформаційного потоку на основі спільного руху від адресанта до адресата, утворюють єдину систему.

Якісні характеристики інформаційних потоків значною мірою залежать від якості даних, обмін яких вони передбачають. Як результат, функціонування інформаційних потоків сприяє підвищенню економічної результативності підприємства за умов забезпечення актуальності, достовірності, точності, релевантності, корисності інформації. Багатофункціональність інформаційних потоків, а також сфер їх застосування, дають можливість визначити класифікаційні різновиди, що представлені на рис. 1.

Специфічними ознаками руху інформаційних потоків є: швидкість, дискретність, інтенсивність, ємність, щільність.

В кількісному виразі їх можливо виміряти кількістю проаналізованих і переданих паперових документів, рядків у них, або кількістю біт, яка міститься в визначеному повідомленні. Період функціонування інформаційного потоку визначається часом від початку формування інформаційного змісту до моменту отримання його особою, яка створила інформаційний запит, тобто отримувачем потоку інформації без попереднього запиту.

Важливою характеристикою інформаційного потоку слід визначити дискретність, яка передбачає внутрішню структурованість і впорядкованість даних у його межах. Дискретність інформаційного потоку дозволяє контролювати роботу працівників індивідуально, ефективно використовувати інформаційні технології.

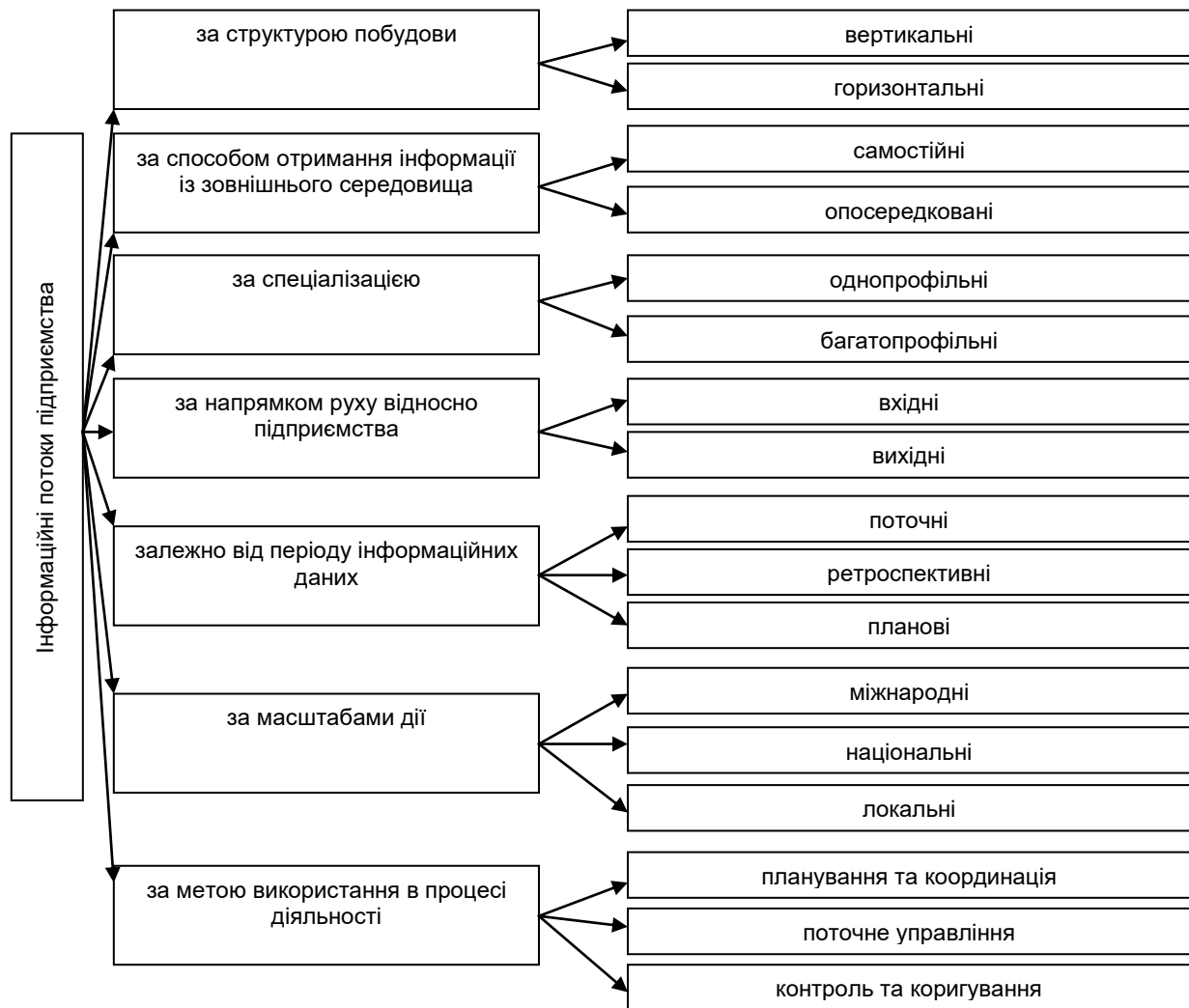


Рис. 1. Класифікація інформаційних потоків підприємства

Джерело: побудовано на основі узагальнення [6-9]

Ринкові умови господарювання передбачають створення аграріями власних унікальних інформаційних потоків, які адаптовано до вимог та наявних інформаційних систем. Серед основних складових доцільно виокремити джерела надходження інформаційних ресурсів. Залежно від сфери формування їх можливо класифікувати на:

– зовнішні – створюються поза межами агроформування і характеризують соціально-економічні, політичні, технологічні та інші відносини з державними органами, сільськими територіями, клієнтами, постачальниками, зернотрейдерами. Разом з тим вони відображають результативні показники, а саме: періодичні надання статистичних і податкових звітів, презентації посівів і технічних засобів, маркетингові заходи, спілкування зі споживачами;

– внутрішні – створюються в рамках аграрного підприємства і повноцінно відображають його стан, забезпечують оперативний перебіг виробничо-господарських процесів. При цьому генераторами або отримувачами інформації є працівники, незалежно від їх кваліфікаційного рівня в організаційній структурі.

Найважливішими складовими елементами горизонтальних та вертикальних інформаційних потоків аграрних підприємств є структурні підрозділи, зміст яких залежить від організаційних і технологічних особливостей діяльності аграрних підприємств. Основними доцільно вважати:

- виробничі підрозділи (рослинництво, тваринництво, переробка);
- обслуговуючі підрозділи (маркетингово-торгівельний відділ, склади, машинно-тракторний парк);
- планово-фінансова служба (планово-економічний відділ, бухгалтерія, відділ внутрішнього контролю);
- адміністрація (власник, фінансовий директор, інвестори).

Нами побудовано базову модель внутрішніх інформаційних потоків аграрного підприємства та наочно представлено на рис. 2.

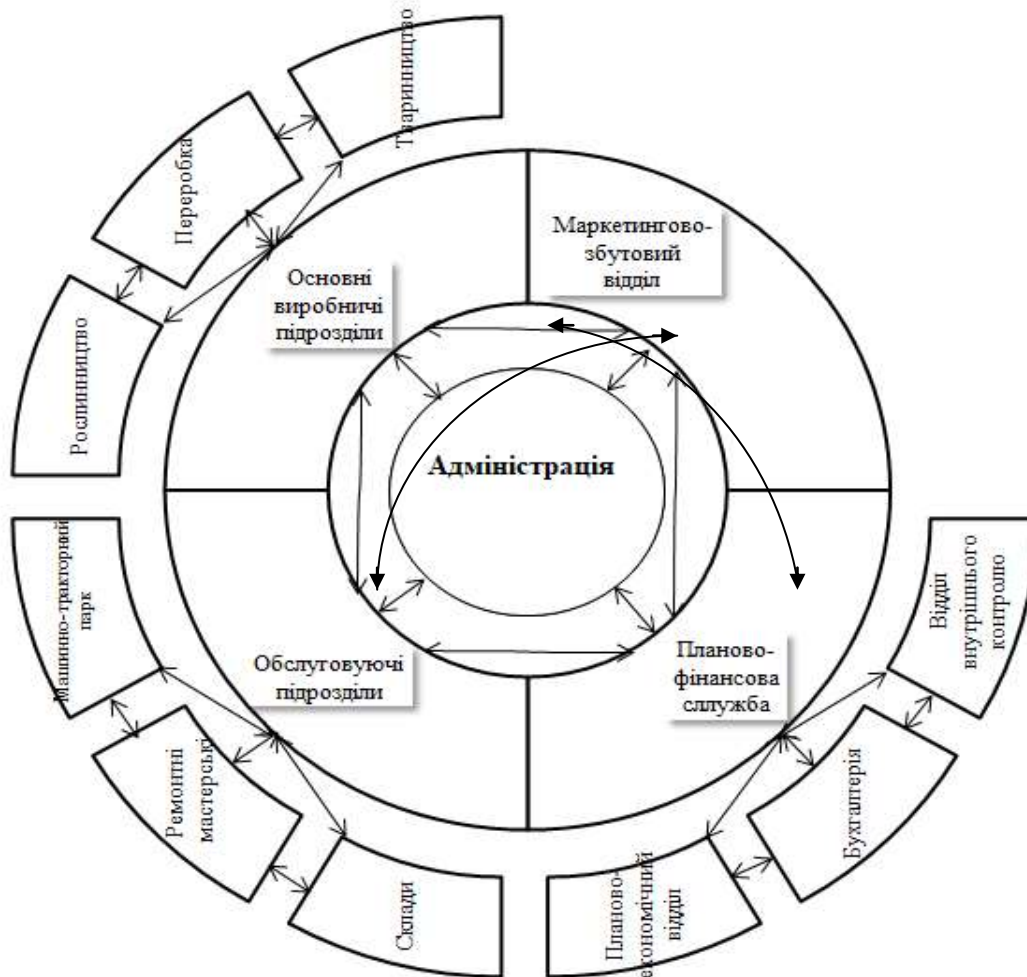


Рис. 2. Базова модель внутрішніх інформаційних потоків аграрного підприємства

Джерело: побудовано автором

Схема інформаційних потоків аграрного підприємства свідчить, що успішність роботи підрозділів значною мірою залежить від повноти збору, передачі, зберігання і цільового використання якісної інформації.

Виробничі підрозділи – первинна ланка формування оперативних даних про хід основного виробництва: норми внесення добрив і посівного матеріалу, рівень врожайності і надою молока, кількість поголів'я, площа оброблених угідь. Обслуговуючі підрозділи надають інформацію про кількість виробничих запасів на складах, стан і рівень використання машинно-тракторного парку і паливно-мастильних матеріалів. Планово-фінансова служба аналізує вхідну інформацію, формує дані про маркетингово-збутову діяльність, розраховує фінансово-економічні показники функціонування підприємства в цілому та окремих структурних підрозділів зокрема. Адміністрація отримує, аналізує, архівує отриману інформацію з кожної ланки моделі та здійснює оперативне керівництво і координацію роботи всіх підрозділів.

Варто зазначити що всі учасники моделі внутрішніх інформаційних потоків одночасно виступають як об'єктами генерування даних так і їх споживачами. У випадку не задоволення інформаційних потреб користувач створює новий запит що передбачає формування іншого потоку.

Загальний внутрішній інформаційний потік аграрного підприємства складається з окремих інформаційних потоків між працівниками в межах кожного виробничого процесу, та постійними обмінами інформацією безпосередньо між ними. Таким чином, відбувається вертикальна інтеграція інформаційних потоків, тобто зв'язок між виробничими процесами та горизонтальна між виконавцями.

Враховуючи значну кількість інформації між функціональними відділами, складність інформаційних потоків аграрних підприємств, доцільно визначити їх головні недоліки, а саме:

- велика кількість первинних і вторинних документів, більшість з яких містить дублюючу інформацію і створюють однакові інформаційні потоки між рідними підрозділами;
- інтервали часу надходження повідомлень різні і неузгоджені;
- територіальна віддаленість структурних підрозділів перешкоджає швидкому документообігу та достовірному визначенню місцезнаходження окремих документів;

- різна кількість вхідних інформаційних потоків кожної ланки моделі;
- розмежований доступ до документів з релевантною інформацією;
- відсутність відповідних спеціалізованих технологій обліку, реєстрації, збереження, мобілізації, передачі, продукування інформаційних ресурсів.

Паралельно слід враховувати невизначеність та мінливість зовнішнього середовища, відповідно величезний обсяг інформаційних потоків і джерел інформації які створюють глобальні масиви даних. Вони зазвичай не направлені на окреме аграрне підприємство, отже кожне з них має самостійно за всієї рахунок обирати і придбавати необхідні інформаційні ресурси.

Значний обсяг, складність і інтенсивність руху управлінських, фінансових та виробничих внутрішніх і зовнішніх документів передбачає створення ефективної системи управління та оптимізації інформаційних потоків.

Для дослідження інформаційних потоків аграріям слід використовувати як графічні так і формалізовані методи. Прості та універсальні засоби в поєднанні з сучасною обчислювальною технікою дають можливість відслідковувати шляхи руху документів, здійснюють реєстрацію часу формування та операцій з ними, створюють загальну модель інформаційних потоків.

Ключовою ознакою оптимізації інформаційних потоків є врахування галузевих особливостей, які безпосередньо впливають на специфіку формування та ефективність їх функціонування, а саме:

1. результативність виробництва значною мірою залежать від нестабільних природно-кліматичних умов (температура, опади, якісний склад ґрунтів), які обґрунтовують доцільність прогнозування;

2. високий рівень ризикованості виробничих процесів (спека, злива, град, мороз) передбачає необхідність отримання правдивої і актуальної інформації;

3. аграрний бізнес враховує вплив соціально-економічних і біологічних умов, результатом такого поєднання є тривалість виробничих циклів більшість з яких перевищує рік, відповідно правильне відображення показників в бухгалтерському обліку – об'єктивна необхідність;

4. сезонний характер виробництва визначає нерівномірність використання ресурсів, аритмічність продажів та отримання доходу від реалізації що акцентує доцільність моніторингу ринків збуту і платоспроможності;

5. виготовлена продукція підприємством часто використовується в наступному операційному циклі як засіб виробництва (насіння, корми), що передбачає необхідність врахування в процесі планування фінансово-господарської діяльності;

6. моніторинг зовнішнього середовища: соціально-економічних особливостей, політичних, юридичних, маркетингових забезпечує інформацією ключові ланки агрофірми для прийняття ефективних управлінських рішень.

Для вивчення взаємозв'язків між інформаційними потоками в межах аграрного підприємства доцільно використовувати розроблений Національним інститутом стандартів та технологій (США) стандарт IDEF1 який що передбачає виконання таких процедур:

- визначення джерел інформації та структурна побудова інформаційних потоків, що функціонують між підрозділами;

- встановлення взаємозв'язків між існуючими інформаційними потоками в системі аграрного підприємства в цілому;

- визначення проблемних ділянок які виникають в господарській діяльності внаслідок неефективної організації його інформаційних потоків.

Створення корпоративного інформаційного порталу є одним з варіантів вирішення зазначених задач. Передбачає побудову інформаційної системи аграрного підприємства, що реалізована за допомогою WEB-технологій, здійснює управління її інформаційними потоками, функціонально забезпечує презентацію та комунікацію.

Корпоративний інформаційний портал агрофірми слід доповнити потужними інтерактивними інструментами для спрощеної взаємодії співробітників, партнерів, клієнтів та проведення багатьох технологічних операцій у видаленому режимі.

Основними перевагами створення і впровадження корпоративного інформаційного порталу аграрного підприємства є:

1. Створення єдиної точки доступу до всіх інформаційних потоків підприємства. Керівники і працівники мають доступ до актуальних баз даних з робочого місця, або поза межами офісу.

2. Скорочення часу для пошуку необхідної інформації. Єдиний внутрішній інформаційний простір з розмежуванням доступу дає можливість персоналізувати дані (аналітичні звіти, розпорядження, планові показники).

3. Підвищення ефективності роботи співробітників. Основним функціональним завданням інформаційного порталу є створення різноманітних довідкових систем, які необхідні для всіх співробітників.

4. Підвищення оперативності прийняття ефективних управлінських рішень, з використанням оптимального обсягу актуальної і достовірної інформації, зменшення часу на її пошук.

5. Оптимізація виробничих процесів з подальшою можливістю коригування їх кількості.

6. Розширення маркетингово-збутової мережі і створення додаткових каналів продаж за рахунок надання доступу до корпоративного інформаційного порталу бізнес-партнерам і корпоративним замовникам з висвітленням інформації про асортимент продукції і послуги.

Висновки з проведеного дослідження. Отже раціонально організована модель інформаційних потоків є запорукою успішного функціонування агрофірми, яка має враховувати внутрішні і зовнішні джерела, відобразити комплексну консолідовану інформацію про діяльність і перспективи. В процесі аналізу побудовано базову модель внутрішніх інформаційних потоків аграрного підприємства, яка поєднує основні виробничі структурні підрозділи та особливості їх забезпечення релевантною інформацією. Запропоновано створення корпоративного інформаційного порталу реалізованого за допомогою WEB-технологій для створення єдиної точки доступу та управління інформаційними потоками, підвищення оперативності прийняття ефективних управлінських рішень, розширення маркетингово-збутової мережі презентації і комунікацій підприємства.

Бібліографічний список

1. Кальченко А.Г., Кривещенко В.В. Логістика: навч. посібник. Вид. 2-е. Київ: КНЕУ, 2008. 472 с.
2. Чіхрай В.В. Побудова економічної моделі процесу створення інформаційної системи підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/43098.doc.htm (дата звернення: 11.11.2019).
3. Птіцина Л.А. Основні підходи до управління інформаційними потоками бізнес діяльності промислових підприємств України: формування єдиного інформаційного забезпечення системи управління промисловим підприємством в складних ринкових умовах. *Вісник економічної науки України*. 2010. № 2. С. 121-124.
4. Сорокіна О.С. Родові характеристики поняття «інформація». *Гілея*. 2009. № 27. С. 323-335.
5. Малімон В.І. Комунікаційна політика в діяльності державного службовця: навч. посібник. 2-ге вид. доп. і розш. Івано-Франківськ: Місто-НВ, 2008. 344 с.
6. Захарченко А.П. Загальні принципи аналізу інформаційних потоків у Інтернеті. *Наукові записки Інституту журналістики*. 2010. Т. 41. С. 80-85.
7. Карачарова К.А. Класифікація інформаційних потоків автотранспортних підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 33. С. 88-93.
8. Мізюк Б.М. Інформаційна природа управління. *Економіка та держава*. 2012. № 2. С. 8-13.
9. Іванова О.М. Характеристика та класифікація інформаційних потоків підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 13. С. 18-22.

References

1. Kalchenko, A.H. and Kryvshchenko, V.V. (2008), *Lohistyka* [Logistics], tutorial, 2nd ed., KNEU, Kyiv, Ukraine, 472 p.
2. Chikhrai, V.V. "Building an economic model of the process of creating an enterprise information system", available at: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/43098.doc.htm (access date November 11, 2019).
3. Ptitsyna, L.A. (2010), "Basic approaches to information management business of industrial enterprises of Ukraine: the formation of a single information support system of industrial enterprise in difficult market conditions", *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, no. 2, pp. 121-124.
4. Sorokina, O.S. (2009), "Generic specification the term "information"", *Hileia*, no. 27, pp. 323-335.
5. Malimon, V.I. (2008), *Komunikatsiina polityka v diialnosti derzhavnoho sluzhbovtsia* [The communication policy of a public servant], tutorial, 2nd ed., Misto-NV, Ivano-Frankivsk, Ukraine, 344 p.
6. Zakharchenko, A.P. (2010), "General principles of analysis of information flow on the Internet", *Naukovi zapysky Instytutu zhurnalistyky*, Vol. 41, pp. 80-85.
7. Karacharova, K.A. (2011), "The classification of information flows trucking companies", *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 33, pp. 88-93.
8. Miziuk, B.M. (2012), "Information management nature", *Ekonomika ta derzhava*, no. 2, pp. 8-13.
9. Ivanova, O.M. (2016), "Characterization and classification of information flows of enterprises", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 13, pp. 18-22.

Мороз Т.О. ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мета. Визначення основних інформаційних потоків аграрних підприємств, враховуючи особливості виробничого процесу.

Методика дослідження. У статті було застосовано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, зокрема такі: діалектики та наукової абстракції – у ході трактування суті поняття «інформаційний потік»; індукції та дедукції – у ході дослідження особливостей організації забезпечення структурних підрозділів релевантною інформацією; аналізу, синтезу, системного підходу, групування – у ході класифікації інформаційних потоків

підприємства і їх характеристик; графічний – для наочного відображення базової моделі внутрішніх інформаційних потоків аграрного підприємства.

Результати. Визначено суть поняття «інформаційний потік» і запропоновано розглядати його як сукупність комунікаційних шляхів і каналів підприємства для цілеспрямованої й організованої передачі певного обсягу зовнішньої та внутрішньої інформації. Обґрунтовано особливості забезпечення релевантною інформацією основних структурних підрозділів, а саме: адміністрації, виробничих та обслуговуючих підрозділів, маркетингово-збутового відділу, планово-фінансової служби.

Наукова новизна. Розроблено базову модель внутрішніх інформаційних потоків аграрного підприємства з врахуванням особливостей виробничого процесу, при цьому обґрунтовано, що учасники моделі одночасно виступають як об'єктами генерування даних, так і їх споживачами.

Практична значущість. Визначено ключові ознаки, що можуть бути використані при оптимізації інформаційних потоків з врахування галузевих особливостей, які безпосередньо впливають на специфіку формування та ефективність їх функціонування. Запропоновано створення корпоративного інформаційного порталу, реалізованого за допомогою WEB-технологій, для створення єдиної точки доступу та управління інформаційними потоками, підвищення оперативності прийняття ефективних управлінських рішень, розширення маркетингово-збутової мережі презентації і комунікації підприємства.

Ключові слова: інформаційний потік, аграрне підприємство, виробничий процес, структурний підрозділ, дані, релевантна інформація, показники.

Moroz T.O. FEATURES OF INFORMATION FLOWS OF AGRARIAN ENTERPRISES

Purpose. The aim of the article is determination of the main information flows of agricultural enterprises, taking into account the peculiarities of the production process.

Methodology of research. The article used general scientific and special methods of research, in particular the following: dialectics and scientific abstraction – in the course of interpretation of the essence of the concept of “information flow”; induction and deduction – in the course of the study of the peculiarities of the organization of providing structural units with relevant information; analysis, synthesis, systematic approach and grouping – in the course of classification of information flows of the enterprise and their characteristics; graphic – for visual representation of the basic model of internal information flows of the agrarian enterprise.

Findings. The essence of the concept of «information flow» is defined and it is proposed to consider it as a set of communication ways and channels of the enterprise for purposeful and organized transfer of a certain amount of external and internal information. The peculiarities of providing the relevant information of the basic structural units, namely: administration, production and service units, marketing and marketing department, planning and financial service, are substantiated.

Originality. The basic model of internal information flows of agrarian enterprise is developed taking into account the peculiarities of the production process, and it is substantiated that the model participants simultaneously act as both objects of data generation and their consumers.

Practical value. The key features that can be used for optimization of information flows are considered, taking into account the sectoral features that directly affect the specifics of the formation and the efficiency of their functioning. It is proposed to create a corporate information portal, implemented with the help of WEB-technologies, to create a single point of access and information flow management, to increase the efficiency of making effective management decisions, to expand the marketing and presentation network of the enterprise presentation and communications.

Keywords: information flow, agrarian enterprise, production process, structural subdivision, data, relevant information, indicators.

Мороз Т.О. ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Цель. Определение основных информационных потоков аграрных предприятий, учитывая особенности производственного процесса.

Методика исследования. В статье были использованы общенаучные и специальные методы исследования, в частности такие: диалектики и научной абстракции – в ходе трактовки сути понятия «информационный поток»; индукции и дедукции – в ходе исследования особенностей организации обеспечения структурных подразделений релевантной информацией; анализа, синтеза, системного подхода, группировки – в ходе классификации информационных потоков предприятия и их характеристик; графический – для наглядного представления базовой модели внутренних информационных потоков аграрного предприятия.

Результаты. Определена суть понятия «информационный поток» и предложено рассматривать его как совокупность коммуникационных путей и каналов предприятия для целенаправленной и организованной передачи определенного объема внешней и внутренней информации. Обоснованы особенности обеспечения релевантной информацией основных структурных подразделений, а именно: администрации, производственных и обслуживающих подразделений, отдела маркетинга и сбыта, планово-финансової служби.

Научная новизна. Разработана базовая модель внутренних информационных потоков аграрного предприятия с учетом особенностей производственного процесса, при этом обосновано, что участники модели одновременно выступают как объектами генерации данных, так и их потребителями.

Практическая значимость. Определены ключевые признаки, что могут быть использованы при оптимизации информационных потоков, учитывая отраслевые особенности, которые непосредственно влияют на специфику формирования и эффективность их функционирования. Предложено создание корпоративного информационного портала, реализованного с помощью WEB-технологий, для создания единственной точки доступа и управления информационными потоками, повышения оперативности принятия эффективных управленческих решений, расширения сбытовой сети.

Ключевые слова: информационный поток, аграрное предприятие, производственный процесс, структурное подразделение, данные, релевантная информация, показатели.

УДК 658
JEL Classification: M13, L82, L83

*Грищенко І.М.,
канд. техн. наук, проф. кафедри готельно-
ресторанного та туристичного бізнесу,
Дубина К.В.,
Київський національний
університет культури і мистецтв*

ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ГОТЕЛЮ (4 ЗІРКИ НА 85 НОМЕРІВ У м. ОДЕСА)

Постановка проблеми. Розвиток індустрії туризму, яка безпосередньо впливає на формування інфраструктури готельного бізнесу, нині стикається з проблемами підвищення ефективності управління, прибутковості бізнесу та конкурентоспроможності даного виду послуг на національному та міжнародному ринках. Конкуренція в сфері готельного бізнесу, що загострюється, викликала безліч явищ і процесів, пов'язаних з обслуговуванням споживачів. Прояв останніх напрямку залежить від розташування готелю, насичення ринку, кваліфікації персоналу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі з питань готельного менеджменту дослідженню сутності процесу створення готелю та якості послуг, що надаються, приділено багато уваги. С. І. Байлик визначає готелі як комплекс матеріально-технічних та трудових ресурсів, які беруть участь в процесі надання готельних послуг [1]. Н. І. Кабушкін у своїх працях визначає готельне підприємство як матеріально-технічну базу, яка необхідна для створення, реалізації та просування готельного продукту [2]. Л. І. Нечаюк розглядає інфраструктуру готельного бізнесу як комплекс взаємопов'язаних структур та об'єктів, що представляють собою систему, яка забезпечує функціонування готельного підприємства та є його основою [3].

При цьому маловивченими залишаються питання якості та конкурентоспроможності послуг, що надаються готелями, вирішення яких залежить від ефективності управління підприємствами даного виду бізнесу. Дослідження реального стану організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємств готельного господарства показало, що серед важливих питань, які стоять перед керівництвом цих підприємств, першочерговим має бути відновлення рівня їх завантаження та прибутковості.

Постановка завдання. Метою статті є опрацювання теоретичних та прикладних основ управління якістю послуг готельного господарства та визначення напрямів його удосконалення (на прикладі готелю «Hotel Sea» 4*, розташованого у м. Одеса).

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою проекту було створення спа-готелю на 85 місць у місті Одеса, для обслуговування жителів та гостей міста [4]. Для розміщення спа-готелю обрано перетин вул. Рибальська Балка та Якірного провулку. Вибір саме цього типу закладу готельного господарства зумовлений тим, що в цьому районі немає подібного спеціалізованого закладу готельного господарства, є окремі спа-послуги у санаторіях та салонах, котрі розташовані ближче до центру міста. Цей регіон розміщення готельного господарства, що проектується, можна охарактеризувати як зону, у якій відбувається скупчення потенційних споживачів. Це місце має добру транспортну розв'язку. Функціонують міські маршрути, близько до берегової лінії та пляжів. Поруч з проєктованим закладом знаходиться багато різноманітних магазинів та бутиків. В умовах конкуренції, споживач є головною фігурою, тому дослідження споживачів туристичних послуг необхідно спрямувати на всебічне і комплексне дослідження попиту.

Відмітимо, що готелі розрізняються за своїми архітектурними рішеннями. Тому на початку варто сформулювати основні принципи, які беруться до уваги при спорудженні будівель готелів:

1. Будівля (або комплекс будівель) повинна органічно вписуватися в навколишнє середовище, зберігаючи особливості міського або сільського ландшафту.

2. Слід враховувати природно-кліматичні чинники (температуру і вологість повітря, кількість опадів, інсоляцію, швидкість і напрям вітру тощо).

3. Архітектурне, конструктивне і планувальне рішення будівлі не повинні бути надмірно дорогими. Планування будівлі повинне забезпечувати економічність її експлуатації. Основні зусилля проєктантів направляються на раціональне поєднання поточних і одноразових витрат.

4. При проєктуванні будинку певну роль відіграють рекламні міркування: забезпечення оформлення фасаду, що підкреслює престижність готелю; встановлення рекордів певного напрямку (спорудження найвищої будівлі, найекзотичнішої будівлі і т. д.); розташування вітрин готельних торгових центрів та ін.

5. Планування будівлі повинне забезпечувати раціональну організацію обслуговування і відповідний комфорт проживаючим, відповідати функціональним вимогам.

6. Споруда має відповідати естетичним, технічним, санітарно-гігієнічним, екологічним нормам і рекомендаціям. Слід передбачати можливість реконструкції будівлі.

7. Необхідно дотримуватися умови економічності процесу будівництва споруди [5].

При проектуванні будівлі готелю також потрібно враховувати комфорт співробітників. Для цього слід забезпечити зручні підсобні приміщення для приготування їжі та зберігання продуктів; прання, сушки та прасування білизни. На кожному поверсі потрібно організувати невеликі комори для клінінгового сервісу – в них будуть зберігатися пристосування для щоденних прибирань. Окремого облаштування потребують приміщення для відпочинку персоналу.

Також варто влаштувати зону для розвантаження продуктів, миючих засобів і будь-яких інших предметів, які потрібні для функціонування готелю. Так як транспортний засіб буде приїжджати щодня, то потрібно, щоб вантажники працювали непомітно для клієнтів – з іншого боку будівлі.

Коли будівництво готельного закладу завершено, виникають проблеми, пов'язані з його функціонуванням в системі готельного бізнесу, що впливають з основних вимог, які пред'являються до подібного роду споруд, а також основних послуг, які у них надаються.

Асортиментна концепція проектного підприємства представляє собою спрямовану побудову оптимальної асортиментної пропозиції послуг, при цьому за основу приймаються, з одного боку, споживчі вимоги визначених груп (сегментів ринку), а з іншого, необхідність забезпечення ефективного використання підприємством матеріальних, технологічних, фінансових та інших ресурсів (табл. 1) [4; 6].

Таблиця 1

Концепція готелю «Hotel Sea» 4*

Ознаки концепції	Характеристика
1	2
Характеристика регіону	
Географічне положення	м. Одеса
Характеристика регіону	Помірно-вологий клімат, залізничне і автобусне сполучення з найбільшими містами України, міжнародний аеропорт, порт
Характеристика цільової аудиторії	
Стать	Чоловіки/жінки
Вік	20–50 років
Мета подорожі	Професійна, пізнавальна, оздоровча
Інтереси	Відпочинок, релакс, ділові інтереси, подорожування
Структура потреб	Послуги готельного господарства, послуги ресторанного господарства, критий басейн та спа-зона
Загальна характеристика готелю	
Назва готелю	Спа-готель «Hotel Sea» 4*
Місце розміщення та поштова адреса	м. Одеса Тел. email: website:
Підпорядкованість	Приватне підприємство
Відстань від засобів прибуття/вибуття	Відстань від вокзалу – 25–30 хв
Засоби сполучення	Автобус, таксі
Споруда готелю. Дизайнерський стиль.	Морський стиль
Рівень комфорту	****
Кількість номерів	72
Люкс	2
Напівлюкс	7
Стандартний одномісний	59
Стандартний двомісний	4
Кількість місць в готелі	85
Спеціалізація готелю	Спа-готель
Контингент споживачів	Вітчизняні та іноземні туристи, спортсмени, ділові люди, жителі міста

продовження табл. 1

1	2
Асортимент додаткових послуг готелю	Парковка, що охороняється Безкоштовний доступ до мережі Інтернет, Wi-Fi в номерах і гостьових зонах Бізнес-послуги, сауна з басейном (закритого типу), спа-зона (відкритого типу), тренажерний зал (закритого типу), ресторан (відкритого типу)
Концепція просування послуг	Реклама, інтернет-ресурси, біг-борди, вивіски
Цінова концепція	Гнучка цінова політика. Програма лояльності постійним клієнтам.

Джерело: власна розробка

Для здійснення аналізу конкурентного середовища було визначено готелі, які працюють у районі, де планується розміщення закладу, що проектується. Серед конкурентів: «Villa-Pinia», «Georg-Grad», «Asiya» (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка конкурентоспроможності готелю «Hotel Sea» 4*

Показники	Hotel Sea	Villa-Pinia	Georg-Grad	Asiya
Місце розташування	Близько до берегової лінії та пляжів	Близько до берегової лінії	Близько з офісним центром	На околиці Одеси
Наявність парковки	Є	Є	Немає	Немає
Облаштування номерів	Нове	2 роки назад	Нове	3 роки назад
Харчування	Ресторан (відкритого типу)	Ресторан + бар	Ресторан	Ресторан
Якість додаткових послуг	Висока	Висока	Середня	Середня
Рівень шуму	Низький	Середній	Високий	Середній

Джерело: власна розробка

За допомогою SWOT-аналізу визначимо сильні та слабкі сторони, які буде мати готель «Hotel Sea» 4*, а також зовнішні можливості і загрози (табл. 3).

Таблиця 3

Сильні та слабкі сторони, які буде мати готель «Hotel Sea» 4*, та зовнішні можливості і загрози

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
Система розподілу	
1. Наявність досвідчених керівників	1. Недостатній власний досвід реклами
2. Аналіз попиту споживачів послуг	2. Необхідність ризику
3. Організація навчання персоналу	
4. Робота по різних формам платежів	
5. Накопичення досвіду продаж та створення бази даних про клієнтів	
Послуги, що надаються	
1. Можливість надання послуг враховуючи специфічні побажання клієнтів	1. Відсутність можливостей впливу на постачальників
2. Надання додаткових послуг	2. Відсутність міжнародного сертифікату
Власні фінансові засоби готелю	
1. Фінансова незалежність	1. Недостатність оборотних активів та місць для оперативного реагування на підвищення попиту
Організація управління	
1. Наявність кваліфікованих груп працівників	1. Вище керівництво розподіляє ресурси та кадри
Імідж готелю	
1. Високий рівень обслуговування	1. Виконання обов'язків при мінімальному або нульовому прибутку

продовження табл. 3

1	2
Можливості	Загрози
Суспільство	
1. Розширення ринків збуту	1. Зміна політичної ситуації
	2. Незастрахованість бізнесу
Тенденції розвитку ринку	
1. Розширення послуг сервісу	1. Прийняття нових стандартів
Конкуренти	
1. Погіршення позицій деяких конкурентів через незадовільний менеджмент	1. Зниження цін конкурентів
Розподіл	
1. Зростання необхідності у послугах готелю	1. Висока корумпованість чиновників
2. Підйом економіки, підвищення попиту	2. Ризик при оцінці платоспроможності клієнтів
3. Зростання реальних доходів населення	
Споживачі	
1. Вихід на нові сегменти ринку	
2. Надання послуг на рівні світових стандартів	

Джерело: власна розробка

Проведений аналіз засвідчує, що заклад буде мати значну кількість сильних сторін, а також порівняно невелику кількість слабких сторін, а найближчим конкурентом готелю «Hotel Sea» 4* є готель «Villa-Pinia».

Враховуючи вищезазначене, можна визначити основні етапи процесу управління конкурентоспроможністю готелю «Hotel Sea» 4*, заснованого на функціях управління:

1) стратегічне планування: аналіз ринку туристичних послуг і оцінка інтенсивності конкуренції; аналіз ресурсів і конкурентних можливостей підприємства; вибір конкурентних переваг готелю для розробки конкурентної стратегії; вибір цільової орієнтації готелю і вироблення конкурентної стратегії; формування показників конкурентоспроможності готелю;

2) маркетинг: розробка маркетингової стратегії, яка складається з трьох частин: 1) аналіз ринкових можливостей і опис цільового ринку, планованого позиціонування готельного продукту з урахуванням його конкурентних переваг, обсягу збуту, частки ринку, цільового прибутку; 2) визначення політики ціноутворення на послуги, методів реалізації послуг, маркетинговий бюджет на певний період часу; 3) опис планованих довгострокових показників обсягів збуту, прибутків і стратегії комплексу маркетингу – маркетинг-мікс на весь цей час; втілення в життя маркетингових заходів;

3) організація: декомпозиція за рівнями управління (стратегічним, тактичним та оперативним) показників конкурентоспроможності готельного підприємства; визначення послідовності дій для досягнення розроблених показників конкурентоспроможності готелю; організація виконання розроблених заходів;

4) мотивація: стимулювання діяльності працівників за допомогою методів грошової та негрошової мотивації, а також з урахуванням психологічних потреб співробітників з метою підтримки і підвищення високого рівня обслуговування споживачів та ефективності діяльності готелю в цілому;

5) контроль: контроль досягнення показників конкурентоспроможності; оцінка досягнення конкурентоспроможності готелю.

Так, в якості основних шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності проєктованого готелю «Hotel Sea» 4* варто запропонувати наступні: постійне підвищення якості послуг та рівня обслуговування; проведення ефективної маркетингової роботи і рекламних заходів; формування структури управління у відповідності зі стратегічними цілями готелю; розробка і створення ефективної системи управління людськими ресурсами; досягнення відповідності рівня послуг, що надаються, і якості обслуговування світовим стандартам; досягнення стійкості і підвищення основних фінансових показників: прибутку і рентабельності. Серед додаткових шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності готелю можна виокремити такі: при проведенні аналізу конкурентів необхідно, крім внутрішніх готелів-конкурентів, враховувати і зовнішніх конкурентів; використання системи all inclusive (все включено); використання сучасних технологій в області готельного бізнесу та постійне введення інновацій.

Важливою частиною при розробленні готелю «Hotel Sea» 4* є обґрунтування доходів від операційної діяльності. План доходів від операційної діяльності готелю «Hotel Sea» 4* складався на основі експлуатаційної програми, вираженої в грошовій формі. Обґрунтування плану доходу (виручки)

від реалізації послуг з розміщення туристів здійснювався з урахуванням планової кількості місце-днів і тарифів на одне спальне місце за добу.

Оскільки тарифи на спальні місця диференційовані за категоріями номерного фонду, то розрахунок доходу від реалізації номерів (спальних місць) здійснювався за формулою (1):

$$V_{\text{нф}}^{\text{пл}} = \sum_{i=1}^n N_{\text{мд}}^{\text{пл}} \times T_{\text{мд}}^i, \quad (1)$$

де $V_{\text{нф}}^{\text{пл}}$ – дохід від використання номерного фонду в плановому періоді;

n – кількість (від 1 до n) категорій готельних номерів;

$N_{\text{мд}}^{\text{пл}}$ – кількість місце-днів завантаження i -тої категорії готельного номера;

$T_{\text{мд}}^i$ – тариф за добу перебування клієнта в номері i -тої категорії [7].

Використовуючи формулу (1), нами розраховано обсяг доходу від операційної діяльності у 2020 році, який буде становити 148359 тис. грн. Аналогічні розрахунки виконаємо для 2025 р. та 2030 р., враховуючи щорічний темп зростання показників.

Тариф за послуги підприємств готельного типу, крім собівартості й прибутку, включає ще й ПДВ. Валовий дохід готелю – це виручка від реалізації повного комплексу готельних послуг (основних та додаткових):

$$ВД = V_{\text{нф}}^{\text{пл}} + V_{\text{рдп}}, \quad (2)$$

де ВД – валовий дохід готелю;

$V_{\text{нф}}^{\text{пл}}$ – дохід від використання номерного фонду в плановому періоді;

$V_{\text{рдп}}$ – дохід від реалізації додаткових послуг (доходи від експлуатації підсобних підрозділів – хімчистки, пральні, перукарні, екскурсійного бюро тощо, ресторанного господарства готелю, доходи за оренду приміщень, інші доходи) [8].

Дохід від здачі готельних місць під розміщення туристів включає також плату за бронювання, доплату за перебування в номері понад повну добу. Так, згідно розрахунків, в 2020 році обсяг валового прибутку складе 51853 тис. грн. Аналогічні розрахунки виконаємо для 2025 та 2030 років.

Крім доходу від здачі номерів (спальних місць) під розміщення туристів, дохід готелів формується й за рахунок реалізації інших послуг і здачі в оренду площ іншим підприємцям. Доходи від інших видів операційної діяльності плануються методом прямих розрахунків або економіко-статистичними методами.

Результати розрахунку операційних доходів готелю подано в табл. 4.

Таблиця 4

Операційні доходи готелю «Hotel Sea» 4* у 2020–2030 рр., тис. грн

Показники	Роки			Відхилення			
				абсолютне, тис. грн.		відносне, %	
	2020	2025	2030	2025/ 2020	2030/ 2025	2025/ 2020	2030/ 2025
Дохід від реалізації послуг	148359	241944	272236	93585	30292	63,1	12,5
Валовий прибуток	51853	105016	153530	53163	48514	102,5	46,2
Інші операційні доходи	58077	70419	24378	12342	-46041	21,3	-65,4
Інші доходи	3594	5	23	-3589	18	-99,9	360,0

Джерело: розраховано авторами

Як бачимо, дохід від реалізації послуг зростатиме протягом найближчих років, зросте і чистий прибуток. Проте інші операційні доходи дещо зменшаться у 2030 р., а інші доходи – у 2025 р. (рис. 1).

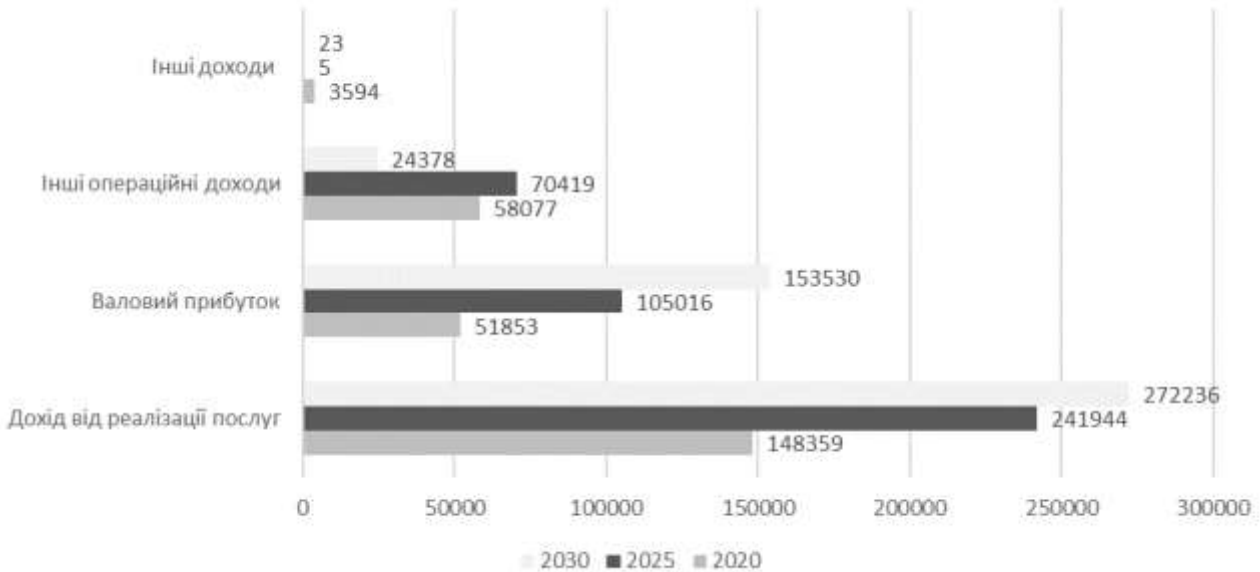


Рис. 1. Динаміка операційних доходів готелю «Hotel Sea» 4* у 2020–2030 рр., тис. грн.
 Джерело: побудовано авторами

З метою оцінки ефективності господарської діяльності досліджуваного готелю також необхідно проаналізувати динаміку показників рентабельності (табл. 5).

Таблиця 5

Аналіз показників рентабельності готелю «HOTEL SEA» 4* у 2020–2030 рр.

Показники	Алгоритм розрахунку	Роки			Абс. відхилення	
		2020	2025	2030	2025/ 2020	2030/ 2025
Коефіцієнт рентабельності активів	$R_a = \text{Чистий прибуток} / \text{Активи}$	0,11	0,19	0,17	0,08	-0,02
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$R_{вк} = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал}$	0,11	0,20	0,18	0,09	-0,02
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$R_d = \text{Чистий прибуток} / \text{Доходи від операційної діяльності}$	0,28	0,29	0,23	0,01	-0,06
Коефіцієнт рентабельності продукції	$R_{пр} = \text{Чистий прибуток} / \text{Собівартість}$	0,42	0,50	0,52	0,08	0,02

Джерело: розраховано авторами на основі [9–10]

Згідно даних табл. 5, можемо сказати, що збільшення величини коефіцієнта рентабельності активів у 2025 р. свідчатиме про зростання рівня прибутку, який створюється наявними активами готелю. Зростання у 2025 р. величини коефіцієнта рентабельності власного капіталу є свідченням збільшення рівня прибутковості власного капіталу, вкладеного в готель. Збільшення коефіцієнта рентабельності діяльності у 2025 р. свідчить про зростання ефективності господарської діяльності готелю. Зростання у 2025–2030 рр. коефіцієнта рентабельності продукції є свідченням того, що відбудеться збільшення ефективності реалізації послуг досліджуваного готелю. Таким чином, господарська діяльність досліджуваного готелю буде ефективною. Проте варто відзначити певне погіршення показників фінансового стану та ефективності операційної діяльності готелю у 2030 р., що буде зумовлено зменшенням величини його чистого прибутку [11].

Тому серед заходів підвищення обсягу чистого прибутку готелю «Hotel Sea» 4* до 2030 року, з нашої точки зору, необхідно використовувати різні способи залучення клієнтів і підвищення рівня конкурентоспроможності. Для залучення клієнтів рекомендується використовувати такі способи:

- спеціальна пропозиція для молоді і сімейного відпочинку;
- спеціальна пропозиція на проживання у вихідні дні;
- знижки і бонуси для постійних клієнтів;
- співпраця з аквапарками та міськими туристичними агентствами;
- відкриття банкетного залу;
- ширша реклама наявної при готелі сауни (відкриття кабінету масажу та інших, популярних в даний час, спа-процедур);

– підвищення особистої зацікавленості всіх працівників готелю в залученні нових і утриманні постійних клієнтів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, спа-готель «Hotel Sea» 4* призначений для туристів та бізнес-гостей, знаходиться на невеликій і тихій вулиці, що забезпечить такий необхідний відпочинок після насиченого дня і розташовуватиметься близько до моря. У ринкових умовах, коли вартість кредитних ресурсів досить висока, а сам факт отримання необхідних коштів через банківське кредитування ускладнений, одним із найоптимальніших виходів для власника готельного бізнесу, який бажає створити спа-готель, є залучення зацікавлених орендарів (як на «голу» площу, так і на готовий об'єкт) із забезпеченням спільної участі в спа-бізнесі чи іншій формі співробітництва. Запланована концептуальна схема роботи для готелю «Hotel Sea» 4* є оптимальною, оскільки передбачає правильний розподіл наявних ресурсів з метою отримання максимального прибутку. Це підтверджується прогнозними даними про те, що чистий дохід від реалізації послуг зростатиме протягом найближчих років, зросте і величина чистого прибутку.

Бібліографічний список

1. Організація готельного господарства: підручник / за ред. Байлік І.М., Писаревський А.Г.; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. 329 с.
2. Кабушкин Н.І. Менеджмент готиниц и ресторанов: учебн. пособие. Москва: КноРус, 2016. 345 с.
3. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 348 с.
4. Spa-технології в готелях: URL: www.starpool.com.ua/uploads/Publications/AlfaSPA_Hotel_business_7.pdf (дата звернення: 11.12.2019).
5. Банько В.Г. Будівлі, споруди, обладнання туристичних комплексів та експлуатація: навч. посібник. Київ: Центр інформаційних технологій, 2006. 292 с.
6. Стандарти spa та wellness в Україні. URL: <http://soyuz-spa.com/standarti-spa-wellness-ukra%D1%97ni.html> (дата звернення: 10.12.2019).
7. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. URL: http://tourlib.net/books_ukr/dyadachko64.htm (дата звернення: 10.12.2019).
8. Мунін Г.Б. Особливості та напрями вдосконалення фінансово-операційного аналізу діяльності готельного бізнесу. *Формування ринкових відносин в Україні*: зб. наук. праць. 2003. № 10. С. 108-114.
9. Апатенко Т.М. Методичні вказівки для виконання практичних завдань, розрахунково-графічної роботи та самостійної роботи з дисципліни «Проектування об'єктів готельно-ресторанного господарства» (для студентів 4 курсу денної та заочної форм навчання, за напрямом підготовки 6.140101 «Готельно-ресторанна справа» професійного спрямування "Готельне господарство"). Харків: ХНУМГ, 2013. 35 с.
10. Мазаракі А.А., Пересічний М.І., Шаповалта С.Л. Проектування готелів: навч. посіб. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 340 с.
11. Герасимчук З.В., Сидорук С.В. Методика оцінки ефективності територіальної організації ринку готельних послуг в регіоні. *Економічні науки*. 2011. Вип. 8(29). Ч. 1. С. 81-88.

References

1. Bailik, I.M. and Pysarevskiy, A.H. (2015), *Orhanizatsiia hotelnoho hospodarstva* [Organization of the hotel industry], textbook, KhNUMH im. O.M. Beketova, Kharkiv, Ukraine, 329 p.
2. Kabushkin, N.I. (2016), *Menedzhment gostinits i restoranov* [Hotel and restaurant management], tutorial, KnoRus, Moscow, Russia, 345 p.
3. Nechaiuk, L.I. and Telesh, N.O. (2003), *Hotelno-restoranniyi biznes* [Hotel and restaurant business], tutorial, Tsentri navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine, 348 p.
4. *Spa-tekhnologii v hoteliakh* [Hotel Spa Technologies], available at: www.starpool.com.ua/uploads/Publications/AlfaSPA_Hotel_business_7.pdf (access date December 11, 2019).
5. Banko, V.H. (2006), *Budivli, sporudy, obladnannia turystychnykh kompleksiv ta ekspluatatsiia* [Buildings, structures, equipment of tourist complexes and operation], tutorial, Tsentri informatsiinykh tekhnologii, Kyiv, Ukraine, 292 p.
6. *Standarty spa ta wellness v Ukraini* [Spa and wellness standards in Ukraine], available at: <http://soyuz-spa.com/standarti-spa-wellness-ukraYini.html> (access date December 10, 2020).
7. Diadachko, L.P. *Ekonomika turystychnoho biznesu* [Economics of tourism business], available at: http://tourlib.net/books_ukr/dyadachko64.htm (access date December 10, 2020).

8. Munin, H.B. (2003), "Features and directions of improvement of financial and operational analysis of hotel business activity", *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zb. nauk. prats*, 108-114.

9. Apatenko, T.M. (2013), *Metodychni vkazivky dlia vykonannia praktychnykh zavdan, rozrakhunkovo-hrafichnoi roboty ta samostiinoi roboty z dystsypliny «Proektuvannia ob'ektiv hotelno-restorannoho hospodarstva» (dlia studentiv 4 kursu dennoi ta zaochnoi form navchannia, za napriamom pidhotovky 6.140101 «Hotelno-restoranna sprava» profesiinoho spriamuvannia "Hotelne hospodarstvo")* [Methodical instructions for the implementation of practical tasks, calculating and graphic work and independent work in the discipline "Designing of hotel and restaurant facilities" (for students of 4 year full-time and part-time forms of study, in the direction of preparation 6.140101 "Hotel-restaurant" of professional orientation "Hotel management")], KhNUMH, Kharkiv, Ukraine, 35 p.

10. Mazaraki, A.A., Peresichnyi, M.I. and Shapovalta, S.L. (2012), *Proektuvannia hoteliv* [Hotel design], tutorial, Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, Kyiv, Ukraine, 340 p.

11. Herasymchuk, Z.V. and Sydoruk, S.V. (2011), "Methodic of assessing the effectiveness of the territorial organization of the hotel services market in the region", *Ekonomichni nauki*, Iss. 8(29), Part 1, pp. 81-88.

Грищенко І.М., Дубина К.В. ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ВІДКРИТТЯ ГОТЕЛЮ (4 ЗІРКИ НА 85 НОМЕРІВ У м. ОДЕСА)

Мета. Опрацювання теоретичних та прикладних основ управління якістю послуг готельного господарства та визначення напрямів його удосконалення (на прикладі готелю «Hotel Sea» 4*, розташованого у м. Одеса).

Методика дослідження. У ході дослідження були використані наступні методи: SWOT-аналіз (для визначення сильних та слабких сторін, зовнішніх можливостей і загроз проєктованого готелю); порівняльний аналіз (для здійснення оцінки конкурентоспроможності готелів); абстрактно-логічний (для формування висновків стосовно доцільності функціонування проєктованого спа-готелю).

Результати. Запропоновано низку інженерно-технологічних та архітектурно-будівельних рішень при відкритті спа-готелю у м. Одеса та виокремлено основні принципи, які беруться до уваги при спорудженні будівель готелів. Здійснено аналіз конкурентного середовища й оцінено конкурентоспроможність проєктованого готелю. Визначено сильні і слабкі сторони, які буде мати готель «Hotel Sea» 4*, а також зовнішні можливості і загрози його діяльності. Обґрунтовано основні етапи процесу управління конкурентоспроможністю готелю «Hotel Sea» 4*, заснованого на функціях управління. Сформовано пропозиції щодо підвищення рівня конкурентоспроможності спа-готелю «Hotel Sea» 4*. Спрогнозовано економічні результати діяльності готелю й розроблено рекомендації щодо їх покращення.

Наукова новизна. Розроблено рекомендації щодо підвищення рівня конкурентоспроможності проєктованого спа-готелю «Hotel Sea» 4*, що буде сприяти зростанню обсягу чистого прибутку готелю «Hotel Sea» 4* до 2030 року.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути використані в індустрії туризму, яка безпосередньо впливає на формування інфраструктури готельного бізнесу; це сприятиме правильному розподілу наявних ресурсів готельних підприємств з метою отримання максимального прибутку.

Ключові слова: спа-готель, туристичні послуги, конкуренція, споживачі, прибуток, туристичний продукт.

Hryshchenko I.M., Dubyna K.V. SUBSTANTIATION OF EXPEDIENCY FOR OPENING THE HOTEL (4 STARS FOR 85 ACCOMODATIONS IN ODESA)

Purpose. The aim of the article is to develop the theoretical and applied bases of quality management of hotel services and determine the directions of its improvement (on the example of "Hotel Sea" 4 *, located in Odesa).

Methodology of research. The following methods are used in the study: SWOT-analysis (to identify strengths, weaknesses, external opportunities and threats of a projected hotel); comparative analysis (to assess the competitiveness of hotels); abstract and logical (to form conclusions about the expediency of functioning of the projected spa-hotel).

Findings. A number of engineering, technological, architectural and construction solutions are proposed when opening a spa-hotel in Odesa, and the basic principles that are taken into account when constructing hotel buildings are outlined. The competitive environment is analysed and the competitiveness of the projected hotel is evaluated.

The strengths and weaknesses of "Hotel Sea" 4 * are identified, as well as the external opportunities and threats of its activities. The main stages of the competitive management process of the hotel "Hotel Sea" 4 * based on management functions are substantiated. Suggestions to increase the competitiveness of the spa-hotel "Hotel Sea" 4 * have been formed. The economic performance of the hotel is forecasted and recommendations to improve them are made in the article.

Originality. Recommendations to increase the level of competitiveness of the projected spa-hotel "Hotel Sea" 4 *, which will increase the net profit of the hotel "Sea Hotel" 4 * by 2030 have been developed.

Practical value. The results of the study can be used in the tourism industry, which directly influences the formation of hotel business infrastructure; this will facilitate the proper allocation of available resources of hotel enterprises for maximum profit.

Key words: spa-hotel, tourist services, competition, consumers, profit, tourist product.

Грищенко І.Н., Дубина Е.В. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ОТЕЛЯ (4 ЗВЕЗДЫ НА 85 НОМЕРОВ В г. ОДЕССА)

Цель. Разработка теоретических и прикладных основ управления качеством услуг гостиничного хозяйства и определение направлений его совершенствования (на примере «Hotel Sea» 4 *, расположенного в г. Одесса).

Методика дослідження. В ході дослідження були використані наступні методи: SWOT-аналіз (для визначення сильних і слабких сторін, зовнішніх можливостей і загроз); порівняльний аналіз (для оцінки конкурентоспособності готельних підприємств); абстрактно-логічний (для формування висновків про функціонування проектуваного спа-отеля).

Результати. Представлено ряд інженерно-технологічних і архітектурно-будівельних рішень при відкритті спа-отеля в м. Одеса і виділено основні принципи, які приймаються до уваги при будівництві будівель готельних підприємств. Здійснено аналіз конкурентного середовища і проведено оцінку конкурентоспособності проектуваного готельного підприємства. Визначено сильні і слабкі сторони, які будуть мати готель «Hotel Sea», а також зовнішні можливості і загрози його діяльності. Обґрунтовано основні етапи процесу управління конкурентоспособністю готельного підприємства «Hotel Sea» 4*, заснованого на функціях управління. Сформульовано пропозиції щодо підвищення рівня конкурентоспособності спа-отеля «Hotel Sea» 4*. Прогнозовано економічні результати діяльності готельного підприємства і розроблено рекомендації щодо їх покращення.

Наукова новизна. Розроблено рекомендації щодо підвищення рівня конкурентоспособності проектуваного спа-отеля «Hotel Sea» 4*, що сприятиме зростанню обсягу чистої прибутку готельного підприємства «Hotel Sea» 4* до 2030 року.

Практична значимість. Результати дослідження можуть бути використані в індустрії туризму, яка безпосередньо впливає на формування інфраструктури готельного бізнесу; це сприятиме правильному розподілу наявних ресурсів готельних підприємств з метою отримання максимального прибутку.

Ключові слова: спа-готель, туристичні послуги, конкуренція, споживачі, прибуток, туристичний продукт.

УДК 658.11:339.137.2
JEL Classification: F15

*Василенко О.І.,
інженер I категорії, асистент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Білоцерківський національний аграрний університет*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Постановка проблеми. У ринкових умовах найбільш важливою є проблема досягнення стійкої конкурентоспроможності товаровиробників. Перебуваючи під впливом численних негативних факторів природного, макроекономічного, соціального і техногенного характеру, підприємство не може ефективно функціонувати без державної підтримки та інших мотиваційних заходів різного рівня.

Практика функціонування суб'єктів господарювання останніх років показує, що складність проблем виходу із кризи визначається не лише відсутністю досвіду ринкової діяльності в нових умовах, а й слабкою діагностикою конкурентних умов і низьким рівнем адаптації до них виробничих можливостей таких суб'єктів. Досі не розроблено концепції формування та посилення конкурентних переваг на основі стратегічного планування діяльності, використання методики оцінки потенціалу конкурентоспроможності підприємств, формування системи ризик-менеджменту. Вирішити проблему підвищення конкурентоспроможності підприємств можливо на основі формування обґрунтованих інструментів гнучкого пристосування їх потенціалу до ринкових умов господарювання, що забезпечить, із одного боку, оптимальний рівень рентабельності, а з іншого – вирішення екологічних та соціальних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та прикладні положення розвитку конкурентоспроможності та конкурентних переваг розроблялися такими зарубіжними науковцями, як: Г. Азоев, С. Брю, Д. Джоббер, П. Р. Діксон, М. Портер, Ф. Котлер, Дж. Р. Еванс, Б. Берман, Ф. Моріс, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, Р. Фатхутдінов, Ф. А. Хайек, Й. Шумпетер та ін.

Водночас, недостатньо розробленими як у методичному, так і практичному аспектах залишаються питання конкурентоспроможності підприємств. До основних із них відносять: обґрунтування комплексної системи показників оцінки конкурентного потенціалу підприємства, обґрунтування адаптивних інструментів посилення конкурентних переваг суб'єктів господарювання в умовах динамічного та мінливого ринкового середовища.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень щодо трактування «конкурентоспроможність підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Із категорією конкуренції тісно пов'язане поняття «конкурентоспроможність». Конкурентоспроможність – це показник, що цікавить як виробника, так і споживача продукції. Виробник зацікавлений в тому, щоб його продукція була продана, для цього вона повинна бути високої якості й мати доступну ціну, а споживач зацікавлений у придбанні продукції, що повністю задовольняє його потреби з погляду якості і ціни.

В економічній літературі поки що відсутнє точне визначення конкурентоспроможності.

У найзагальнішому підході під конкурентоспроможністю розуміється здатність випереджати інших, використовувати свої переваги в досягненні поставлених цілей. Виходячи з найбільш важливих особливостей конкурентоспроможності, це поняття можна трактувати, як: привабливість продукції для споживача, міра можливості бути проданою; відносна величина, отримана при порівнянні з аналогічною продукцією основних конкурентів за технічними, економічними, експлуатаційними характеристиками в певний проміжок часу; прогнозована, математична величина.

Фундаментом для визначення конкурентоспроможності підприємства є дефініції «порівняльних витрат» Д. Рікардо [1], «порівняльних переваг» Є. Хекшера та Б. Оліна [2], «порівняльних конкурентних переваг, чинників управління та продуктивності використання ресурсів» М. Портера [3].

Нині питання конкурентоспроможності є досить актуальним і широко висвітленим у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. При цьому особлива увага приділяється висвітленню поняття «конкурентоспроможність», економічних систем як її об'єктів, опису методик і алгоритмів визначення конкурентоспроможності різних об'єктів. Найбільш вивченим є питання оцінювання конкурентоспроможності товару, значно менше – підприємств. Недостатня увага приділена адаптуванню методик оцінювання конкурентоспроможності до специфічних особливостей різних видів товарів (продукції, робіт, послуг, інформації).

Поштовхом до оперування поняттями «конкурентоспроможність» була теорія порівняльних витрат, розроблена Д. Рікардо. Основні положення теорії висвітлювали той факт, що у міжнародному масштабі фактори не є мобільними, тобто країни можуть виграти від взаємної торгівлі і за умов відсутності абсолютних переваг у виробництві певних товарів завдяки наявності переваг відносних. Останні, на думку дослідника, виникають за умов, коли для виробництва двох товарів необхідні різні затрати праці, що спричинює нерівність внутрішніх альтернативних вартостей цих товарів у різних країнах та різне внутрішнє співвідношення їх цін. Спеціалізація країн на випуску тих продуктів, виробництво яких забезпечує найвищу відносну ефективність, сприяє отриманню ними взаємної вигоди, уможливаючи розвиток міжнародної торгівлі [4, с. 367-368].

Незважаючи на те, що теорія порівняльних витрат, сформульована Д. Рікардо, базувалася на урахуванні лише одного фактора виробництва (праці), у подальшому сфера його застосування була поширена на всі фактори виробництва, отримавши плідний розвиток у сучасних концепціях міжнародної торгівлі.

Продовжили і поглибили дослідження Давида Рікардо економіст Елі Хекшер та його учень Бертиль Олін, котрі сформулювали нову теорію міжнародної торгівлі. Відповідно до теорії Хекшера-Оліна, країни будуть намагатися експортувати ті товари, що потребують для свого виробництва інтенсивного використання відносно надлишкових і невеликих витрат дефіцитних факторів, в обмін на товари, які виробляються із використанням факторів в оберненій пропорції. Отже, у прихованому вигляді експортуються надлишкові фактори та імпортуються дефіцитні фактори виробництва. Слід підкреслити, що тут мовиться не про кількість факторів виробництва, якими володіє країна, а про відносну забезпеченість ними (наприклад, про кількість придатної для обробки землі в розрахунку на одного працюючого). Якщо в певній країні якого-небудь фактору виробництва відносно більше, ніж в інших країнах, то ціна на нього буде відносно нижчою. Відповідно, і відносна ціна того продукту, у виробництві якого цей дешевий фактор використовується більшою мірою, ніж інші фактори, буде нижчою, ніж в інших країнах. Саме так виникають порівняльні переваги, які визначають напрями зовнішньої торгівлі [5].

Тогочасні погляди стосувалися лише конкурентоспроможності країни, а не підприємств, оскільки вважалось, що внутрішня торгівля зумовлена тенденцією до вирівнювання норми прибутку, тоді як основу спеціалізації країни у зовнішній торгівлі становлять порівняльні витрати.

Російський науковець Р. А. Фатхутдінов визначає конкурентоспроможність як властивість об'єктів, що характеризує ступінь задоволення конкретної потреби порівняно з кращими аналогами, представленими на ринку [6].

Найбільш системно поняття «конкурентоспроможність» трактує Л. С. Іванова: «Конкурентоспроможність – переваги продукту (послуги), підприємства щодо інших учасників-конкурентів на ринку в межах країни та за її межами, що характеризується такими параметрами, як технологія, кваліфікація персоналу, якість, політика збуту і т.д. Конкурентоспроможність – відносна характеристика товару, що характеризує в об'єктивній формі його відмінності від товару конкурента як за ступенем задоволення однієї потреби, так і за витратами на її задоволення» [7].

Слід зазначити, що поняття конкурентоспроможності для одних – це продуктивність використання ресурсів, для інших – оптимальне співвідношення ціни і якості, а для третіх – здатність підприємства випускати конкурентоспроможну продукцію, мати прибуток, конкуруючи з іншими виробниками.

Конкурентоспроможність як категорія виражає функціональний результат використання безлічі факторів дії конкуренції на різних рівнях і сегментах ринку. Це узагальнюючий показник результативної діяльності підприємства, уміння ефективно використовувати ресурси.

Відображаючи практично всі сторони економіки, конкурентоспроможність визначає платоспроможність, фінансову стійкість підприємства, його місце на ринку і тому перебуває постійно в центрі уваги. Сільськогосподарські товаровиробники у конкурентній боротьбі на ринку створюють та утримують конкурентні переваги.

Дотепер в економічній літературі тривають дискусії щодо вибору базових понять і рівня конкурентоспроможності. Водночас від однозначного тлумачення базового рівня конкурентоспроможності залежить і чітке розмежування параметрів оцінки конкурентних переваг і конкурентоспроможності. Залежно від рівня конкурентоспроможності, обраного автором для дослідження, відбувається перехід від категорії конкурентоспроможності предметів (товар, послуга), об'єктів (попит, ринок, фактори виробництва) у категорію факторів конкурентних переваг (зовнішніх або внутрішніх) за рівнями управління.

Розрізняють конкурентоспроможність на різних рівнях економіки. Для мікрорівня – це конкурентоспроможність виробництва, поділена на конкурентоспроможність між підприємствами й товарну конкурентоспроможність; для середнього рівня – галузева; для макrorівня – конкурентоспроможність економіки регіону або країни. Це поняття оцінюється в економічній літературі з різних поглядів, залежно від підходу до поняття конкуренції.

Не можемо погодитись із думкою В. В. Олійник [8, с. 128], що конкурентоспроможність на макроекономічному рівні – це конкурентоспроможність держави, а на мікрорівні – конкурентоспроможність підприємства, тому що ці категорії є взаємопов'язані та взаємозумовлені.

Конкурентоспроможність товару – здатність витримувати конкуренцію, тобто можливість успішного продажу на конкретному ринку в певний момент часу. Для цього товар має бути задовільним за якістю і ціною для покупця.

Конкурентоспроможність продукції представляє собою складне і багаторівневе поняття, що означає відповідність умовам ринку, конкретним вимогам споживачів за якісними, технічними, економічними, естетичними характеристиками, комерційними умовами (ціна, строки поставки, канали збуту, сервіс, реклама), і рівню витрат споживача.

Слід зазначити, що конкурентоспроможність як комплексна характеристика товару не залишається постійною в часі, їй властивий динамічний характер. У зв'язку із цим має сенс розглядати її лише стосовно до конкретного моменту часу, з урахуванням змін ринкової кон'юнктури.

При оцінці рівня конкурентоспроможності можливе порівняння й неоднорідних товарів, але які задовольняють однакові потреби. Переважна більшість дослідників поняття «конкурентоспроможність товару» зводить до того, що конкурентоспроможним вважається товар, у якого корисний сукупний ефект на одиницю витрат вище, ніж в інших.

Конкурентоспроможність продукції є найважливішим показником ефективності діяльності підприємств. Від неї залежать позиція підприємства на ринку, його фінансове становище. Із цієї причини забезпечувати конкурентоспроможність продукції необхідно насамперед при визначенні стратегії і тактики розвитку підприємства. Цьому сприяє наявність чіткої методики оцінки й планування конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта – це порівняльна перевага певного суб'єкта щодо інших товаровиробників усередині країни й за її межами.

Проведене дослідження виявляє неоднозначність у тлумаченні понять, пов'язаних із конкурентоспроможністю підприємства, наявність різних трактувань залежно від висвітлення поставлених у них питань. Щоб розкрити економічну сутність поняття «конкурентоспроможність підприємства», нижче наведено підходи різних авторів.

Визначаючи конкурентоспроможність підприємства як узагальнюючу категорію, Д. Г. Черевко [9, с. 116] звертає увагу на здатність підприємства досягти цільових ринкових позицій із відповідною чисельністю працівників (до 50 осіб), при цьому забезпечується виробництво комерційно-перспективної продукції та ефективність ділової стратегії.

Найбільш повне визначення поняття конкурентоздатності підприємства дає у своїй праці В. П. Сладкевич: «...це її порівняльна перевага відносно інших підприємств галузі в країні та за її межами» [10, с. 448]. Дослідник враховує практично всі фактори формування конкурентоспроможності: наявність складових конкурентоспроможності підприємства (зовнішній та внутрішній ринки), рівень конкурентоспроможності визначено не абстрактно, а щодо конкурентів, діючих на тому ж ринку.

Обґрунтування конкурентоспроможності підприємства як можливості досягти високого рівня конкурентоспроможності лише за умови, коли підприємство володіє низкою конкурентних переваг, наводить дослідник О. Л. Трухан [11, с. 118]. Згідно з його переконаннями, конкурентоспроможність базується на теорії конкурентних переваг. При цьому підприємство має піклуватися про те, щоб

покращувати ці переваги, завжди бути попереду конкурентів, оскільки кожна перевага рано чи пізно буде перейнята конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія розглядається Ю. М. Хвесик [12, с. 32-33]. У праці автора окреслено поняття економічних відносин між суб'єктами ринку з приводу створення та реалізації комплексу конкурентних переваг. Але у дослідженні не зазначено, що саме є конкурентною перевагою (властивості продукції, кваліфікація персоналу, певна технологія тощо).

На противагу викладеному вище, дослідник Я. А. Жаліло [13, с. 17] пояснює конкурентоспроможність підприємства як характеристику комплексу показників, що визначають його становище на відповідному ринку, при цьому автор наголошує на тому, що під комплексом показників розуміється як характеристика конкурентоспроможності конкретних товарів, так і чинників, які формують економічні умови виробництва та збуту товарів підприємства в цілому. Проте, автор не враховує часовий та територіальний фактори.

В аспекті комплексної характеристики товарів розглядає конкурентоспроможність і науковець В. В. Липчук [14, с. 53]. Проте, з результатами його наукового дослідження ми не погоджуємось, оскільки підприємство найчастіше виробляє не один вид продукції, а кожен товар має свій рівень конкурентоспроможності.

Сутність конкурентної переваги підприємства Т. А. Городня та І. П. Мойсеєнко [15, с. 35-36] вбачають у можливості підприємства залучати та зберігати на ринку потенційного споживача. Автори вважають, що для її підтримки доцільно впроваджувати заходи з технічного переозброєння і модернізації виробництва, тобто конкурентні переваги забезпечуються за рахунок таких чинників: нових технологій виробництва; новизни продукції; якості, репутації та цінності продукції; критичного фактора успіху, тобто конструкторської або іншої особливості продукції; швидкої перебудови виробництва на нову модифіковану модель продукції по закінченні терміну життєвого циклу старої моделі.

Однак, слід підкреслити, що конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями підприємства. На відміну від можливостей – це факт, що фіксується у результаті уподобань споживачів. Саме тому конкурентні переваги є і метою, і результатом діяльності кожного підприємства.

Досить точним є розгляд конкурентної переваги дослідником Ж. Ж. Ламбеном [16, с. 299-300] з точки зору конкретного компонента зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, за яким воно переважає конкуруючі підприємства. Автор розрізняє тактичні чинники конкурентної переваги, за якими підприємство переважає або буде переважати у найближчий період (до року) конкуруючі підприємства, та стратегічні, за якими підприємство може випередити конкурентів після виконання у перспективі конкретних умов, що визначають перевагу підприємства за певним компонентом порівняно з конкуруючими підприємствами.

Натомість В. О. Безугла [17] під конкурентною перевагою розуміє наступні чинники: конкурентоспроможність продукції підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках, вид продукції, місткість ринку (кількість щорічних продажів); доступність та однорідність ринку; конкурентні позиції підприємств, що вже працюють на цьому ринку; конкурентоспроможність галузі, регіону і країни; можливість технічних нововведень у галузі.

Своє трактування конкурентної переваги дає Г. І. Кіндрацька [18, с. 160], яка розглядає конкурентну перевагу як характеристики, властивості товару або марки, що створюють для організації певні переваги над прямими конкурентами. Однак автор ігнорує інші переваги підприємства, які формують його конкурентоспроможність.

На противагу вищевикладеному, Н. Тарнавська [19, с. 84] розглядає конкурентні переваги як характеристики і властивості виключно торговельної марки, які створюють для підприємства переваги над прямими конкурентами. Тобто, на початку становлення підприємство докладає максимум зусиль, щоб створити собі «ім'я», цим самим займає певну ринкову нішу.

На думку В. П. Сладкевича [20, с. 45], конкурентні переваги підприємство втілює у продукцію, яку випускає та реалізовує на ринку. Реалізація продукції, що має конкурентну перевагу, чи виробленої з використанням внутрішньої конкурентної переваги підприємства, дає змогу отримати додатковий прибуток. Автор наголошує, що до переліку конкурентних переваг підприємства доцільно віднести такі: ресурси, які є власністю підприємства; стратегічно важливі для підприємства сфери діяльності, що дають змогу перемагати в конкурентній боротьбі; висока компетентність підприємства в певній галузі, що створює найкращі можливості перемагати інші підприємства, залучати покупців і зберігати їх прихильність до продукції підприємства; цінність, якою володіє підприємство та яка надає йому перевагу над іншими (технології, торгові марки чи ін.); ключові фактори успіху (конкурентні можливості, прибутковість).

Досить складно визначити конкурентні переваги підприємства над іншими виробниками, тому що переваги можуть стосуватися як продукції, форм, так і способів виробництва або продажу, які є специфічними для кожного підприємства чи продукції. Зазначена перевага є, таким чином, відносною порівняно з пріоритетним конкурентом, який займає лідируючу позицію на ринку або в його конкурентному сегменті [21, с. 81-82].

Поняття «конкурентна позиція», «конкурентна перевага» і «конкурентна стратегія» є основоположними в системі стратегічного менеджменту, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності. Вони доповнюють одне одного і враховують як статичні, так і динамічні характеристики діяльності підприємства на ринку. Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури показав, що зазначені поняття розглядаються окремо одне від одного, а їх визначення не відображаються у тісному взаємозв'язку, який формується у ході практичної діяльності щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємницьких структур та окремих продуктів.

Для повного урахування такого взаємозв'язку нами запропоновані уточнення цих понять. Так, під конкурентною позицією ми розуміємо позицію на ринку, яку підприємницька структура або окремий продукт займають відносно конкурентів у певний момент часу. У зв'язку з цим при стратегічному плануванні діяльності підприємства слід розглядати минулу, поточну і перспективну (бажану) конкурентні позиції. Конкурентна позиція представляє собою статичну характеристику і, будучи прив'язаною до конкретного часу, не характеризує динаміку і рушійні сили, що дозволяють поліпшити позицію підприємства (товару) на ринку. Отже, під конкурентною перевагою ми розуміємо зовнішній чи внутрішній фактор, який використовується при стратегічному плануванні для забезпечення переваги над конкурентами.

Очевидно, що конкурентна позиція та конкурентні переваги пов'язані між собою конкурентною стратегією, яка визначається як генеральний план розвитку, спрямований на забезпечення найбільш вигідної конкурентної позиції компанії або товару на ринку в стратегічній перспективі за рахунок реалізації існуючих і формування нових конкурентних переваг. Отже, основою і змістом конкурентної стратегії підприємницької структури є переведення підприємства або окремого його продукту з поточної конкурентної позиції в бажану за рахунок посилення конкурентних переваг. Якщо поточна і бажана конкурентні позиції збігаються, то змістом стратегії буде підтримка і посилення поточної конкурентної позиції. Конкурентні стратегії розробляються як на рівні компанії, так і на рівнях її підрозділів, що займаються різними ринками або різними продуктами.

У результаті аналізу сучасної вітчизняної та зарубіжної літератури нами встановлено, що запропоновані класифікації конкурентних переваг суб'єктів підприємства не містять важливих класифікаційних ознак, що характеризують їх тривалість у часі, ступінь складності та стійкості, а також не враховують деякі джерела виникнення конкурентних переваг. Зазначені недоліки знижують точність визначення конкурентної позиції і негативно впливають на рівень ефективності прийнятої конкурентної стратегії. Для вирішення зазначеної проблеми нами розширено класифікацію конкурентних переваг підприємства.

Як основа для формування єдиної класифікації конкурентних стратегій нами використані класифікаційні ознаки, що містяться у відомих класифікаціях Р. Майлса – Ч. Сноу, М. Портера, а також у класифікації стратегій за способом формування конкурентних переваг (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікаційні ознаки, покладені в основу єдиної класифікації конкурентних стратегій

Тип стратегії	Характеристика
Класифікація бізнес-стратегій за Р. Майлсом і Ч. Сноу	
«Розвідник»	Отримує переваги над позицією «першопрохідця» у сфері нових продуктів і ринків, швидко реагує на перші сигнали з ринків
«Захисник»	Стратегія орієнтується на підтримку стабільності в зайнятих цільових сегментах ринку, пропонує відносно обмежений набір продуктів
«Аналітик»	Намагається підтримувати стабільний, обмежений асортимент продуктів або послуг, але спостерігає за інноваціями у своїй галузі
«Реакціонер»	Не має чітко визначеної конкурентної стратегії
Класифікація конкурентних стратегій за М. Портером	
Стратегія низьких витрат	Орієнтація на цінові конкурентні переваги
Стратегія диференціації	Диференціація на широкому ринку
	Диференціація сегмента – вузька спеціалізація (фокусування)
Класифікація конкурентних стратегій за способом формування конкурентних переваг	
Віолентна	Масове виробництво продукції середньої якості при низьких витратах виробництва
Патієнтна	Утримання вузьких ринкових ніш для реалізації ексклюзивних товарів високої якості
Комутантна	Задоволення мінливих, короткочасних потреб споживачів
Експлерентна	Досягнення переваг за рахунок інновацій і нових ринків

Джерело: складено автором

Хоча класифікації стратегій, запропонованих М. Портером та Р. Майлсом і Ч. Сноу, отримали наукову підтримку, жодна із них, на нашу думку, повною мірою не відображає складність реальних умов підприємницької діяльності. Наприклад, підприємство-«захисник» може дотримуватися як стратегії низьких витрат, так і стратегії диференціації. Тому нами об'єднано два підходи до класифікації стратегій і складено єдину матрицю, що забезпечує більш повну відповідність реальних умов підприємництва (рис. 1).

		Акцент на ріст ринків/продажів			
		← MAX			MIN →
		РОЗВІДНИК	АНАЛІТИК	ЗАХИСНИК	РЕАКЦІОНЕР
Конкурентна стратегія	Диференціація	1. Підприємство, стратегія зростання якого ґрунтується на створенні нових продуктів і формуванні нових ринків	2. Підприємство з сильною конкурентною позицією по основному товару / ринку, яке прагне розширення на суміжні ринки за допомогою диференційованих пропозицій	4. Підприємство, стратегія якого полягає в захисті диференційованої конкурентної позиції на сталому ринку	6. Підприємство, яке не має чітко визначеної стратегії розвитку бізнесу і (або) стратегії конкуренції
	Зниження витрат		3. Підприємство з сильною конкурентною позицією по основному товару / ринку, яке прагне до розширення на суміжні ринки за допомогою низьких цін	5. Підприємство, стратегія якого орієнтована на підтримку низьких цін на сталому ринку	

Рис. 1. Об'єднана матриця конкурентних стратегій Майлс-Сноу / Портер

Джерело: складено автором

Отже, у результаті об'єднання отримано шість типів конкурентних стратегій, із яких практичне значення мають п'ять: стратегія розвідника; стратегія аналітика, яка передбачає розвиток за рахунок низьких витрат; стратегія аналітика, що передбачає вихід на нові ринки за рахунок диференціації; стратегія захисника з фокусуванням на підтримці стабільної конкурентної позиції, що базується на низьких витратах; стратегія захисника із фокусуванням на підтримці стабільної конкурентної позиції, що базується на диференціації ринків і продуктів. Позиція «реакціонера» не враховується через відсутність у підприємства цього типу стратегії розвитку як такої.

Подальше поглиблення класифікації нами проводилося шляхом включення до неї класифікаційних ознак, що містяться у класифікації стратегій за способом формування конкурентних переваг. Так, стратегія аналітика може бути віолентною і патіентною, причому кожна із них може бути орієнтована як на забезпечення лідерства по витратах, так і лідерства за рахунок диференціації. Стратегія захисника також може бути віолентною і патіентною. Перша може бути орієнтована на забезпечення лідерства по витратах або лідерства за рахунок диференціації, а друга – на урахування змін на ринку як на основне джерело конкурентної переваги. У результаті об'єднання нами сформовано єдину класифікацію, що описує дев'ять видів конкурентних стратегій (рис. 2).

Узагальнену нами класифікацію доцільно доповнити конкурентними перевагами: споживчими, які включають як споживчу платоспроможність, так і рівень задоволення продукцією; постачальницькими, до яких належить забезпечення запчастинами, добривами, насіннєвим матеріалом, племінним молодняком тощо; територіальними, які характеризуються віддаленістю підприємства від ринку; регіональними; спеціалізованими; ринковими; управлінськими; ресурсними та перевагами продукції. Така класифікація є аргументованою з погляду системного підходу, оскільки сільськогосподарське підприємство належить до складних соціально-економічних систем.

Загалом, конкурентні переваги є концентрованим проявом переважання над конкурентами в економічній, організаційній, технічній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш високий рівень рентабельності, ринкова частка, обсяг

продажу) [11, с. 118]. Серед способів досягнення конкурентних переваг можна виділити такі: високу репутацію підприємства, що має довіру з боку споживачів; виробництво високоякісної продукції; продаж продукції за нижчими, ніж у конкурентів цінами; впровадження нових технологій виробництва; діагностика та контроль за всіма процесами, що відбуваються на ринку.

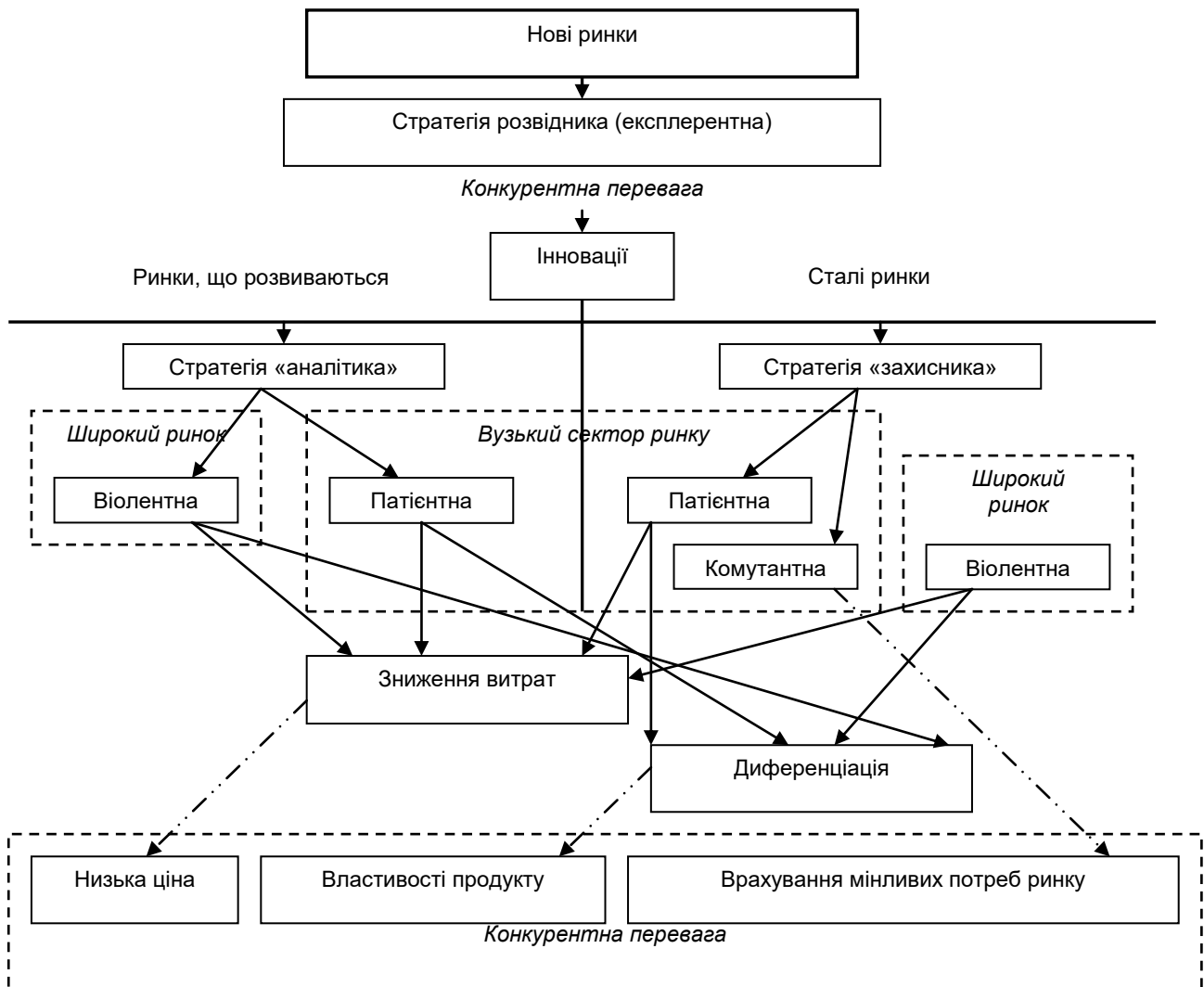


Рис. 2. Схема класифікації конкурентних стратегій суб'єктів підприємницької діяльності
Джерело: авторська розробка

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити наступні висновки:

- 1) більшість авторів розглядають поняття «конкурентоспроможність підприємства» з погляду конкурентоспроможності продукції, що виготовляється підприємством і зайнятої частки ринку;
- 2) конкурентоспроможність підприємства характеризується ефективністю використання всіх ресурсів підприємства;
- 3) конкурентоспроможність підприємства є динамічним показником, зміна якого залежить як від зовнішніх, так і від внутрішніх факторів;
- 4) конкурентоспроможність підприємства є показником відносним. Базою для порівняння є аналогічні показники конкурентоспроможності підприємств конкурентів або ідеальних (еталонних) підприємств;
- 5) конкурентоспроможність продукції і підприємства є взаємозалежними поняттями, проте, підприємство є опосередкованим носієм властивості конкурентоспроможності через свої товари і послуги;
- 6) конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами на цьому ринку;
- 7) конкурентоспроможність підприємства – це здатність витримувати конкуренцію порівняно з іншими товаровиробниками;

8) конкурентоспроможність підприємства показує рівень розвитку певного підприємства порівняно з рівнем розвитку конкурентів за ступенем задоволення продукцією потреб споживачів і за ефективністю виробничої діяльності;

9) конкурентоспроможність підприємства характеризує величину привабливості певного підприємства для інвестора.

Варто зазначити, що поняття «конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта» набагато складніше, ніж конкурентоспроможність продукції. З одного боку, воно має включати якусь порівняльну перевагу щодо інших господарюючих суб'єктів усередині галузі й за її межами, а з іншого боку, існує необхідність відобразити в цьому понятті вартісні та якісні характеристики товару щодо конкретної групи споживачів і в цілому.

Конкурентоспроможність підприємства – це стійка порівняльна конкурентна перевага щодо інших виробників продукції як усередині галузі, так і за її межами, за допомогою чого досягається здатність підприємства випускати конкурентоспроможну продукцію в умовах розширеного відтворення.

Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективної фінансово-господарчої діяльності та прибуткової реалізації продукції для розширеного відтворення, уміння раціонально використовувати ресурсний потенціал. Слід зазначити, що підприємство в цілому конкурентоспроможне може випускати конкурентоспроможний вид продукції, тобто, конкурентоспроможність підприємства поняття більш широке, ніж конкурентоспроможність товару й визначається воно в основному зовнішніми факторами.

Конкурентоспроможність підприємства по відношенню до конкурентоспроможності продукції співвідноситься як ціле і частка. Вони перебувають у певному співвідношенні, але не є рівнозначними. Конкурентоспроможність товарів визначається в певний проміжок часу.

Розглядаючи співвідношення конкурентоспроможності продукції й підприємства, можна твердити, що конкурентоспроможна продукція є своєрідним зовнішнім вираженням конкурентоспроможності підприємства.

На нашу думку, конкурентоспроможність товару – це мінлива в часі порівняльна характеристика можливості того, що товар буде реалізований на конкретному ринку, яка відображає перевагу певного товару над товарами-конкурентами за ціновими, якісними та іншим неціновими параметрами протягом тривалого періоду, що досягається за рахунок стратегічного управління якістю товару й активного впливу підприємства на якісні і маркетингові характеристики продукції конкурентів.

Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що відображає здатність використання підприємством своїх внутрішніх ресурсів в умовах конкурентної боротьби на конкретному ринку порівняно з підприємствами-конкурентами, при цьому найбільш повно реалізуючи свій стратегічний потенціал, що передбачає активний вплив на можливості, загрози, сильні і слабкі сторони конкурентів (в рамках чинного законодавства), забезпечуючи собі тим самим нові конкурентні переваги, серед яких одними з основних є якість та безпечність продукції.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі проведеного аналізу сформулюємо наступні висновки, а саме, конкурентоспроможність як категорія: багатовимірна і неоднозначна; відносна (прив'язана до конкретного ринку); зменшується з часом, якщо її не удосконалювати; тісно пов'язана з якістю продукції та потребами ринку; конкурентоспроможність товару і конкурентоспроможність продукції співвідносяться як частина і ціле; є результатом реалізації конкурентних переваг; відображає можливості підприємства адаптуватися до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища; виступає однією із основних умов ефективного функціонування підприємства.

З поняттям «конкурентоспроможність» тісно пов'язане поняття «економічний ріст». Політична економія визначає, що «економічний ріст безпосередньо виражається тією або іншою динамікою – кількісним збільшенням та якісним удосконаленням суспільного продукту й факторів його виробництва».

Бібліографічний список

- 1.Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Классика экономической мысли. Соч. Москва: ЭКСМО-Пресс, 2000. С. 399-473.
- 2.Гранатуров В.М., Осипов В.М. Удосконалення системи визначень у сфері конкурентоспроможності. URL: http://www.econindustry.org/arhiv/mag/2005/vip_03_29/st_29_20.pdf (дата звернення: 15.10.2019).
- 3.Портер М. Конкуренция / пер. с англ. Москва: Вильямс, 2010. 592 с.
- 4.Ковальчук В.М., Лазарович М.В. Історія економіки та економічної думки. Київ: Знання, 2008. 647 с.
- 5.Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: навчальний посібник. Київ: Знання-Прес, 2005. 583 с.
- 6.Паймук А.Д. Проблемы определения сущности конкурентоспособности. *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2009. № 3(27). С. 261-264.

7. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия. Москва: Феникс, 2008. 304 с.
8. Олійник В.В. Особливості визначення конкурентоспроможності продукції. *Економіка АПК*. 2009. № 5. С. 128-132.
9. Черевко Д.Г. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика його економічного стану. *Економіка АПК*. 2009. № 6. С. 114-121.
10. Сладкевич В.П. Стратегічний менеджмент організації: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Видавничий дім Персонал, 2008. 496 с.
11. Трухан О.Л. Формування та стратегічний розвиток конкурентних переваг агропромислових підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2009. № 7(98). С. 118-121.
12. Хвесик Ю.М. Методологічні засади дослідження взаємозв'язку конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємств АПК. *Економіка та держава*. 2009. № 4. С. 31-33.
13. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська та ін.; за ред. Я.А. Жаліла. Київ: НІСД, 2005. 388 с.
14. Липчук В.В., Дудяк Р.П., Бугіль С.Я. Маркетинг: основи теорії та практики: навчальний посібник / за заг. ред. В.В. Липчука. 3-тє вид., випр. і доп. Львів: Магнолія 2006, 2007. 288 с.
15. Городня Т.А., Мойсеєнко І.П. Економічна та фінансова діагностика: навчальний посібник. Львів: Магнолія 2006, 2008. 282 с.
16. Ламбен Жан-Жак Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Санкт-Петербург: Наука, 1996. 589 с.
17. Безугла В.О., Постіл І.І. Конкурентоспроможність та аналіз існуючих методик її оцінки. *Економіка та держава*. 2007. № 11. С. 33-35.
18. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. 2-ге вид., переробл. і доповн. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. 406 с.
19. Тарнавська Н., Напора О. Стратегічний менеджмент: практикум: навчальний посібник. Тернопіль: Карт-бланш; Київ: Кондор, 2008. 287 с.
20. Сладкевич В.П., Чернявський А.Д. Сучасний менеджмент організації: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: МАУП, 2007. 488 с.
21. Белявцев М.І., Іваненко Л.М. Маркетинг: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.

References

1. Rikardo, D. (2000), *Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblozheniia. Klassika ekonomicheskoy mysli. Sochineniia* [The beginnings of political economy and taxation. Classics of economic thought. Compositions], EKSMO-Press, Moscow, Russia, pp. 399-473.
2. Hranaturov, V.M. and Osypov, V.M. "Improvement of the system of definitions in the field of competitiveness", available at: http://www.econindustry.org/arhiv/mag/2005/vip_03_29/st_29_20.pdf (access date October 15, 2019).
3. Porter, M. (2010), *Konkurentsiia* [Competition], Viliams, Moscow, Russia, 592 p.
4. Kovalchuk, V.M. and Lazarovych, M.V. (2008), *Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky* [History of economics and economic thought], Znannia, Kyiv, Ukraine, 647 p.
5. Yukhymenko, P.I. and Leonenko, P.M. (2005), *Istoriia ekonomichnykh uchen* [The history of economic studies], tutorial, Znannia-Pres, Kyiv, Ukraine, 583 p.
6. Paymuk, A.D. (2009), "Problems of determining the essence of competitiveness", *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsialno-ekonomicheskogo universiteta*, no. 3(27), pp. 261-264.
7. Ivanova, E.A. (2008), *Otsenka konkurentosposobnosti predpriatiia* [Enterprise competitiveness assessment], Feniks, Moscow, Russia, 304 p.
8. Oliinyk, V.V. (2009), "Features of determination of competitiveness of production", *Ekonomika APK*, no. 5, pp. 128-132.
9. Cherevko, D.H. (2009), "Competitiveness of the enterprise as a characteristic of its economic condition", *Ekonomika APK*, no. 6, pp. 114-121.
10. Sladkevych, V.P. (2008), *Stratehichniy menedzhment orhanizatsii* [Strategic management of the organization], high-school textbook, Vydavnychiy dim Personal, Kyiv, Ukraine, 496 p.
11. Trukhan, O.L. (2009), "Formation and strategic development of competitive advantages of agro-industrial enterprises", *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 7(98), pp. 118-121.
12. Khvesyk, Yu.M. (2009), "Methodological principles for the study of the relationship between the competitive advantages and competitiveness of agricultural enterprises", *Ekonomika ta derzhava*, no. 4, pp. 31-33.
13. Zhalilo, Ya.A. (Ed.), Bazyliuk, Ya.B., Belinska, Ya.V. et al. (2005), *Konkurentospromozhnist ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii* [Competitiveness of the Ukrainian economy in the conditions of globalization], NISD, Kyiv, Ukraine, 388 p.
14. Lypchuk, V.V. (Ed.), Dudiak, R.P. and Buhil, S.Ya. (2007), *Marketynh: osnovy teorii ta praktyky* [Marketing: basics of theory and practice], tutorial, 3rd ed., Mahnoliia 2006, Lviv, Ukraine, 288 p.

15. Horodnia, T.A. and Moiseienko, I.P. (2008), *Ekonomichna ta finansova diahnostyka* [Economic and financial diagnostics], tutorial, Mahnoliia 2006, Lviv, Ukraine, 282 p.
16. Lamben, Zhan-Zhak (1996), *Strategicheskii marketing. Yevropeyskaia perspektiva* [Strategic marketing. European perspective], Nauka, Saint-Peterburg, Russia, 589 p.
17. Bezuhla, V.O. and Postil, I.I. (2007), "Competitiveness and analysis of existing methods of its assessment", *Ekonomika ta derzhava*, no. 11, pp. 33-35.
18. Kindratska, H.I. (2010), *Stratehichnyi menedzhment* [Strategic management], tutorial, 2nd ed., Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky, Lviv, Ukraine, 406 p.
19. Tarnabska, N. and Napora, O. (2008), *Stratehichnyi menedzhment: praktykum* [Strategic management: practicum], tutorial, Kart-blansh, Ternopil, Kondor, Kyiv, Ukraine, 287 p.
20. Sladkevych, V.P. and Cherniavskiy, A.D. (2007), *Suchasnyi menedzhment orhanizatsii* [Modern management of the organization], high-school textbook, MAUP, Kyiv, Ukraine, 488 p.
21. Bieliavtsev, M.I. and Ivanenko, L.M. (2005), *Marketynh* [Marketing], tutorial, Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine, 328 p.

Василенко О.І. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ КАТЕГОРІЇ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Мета. Розробка теоретичних, методологічних положень щодо трактування «конкурентоспроможність підприємства».

Методика дослідження. У процесі дослідження були використані методи аналізу та синтезу, зокрема для узагальнення наукових підходів до розуміння сутності понять «конкуренція», «конкурентоспроможність», методик оцінки конкурентоспроможності підприємств. Всі методи поєднує системний підхід до вивчення економічних явищ і процесів.

Результати. На підставі проведеного аналізу встановлено, що конкурентоспроможність як категорія: багатовимірна і неоднозначна; відносна (прив'язана до конкретного ринку); зменшується з часом, якщо її не удосконалювати; тісно пов'язана з якістю продукції та потребами ринку; конкурентоспроможність товару і конкурентоспроможність продукції співвідносяться як частина і ціле; є результатом реалізації конкурентних переваг; відображає можливості підприємства адаптуватися до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища; виступає однією із основних умов ефективного функціонування підприємства.

Наукова новизна. Удосконалено існуючу класифікацію конкурентних переваг наступними ознаками: споживчими, які включають як споживчу платоспроможність, так і рівень задоволення продукцією; постачальницькими, до яких належить забезпечення запчастинами, добривами, насінним матеріалом, племінним молоддю тощо; територіальними, які характеризуються віддаленістю підприємства від ринку; регіональними; спеціалізованими; ринковими; управлінськими; ресурсними та перевагами продукції. Така класифікація є аргументованою з погляду системного підходу, оскільки сільськогосподарське підприємство належить до складних соціально-економічних систем.

Практична значущість. Запропоновані теоретичні підходи до трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства» можуть бути використані при розробці заходів щодо підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках. Також методичні підходи до оцінки конкурентних переваг товарів можуть бути використані при розробці бізнес-планів виробничо-господарської діяльності підприємств.

Ключові слова: конкуренція, товар, підприємство, конкурентні переваги, конкурентоспроможність.

Vasylenko O.I. THEORETICAL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CATEGORY OF THE «ENTERPRISE COMPETITIVENESS»

Purpose. The aim of the article is the development of theoretical and methodological provisions regarding the interpretation of "enterprise competitiveness".

Methodology of research. In the course of the research, the methods of analysis and synthesis are used, in particular, to summarize scientific approaches to understanding the essence of the concepts of «competition», «competitiveness» and methods of assessing the competitiveness of enterprises. All methods combine a systematic approach to the study of economic phenomena and processes.

Findings. Based on the analysis, it was found that competitiveness as a category is: multidimensional and ambiguous; relative (market-specific) decreases with time, if not improved; closely related to product quality and market needs; product competitiveness and product competitiveness are correlated as part and whole; is the result of competitive advantage; reflects the ability of the company to adapt to the changing environment of the external and internal environment; acts as one of the basic conditions for the effective functioning of the enterprise.

Originality. The existing classification of competitive advantages has been improved with the following features: consumer, which includes both consumer solvency and level of satisfaction with products; supply, which includes the provision of spare parts, fertilizers, seed, breeding stock, etc.; territorial, characterized by the remoteness of the enterprise from the market; regional; specialized; market; managerial; resource and product benefits. Such classification is justified in terms of the systematic approach, since the agricultural enterprise belongs to complex social and economic systems.

Practical value. The proposed theoretical approaches to the interpretation of the concept of "enterprise competitiveness" can be used in the development of measures to improve the competitiveness of business entities in both domestic and foreign markets. Also, methodological approaches to assessing the competitive advantages of goods can be used in the development of business plans for production and economic activity of enterprises.

Keywords: competition, product, enterprise, competitive advantages, competitiveness.

Василенко Е.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ КАТЕГОРИИ
«КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Цель. Разработка теоретических, методологических положений относительно трактовки «конкурентоспособность предприятия».

Методика исследования. В процессе исследования были использованы методы анализа и синтеза, в частности для обобщения научных подходов к пониманию сущности понятий «конкуренция», «конкурентоспособность», методик оценки конкурентоспособности предприятий. Все методы объединяет системный подход к изучению экономических явлений и процессов.

Результаты. На основании проведенного анализа установлено, что конкурентоспособность как категория: многомерная и неоднозначная; относительная (привязана к конкретному рынку); уменьшается со временем, если ее не совершенствовать; тесно связана с качеством продукции и потребностями рынка; конкурентоспособность товара и конкурентоспособность продукции соотносятся как часть и целое; является результатом реализации конкурентных преимуществ; отражает возможности предприятия адаптироваться к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды; выступает одним из основных условий эффективного функционирования предприятия.

Научная новизна. Усовершенствована существующая классификация конкурентных преимуществ следующими признаками: потребительскими, включающие как потребительскую платежеспособность, так и уровень удовлетворения продукцией; снабженческими, к которым относится обеспечение запчастями, удобрениями, семенным материалом, племенным молодняком и тому подобное; территориальными, которые характеризуются удаленностью предприятия от рынка; региональными; специализированными; рыночными; управленческими; ресурсными и преимуществами продукции. Такая классификация аргументированной с точки зрения системного подхода, поскольку сельскохозяйственное предприятие относится к сложным социально-экономическим системам.

Практическая значимость. Предложенные теоретические подходы к трактовке понятия «конкурентоспособность предприятия» могут быть использованы при разработке мероприятий по повышению конкурентоспособности субъектов хозяйствования как на внутреннем, так и внешних рынках. Также методические подходы к оценке конкурентных преимуществ товаров могут быть использованы при разработке бизнес-планов производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Ключевые слова: конкуренция, товар, предприятие, конкурентные преимущества, конкурентоспособность.

УДК 334.025

JEL Classification: D20, D29, D84

*Силенко О.М.,
відмінник освіти, головний бухгалтер університету,
Національний університет «Запорізька політехніка»*

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗА РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧОЮ ТЕХНОЛОГІЄЮ НАПІВФАБРИКАТІВ ТИТАНОВИХ СПЛАВІВ ДЛЯ АВІА- ТА РАКЕТНО-КОСМІЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Постановка проблеми. Наскрізь монополізована і технологічно застаріла українська титанова промисловість поступово витісняється загальносвітовими тенденціями на периферію. Причиною тому, насамперед, є відсутність в Україні прокатних потужностей для переробки титану губчатого, внаслідок чого Україна, будучи однією з країн із числа найбільших продуцентів титанової продукції у світі, за обсягами виробництва знаходиться наприкінці списку світових виробників титанових сплавів. До тепер переважна частка обсягів титану експортується в інші країни, в той час як вітчизняне авіа- та ракетно-космічне машинобудування все більше потребує на титанові сплави авіакосмічної якості.

Уповільнити ці деструктивні процеси для України та забезпечити подальший розвиток авіа- та ракетно-космічного машинобудування можливо лише за умови запровадження у практиці вітчизняних металургійних підприємств інноваційних ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій виробництва, однією серед яких є технологія виробництва титанових сплавів на основі методів порошкової металургії за інтенсивної пластичної деформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оновлення технологій виробництва титанових сплавів в Україні назріла ще з радянських часів, адже і тоді технологій виробництва титану

були високо енерго- та ресурсозатратними. Тож, питання запровадження інноваційних технологій виробництва титанових сплавів вже не одне десятиріччя залишаються предметом численних досліджень науковців [1–3; 8]. Зокрема, О. Капустян, О. Овчинников, Д. Павленко, Т. Янко та ін., які в своїх працях розглядають можливість отримання напівфабрикатів титанових сплавів методом порошкової металургії із забезпеченням необхідної концентрації елементів за технологією спікання титанових сплавів [2, с. 99] та ін. Разом з тим, незважаючи на значну кількість наукових напрацювань, питання економічного обґрунтування екологічно чистої технології виробництва титанових сплавів на основі методів порошкової металургії за інтенсивної пластичної деформації, як запоруки успішного розвитку авіа- та ракетно-космічне машинобудування, залишаються остаточно не вирішеними, що саме і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в економічному обґрунтуванні доцільності запровадження у практиці вітчизняних підприємств технології виробництва титанових сплавів на основі методів порошкової металургії за інтенсивної пластичної деформації.

Для досягнення мети були поставлені наступні завдання:

- розглянути технологію виробництва титанових сплавів на основі методів порошкової металургії за інтенсивної пластичної деформації;
- економічно обґрунтувати доцільність реалізації інноваційного проекту із запровадження у практиці вітчизняних металургійних підприємств запропонованої технології виробництва титанових сплавів;
- здійснити оцінювання економії матеріальних витрат споживачів у придбанні напівфабрикатів (прутків) складнолегованого титанового сплаву, виготовлених за технологією інтенсивної пластичної деформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна, володіючи досить великим запасом титанових руд, на жаль, має виробничі потужності, придатні лише для первинної обробки титану. Підприємства ж авіа- та ракетно-космічного машинобудування задля подальшого розвитку та упередження таким чином втрати Україною статусу космічної держави, все більше потребують на напівфабрикати (прутки) титанових сплавів авіа- та космічної якості, постачальником яких до воєнного конфлікту на Сході України були російські товаровиробники. Зокрема, Березніківський титано-магнієвий комбінат і «ВСМВО» («Верхньосалдинське металургійне виробниче об'єднання»), нині об'єднані у єдину корпорацію «ВСМВО-АВІСМА», що здійснює виробництво титанового прокату відповідно до вимог авіа- та ракетно-космічного машинобудування.

Тож, забезпечення напівфабрикатами (прутками) складнолегованих титанових сплавів вітчизняних підприємств авіа- та ракетно-космічного машинобудування, зокрема таких, як ПАТ «МОТОР СІЧ», ДП «Запорізьке машинобудівне КБ «Прогрес» ім. О. Г. Івченко», ДП КБ «Південне», ДП «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод ім. Макарова», ПАТ «ХАРТРОН» та ін. роками здійснювалось за схемою, представленою на рис. 1.

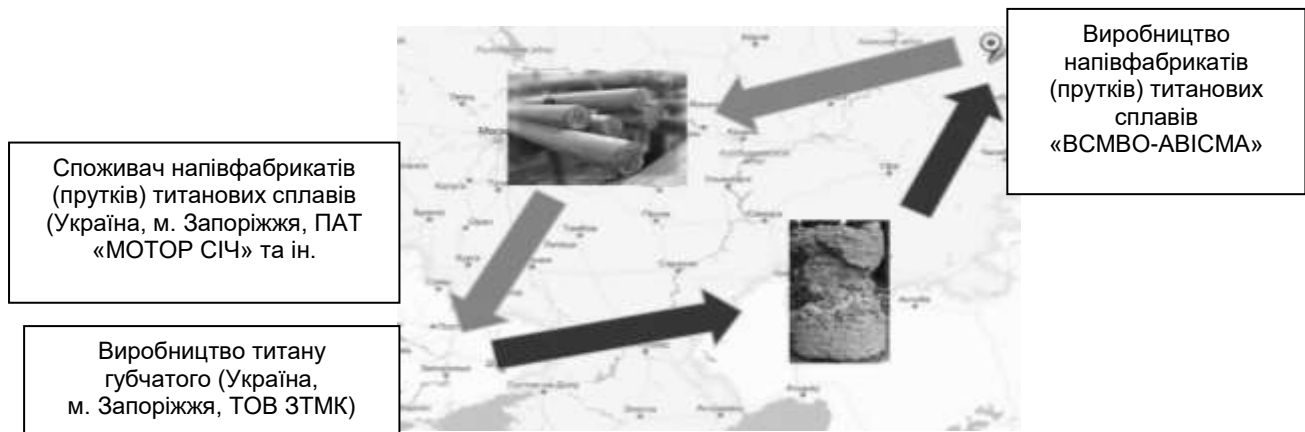


Рис. 1. Схема забезпечення підприємств авіа- та ракетно-космічного машинобудування напівфабрикатами (прутками) складнолегованих титанових сплавів до воєнного конфлікту на Сході України

Джерело: [1, с. 24]

З розгортанням воєнного конфлікту на Сході України зв'язки з російськими постачальниками припинено, що суттєво ускладнило формування ресурсного забезпечення вітчизняних підприємств авіа- та ракетно-космічного машинобудування напівфабрикатами (прутками) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру.

Організація ж виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів вітчизняними металургійними підприємствами, зокрема, за технологіями «ВСМВО-АВІСМА», потребує значних, як на наш погляд, непосильних на теперішній час для України інвестицій та є досить енерго- й ресурснозатратною (рис. 2), оскільки ґрунтується на багаторазовому переплавленні титанової губки та деформаційній обробці злитків, які супроводжуються значним споживанням електроенергії та природного газу. До того ж технології «ВСМВО-АВІСМА» передбачають лише масове виробництво, що суттєво ускладнює виготовлення малих партій компактних сплавів зі спеціальним хімічним складом та властивостями.

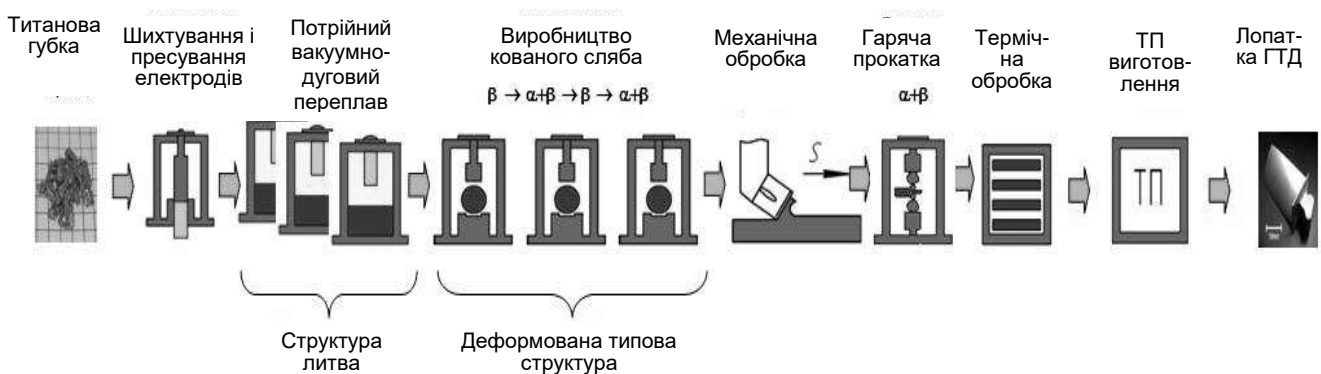


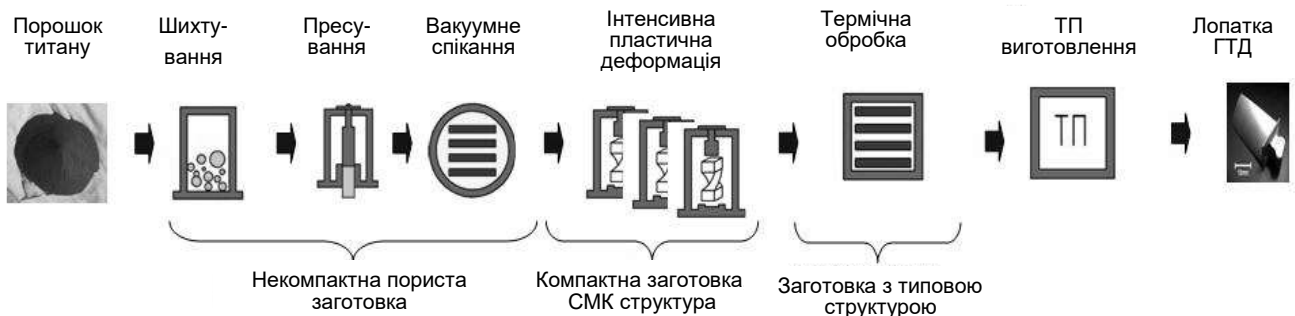
Рис. 2. Схема технологічного процесу виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру, заснована на переплаві титану губчатого

Джерело: [2, с. 100]

Вирішення ж питання ресурсозабезпечення вітчизняних підприємств авіа- та ракетно-космічного машинобудування напівфабрикатами (прутками) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру можливе за умови активного впровадження методів порошкової металургії. Однак, не є таємницею, що заготовки, одержані у такий спосіб, мають (у порівнянні з компактними матеріалами) високу залишкову пористість і, як наслідок, недостатню міцність та пластичність.

Найпоширенішими методами зниження залишкової пористості у титанових сплавах є заліковування пор шляхом пластичної деформації: гарячого штампування у відкритих і закритих штампах, пресування у гідро- та газостатах. Однак ці методи не дозволяють досягти рівня залишкової пористості менше ніж 2%. Знизити пористість до десятих часток відсотка і суттєво підвищити механічні характеристики титанових сплавів можливо завдяки методам інтенсивної пластичної деформації, серед яких на увагу заслуговує метод гвинтової екструзії [1, с. 25].

Схема виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру за технологією інтенсивної пластичної деформації за методом гвинтової екструзії є менш капіталовимогливою та енерго- й ресурсозберігаючою (рис. 3).



СМК – субмікросталічна структура матеріалу

Рис. 3. Схема технологічного процесу виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру за технологією інтенсивної пластичної деформації

Джерело: [2, с. 102]

Запровадження даної технології можливе з реалізацією інноваційного проекту з виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру, на початковому етапі якого передбачається малотоннажне виробництво напівфабрикатів (прутків) з подальшим переходом до дрібносерійного виробництва високоякісних титанових напівфабрикатів спеціального хімічного

складу відповідно до замовлень споживачів – підприємств авіа- та ракетно-космічного машинобудування.

Цінність даного інноваційного проекту та доцільність прийняття рішення щодо надання йому життя у практиці вітчизняних підприємств розглянемо за можливими сценаріями його реалізації:

– ТОВ «Запорізьким титано-магнієвим комбінатом» (далі – ТОВ «ЗТМК») шляхом модернізації обладнання;

– ПАТ «МОТОР СІЧ» шляхом створення окремого структурного підрозділу по малотоннажному виробництву напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру.

Для оцінювання очікуваного ефекту від виготовлення у такий спосіб напівфабрикатів (прутків) складнолегованого титанового сплаву розрахунки здійснимо, виходячи з річної потреби ПАТ «МОТОР СІЧ» у напівфабрикатах (прутків) складнолегованого титанового сплаву ВТ3-1, ВТ-6, ВТ-8, ВТ-8М1 малого діаметру (табл. 1).

Таблиця 1

Річна потреба ПАТ «МОТОР СІЧ» у напівфабрикатах (прутках) складнолегованого титанового сплаву за номенклатурою

Найменування матеріалів	Діаметр прутка, мм	ДСТУ	Річна потреба, кг	Ціна за 1 кг, грн.
пруток сплаву ВТ3-1	12	1 90173-75	9000	5400
	14		100	
	16		350	
	18		300	
	12	1 90006-86	120	5500
	14		150	
18	700			
пруток сплаву ВТ-6	18	1 90173-75	10	5300
	16	1 90266-86	300	5400
			1000	
пруток сплаву ВТ-8	12	1 90173-75	100	6953,24
	16		100	
	18		120	
	12	1 90006-86	4000	7700
	14		1300	
	18		5000	
пруток сплаву ВТ-8М1	12	1 90006-86	120	8200
	14		50	
	16		270	
Разом	x	x	23000	x

Джерело: [9]

Потреба у порошкових матеріалах, необхідних для виготовлення 1 т напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів, зокрема, діаметром 225×10×10 мм характеризується даними, поданими у табл. 2.

Таблиця 2

Склад порошків легуючих елементів у розрахунку на 1 т напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів діаметром 225×10×10 мм

Марка сплаву	Склад порошків легуючих елементів (масова частка, % / на 1 т. сплаву, кг.)					
ВТ3-1	Порошок титану ПТ5-1 (90% / 900 кг)	Порошок алюмінію АД0 (7% / 70 кг)	Порошок хрому Х-99 (2% / 20 кг)	Порошок молібдену МЧ (3% / 30 кг)	Порошок цирконію ПЦрК-1 (0,5% / 5 кг)	Порошок кремнію (0,4% / 4кг)
ВТ-6	Порошок титану ПТ5-1 (90% / 900 кг)	Порошок алюмінію АД0 (6% / 60 кг)	Порошок ванадію ВнМ1 (4% / 40 кг)	-	-	-
ВТ8, ВТ8М1	Порошок титану ПТ5-1 (90% / 900 кг)	Порошок алюмінію АД0 (5,5% / 55 кг)	Порошок молібдену МЧ (4% / 40 кг)	Порошок цирконію ПЦрК-1 (0,3% / 3 кг)	-	-

Джерело: [1, с. 24]

Тож, за умови реалізації інноваційного проекту ТОВ «ЗТМК» матеріальні витрати у розрахунку на обсяг виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру відповідно до річної потреби ПАТ «МОТОР СІЧ» (виходячи з норм витрат порошків легуючих елементів у розрахунку на 1 т напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів діаметром 225×10×10 мм, поданих в табл. 2 та середніх ринкових цін придбання порошкового матеріалу у 2018 році), складуть понад 15 млн грн.

За умови ж виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру структурним підрозділом ПАТ «МОТОР СІЧ» матеріальні витрати (за цінами придбання порошкового матеріалу у 2018 році) складуть майже 20 млн. грн., що підтверджується даними табл. 3.

Таблиця 3

Очікувана собівартість 1 кг напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів діаметром 225×10×10 мм за обсягу виробництва в межах річної потреби ПАТ «МОТОР СІЧ», грн.

Статті калькуляції	ТОВ «ЗТМК»	ПАТ «МОТОР СІЧ»
Матеріальні витрати	15473261	19837513
Вартість спожитих послуг, разом в т.ч.		
- енергопостачання;	16534355	16534355
- водопостачання;	5855	5855
- тепlopостачання;	44812	44812
- інші.	89234	174973
Витрати на оплату праці	745200	745200
Резерв відпусток	71539	71539
Витрати по соціальному страхуванню	179682	179682
Витрати по утриманню основних засобів (в т.ч. амортизація, витрати на поточний ремонт)	1619280	1619280
Загальновиробничі витрати	2475721	3174002
Втрати від браку	-	-
Адміністративні витрати	1392593	1785376
Інші витрати	309465	309465
Виробнича собівартість, всього в т. ч. за 1 кг	38940997 1693	44482052 1934
Витрати по збуту	1961211	2317892
Повна собівартість, всього в т. ч. за 1 кг	40902208 1778	46799944 2035
Прибуток в розрахунку на 1 кг (25%)	445	509
Відпускна ціна	2223	2544
ПДВ (20%)	445	509
Ціна реалізації	2668	3053

Джерело: власні розрахунки

Враховуючи, що для розміщення обладнання з гвинтової екструзії, застосування якого передбачено технологією інтенсивної пластичної деформації титанових сплавів, потреба у виробничих приміщеннях складає до 100 м², то витрати по утриманню основних засобів (з урахуванням амортизації та витрат на поточний ремонт) у розрахунку на обсяг виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру в межах річної потреби ПАТ «МОТОР СІЧ» складуть понад 1,6 млн. грн.

Очікувані ж витрати по енергопостачанню, відповідно до постанови Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (далі – НКРЕКП) від 11.12.2018 р. за № 1833 «Про затвердження для ПАТ «Запоріжобленерго» тарифів на електроенергію I та II класу напруги» [5], сягнуть понад 16,5 млн. грн.

Витрати ж по водопостачанню, відповідно до постанови НКРЕКП від 17.09.2019 р. за № 1968 «Про затвердження тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення для споживачів послуг КП «Водоканал»» [7], за обсягу виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру відповідно до річної потреби ПАТ «МОТОР СІЧ» складуть майже 6 тис. грн.

В свою чергу, витрати по тепlopостачанню відповідно до тарифів, визначених постановою НКРЕКП від 10.12.2018 р. за № 1724 «Про встановлення тарифів на теплову енергію, її виробництво

транспортування та постачання для потреб населення Концерну «Міські теплові мережі» [4], очікуються на рівні майже 45 тис. грн (при незмінних протягом життєвого циклу інноваційного проекту тарифах на послуги з тепlopостачання).

Оскільки для виготовлення напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру в межах річної потреби ПАТ «МОТОР СІЧ» передбачається залучити фахівців V розряду, зокрема, терміста, оператора пресу та фрезерувальника, фахівців III розряду – оператора прокатного стану та робітника, а також контролера VI розряду, то очікувані витрати на оплату праці складуть в межах 0,75 млн. грн. При цьому витрати по статті «Резерв відпусток» (9,6% від фонду оплати праці) складуть понад 71 тис. грн.

Витрати по соціальному страхуванню, виходячи зі ставки єдиного соціального внеску 22%, визначеної Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI [6], очікуються на рівні 0,18 млн. грн.

Загальновиробничі та адміністративні витрати розподілено відповідно до бази розподілу.

Підсумовуючи виробничі витрати, визначено виробничу собівартість напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру за умови реалізації інноваційного проекту ТОВ «ЗТМК» на рівні 1693 грн/кг та за умови реалізації інноваційного проекту ПАТ «МОТОР СІЧ» – на рівні 1934 грн/кг.

З урахуванням витрат по збуту, очікуваного прибутку на рівні 25% від суми понесених витрат та ПДВ, можлива ціна реалізації 1 кг напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру, виготовленого ТОВ «ЗТМК» досягне рівня майже 2700 грн. Собівартість же виготовлених у ПАТ «МОТОР СІЧ» напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру складе 2035 грн/кг, при ціні закупки у імпортерів, зокрема, напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів ВТ-8 діаметром 225×10×10 мм за ціною 6953 грн/кг.

Отже, економія матеріальних витрат ПАТ «МОТОР СІЧ» при виготовленні лопастей для авіадвигунів на кожному кілограмі використаних напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру, придбаних у ТОВ «ЗТМК», складе 98,6 млн. грн. та при власному виготовленні напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів – 113,1 млн. грн.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами дослідження здійснено компаративний аналіз ефективності реалізації інноваційного проекту із запровадження у практиці вітчизняних підприємств виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованого титанового сплаву за технологією інтенсивної пластичної деформації. Встановлено, що за будь-якого з варіантів його реалізації чи ТОВ «ЗТМК», чи ПАТ «МОТОР СІЧ» очікується успішна результативність – триєдина ефективність у вигляді економічного ефекту від скорочення майже у тричі матеріальних витрат на виробництво лопаток ГТД для авіа- та ракетно-космічного машинобудування, у вигляді екологічного ефекту від скорочення викидів в атмосферу та у вигляді соціального ефекту внаслідок поліпшення умов праці та скорочення випадків профзахворювань.

Тож, основні положення даного дослідження у формі практичних рекомендацій можуть бути використані вітчизняними підприємствами авіа- та ракетно-космічного машинобудування при прийнятті рішення щодо поліпшення ресурсозабезпечення та скорочення витрат на придбання у імпортерів напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру.

Бібліографічний список

1. Павленко Д.В. Материаловедческие аспекты ресурсосберегающей технологии получения титановых полуфабрикатов. *Технологические системы*. 2013. № 4(65). С. 21-29.
2. Павленко Д.В., Овчинников А.В. Техничко-економические аспекты технологических схем получения заготовок из титановых сплавов для лопаток ГТД. *Вестник двигателестроения*. 2014. № 1. С. 98-103.
3. Педько А.Б., Губаренко Л.М., Волошина А.С. Оцінка поточного стану й основних проблем розвитку титанової промисловості України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 23. С. 287-291.
4. Про встановлення тарифів на теплову енергію, її виробництво транспортування та постачання для потреб населення Концерну «Міські теплові мережі»: Постанова НКРЕКП від 10.12.2018 р. за № 1724. URL: <https://www.nerc.gov.ua> (дата звернення: 10.12.2019).
5. Про затвердження для ПАТ «Запоріжжобленерго» тарифів на електроенергію I та II класу напруги: Постанова НКРЕКП від 11.12.2018 р. за № 1833. URL: <https://www.nerc.gov.ua> (дата звернення: 10.12.2019).
6. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/2464-17> (дата звернення: 10.12.2019).

7. Про затвердження тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення для споживачів послуг КП «Водоканал»: Постанова НКРЕКП від 17.09.2019 р. за № 1968. URL: www.nerc.gov.ua (дата звернення: 10.12.2019).

8. Производство титановых сплавов и деталей экономичным методом порошковой металлургии для широкомасштабного промышленного применения / Ивасишин О.М. и др. *Наука та інновації*. 2005. № 2. Т. 1. С. 44-57.

9. Регулярна інформація ПАТ «МОТОР СІЧ». URL: www.motorsich.com>othetnost>reg_inform (дата звернення: 16.12.2019).

References

1. Pavlenko, D.V. (2013), "Material science aspects of resource-saving technology for producing titanium semi-finished products", *Tekhnologicheskie sistemy*, no. 4(65), pp. 21-29.

2. Pavlenko, D.V. and Ovchinnikov, A.V. (2014), "Technical and economic aspects of technological schemes for producing blanks from titanium alloys for GTE blades", *Vestnik dvigatelestroeniia*, no. 1, pp. 98-103.

3. Pedko, A.B., Hubarenko, L.M. and Voloshyna, A.S. (2018), "Assessment of the current state and main problems of the titanium industry in Ukraine", *Hlobalni ta natsionalni problem ekonomiky*, Issue 23, pp. 287-291.

4. Natsionalna komisiiia, shcho zdiisniue derzhavne rehulivannia u sferakh enerhetyky ta komunalnykh posluh (2018), *Pro vstanovlennia taryfiv na teplovu enerhiuu, yiyi vyrobnytstvo transportuvannia ta postachannia dlia potreb naselennia Kontsernu «Miski teplovi merezhi»* [About setting tariffs for thermal energy, its production of transportation and supply for the needs of the population of the City Thermal Networks Concern], Postanova dated 10.12.2018 no. 1724, available at: <https://www.nerc.gov.ua> (access date December 10, 2019).

5. Natsionalna komisiiia, shcho zdiisniue derzhavne rehulivannia u sferakh enerhetyky ta komunalnykh posluh (2018), *Pro zatverdzhennia dlia PAT «Zaporizhoblenerho» taryfiv na elektroenerhiuu I ta II klasu napruhy* [About approval of tariffs for electricity of class I and II of PC "Zaporizhoblenergo"], Postanova dated 11.12.2018 no. 1833, available at: <https://www.nerc.gov.ua> (access date December 10, 2019).

6. Verkhovna Rada Ukrainy (2010), *Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia* [About the collection and accounting of the single contribution to compulsory state social insurance], Zakon Ukrainy dated 08.07.2010 no. 2464-VI, available at: <https://zakon.rada.gov.ua>2464-17> (access date December 10, 2019).

7. Natsionalna komisiiia, shcho zdiisniue derzhavne rehulivannia u sferakh enerhetyky ta komunalnykh posluh (2019), *Pro zatverdzhennia taryfiv na tsentralizovane vodopostachannia ta vodovidvedennia dlia spozhyvachiv posluh KP «Vodokanal»* [About approval of tariffs for centralized water supply and drainage for consumers of services of ME "Vodokanal"], Postanova dated 11.12.2018 no. 1833, available at: <https://www.nerc.gov.ua> (access date December 10, 2019).

8. Ivasishin, O.M., Savvakin, D.G., Bondareva, K.A., Mokson, V.S. and Duz, V.A. (2005), "Production of titanium alloys and parts using an economical powder metallurgy method for large-scale industrial applications", *Nauka ta innovatsii*, no. 2, Vol. 1, pp. 44-57.

9. *Rehuliana informatsiia PAT «MOTOR SICH»* [Regular information PC "MOTOR SICH"], available at: www.motorsich.com>othetnost>reg_inform (access date December 16, 2019).

Силенко О.М. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗА РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧОЮ ТЕХНОЛОГІЄЮ НАПІВФАБРИКАТІВ ТИТАНОВИХ СПЛАВІВ ДЛЯ АВІА- ТА РАКЕТНО-КОСМІЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Мета. Економічне обґрунтування доцільності запровадження у практиці вітчизняних підприємств технології виробництва титанових сплавів на основі методів порошкової металургії за інтенсивної пластичної деформації.

Методика дослідження. Під час проведення дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи економічних досліджень, зокрема: системний підхід – при виявленні економічного ефекту за результатами реалізації інноваційного проекту з виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру; логічний метод – при калькулюванні собівартості їх виготовлення за технологією інтенсивної пластичної деформації методом гвинтової екструзії; метод компаративного аналізу – при порівняльному оцінюванні економічного ефекту за результатами реалізації інноваційного проекту з виробництва вказаних напівфабрикатів.

Результати. Обґрунтовано доцільність прийняття рішення щодо надання життя інноваційному проекту з виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру, виготовлених за технологією інтенсивної пластичної деформації за методом гвинтової екструзії.

Наукова новизна. Проведено компаративний аналіз очікуваного економічного ефекту за результатами реалізації інноваційного проекту з виробництва напівфабрикатів (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру, виготовлених за технологією інтенсивної пластичної деформації за методом гвинтової екструзії.

Практична значущість. Основні положення даного дослідження у формі практичних рекомендацій можуть бути використані при прийнятті рішення щодо поліпшення ресурсозабезпечення вітчизняних підприємств авіа- та

ракетно-космічного машинобудування напівфабрикатами (прутків) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру.

Ключові слова: ресурсозабезпечення, ресурсозберігаюча технологія, напівфабрикати (прутки) складнолегованих титанових сплавів малого діаметру.

Sylenko O.M. EVALUATION OF PRODUCTION EFFICIENCY ON RESOURCE-SAVING TECHNOLOGY OF TITANIUM ALLOYS FOR AVIA AND ROCKET-SPACE ENGINEERING

Purpose. The aim of the article is the economic substantiation of the feasibility of introducing in the practice of domestic enterprises technologies of production of titanium alloys on the basis of powder metallurgy methods with intensive plastic deformation.

Methodology of research. General and special methods of economic researches are used during the research, in particular: systematic approach – at detection of economic effect as a result of realization of innovative project for production of semi-alloy small-diameter titanium alloys; logical method – when calculating the cost of their manufacture by technology of intensive plastic deformation by the method of screw extrusion; method of comparative analysis – in the comparative evaluation of the economic effect on the results of the implementation of an innovative project for the production of these semi-finished products.

Findings. The expediency of making decision on giving life to an innovative project for the production of semi-finished (rods) of semi-alloy titanium alloys made by intensive plastic deformation technology by the method of screw extrusion is substantiated.

Originality. A comparative analysis of the expected economic effect is carried out as a result of the implementation of an innovative project for the production of semi-finished (rods) titanium alloys of small diameter, made by the technology of intensive plastic deformation by the method of screw extrusion.

Practical value. The main provisions of this study, in the form of practical recommendations, can be used in deciding to improve the resourcing of domestic aviation and rocket-space machinery with semi-finished products (rods) of small-diameter titanium alloys.

Keywords: resource supply, resource-saving technology, semi-finished products (rods) of small-diameter complex titanium alloys.

Силенко О.М. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПО РЕСУРСОБЕРЕГАЮЩЕЙ ТЕХНОЛОГИИ ПОЛУФАБРИКАТОВ ТИТАНОВЫХ СПЛАВОВ ДЛЯ АВИА- И РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Цель. Экономическое обоснование целесообразности внедрения в практике отечественных предприятий технологии производства титановых сплавов на основе методов порошковой металлургии, основанных на интенсивной пластической деформации.

Методика исследования. При проведении исследования использованы общенаучные и специальные методы экономических исследований, в частности: системный подход – при выявлении экономического эффекта по результатам реализации инновационного проекта по производству полуфабрикатов (прутков) сложнолегированных титановых сплавов малого диаметра; логический метод – при калькулировании себестоимости их изготовления по технологии интенсивной пластической деформации методом винтовой экструзии; метод сравнительного анализа – при сравнительном тестировании экономического эффекта по результатам реализации инновационного проекта по производству указанных полуфабрикатов.

Результаты. Обоснована целесообразность принятия решения о предоставлении жизни инновационному проекту по производству полуфабрикатов (прутков) сложнолегированных титановых сплавов малого диаметра, изготовленных по технологии интенсивной пластической деформации методом винтовой экструзии.

Научная новизна. Проведен компаративный анализ ожидаемого экономического эффекта по результатам реализации инновационного проекта по производству полуфабрикатов (прутков) сложнолегированных титановых сплавов малого диаметра, изготовленных по технологии интенсивной пластической деформации методом винтовой экструзии.

Практическая значимость. Основные положения данного исследования в форме практических рекомендаций могут быть использованы при принятии решения по улучшению ресурсообеспечения отечественных предприятий авиа- и ракетно-космического машиностроения полуфабрикатами (прутков) сложнолегированных титановых сплавов малого диаметра.

Ключевые слова: ресурсообеспечение, ресурсосберегающая технология, полуфабрикаты (прутки) сложнолегированных титановых сплавов малого диаметра.

УДК 658:330.3

JEL Classification: A13, O13, P21, P28

*Дмитріє Б.Ю.,
аспірант* кафедри економіки, підприємництва,
торгівлі та біржової справи,
Подільський державний аграрно-технічний університет*

РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Концепція сталого розвитку все частіше стає відповіддю на виклики глобалізації та альтернативою концепції економічного зростання, що ґрунтується на моделі екстенсивного відтворення та є індиферентною до таких важливих складових суспільного розвитку, як соціальний захист, якість продуктів та збереження навколишнього середовища. Головною ідеєю концепції є усвідомлення різниці між економічним зростанням, яке спрямоване на збільшення кількісних показників, і розвитком, що розуміється як якісні зміни завдяки удосконаленню техніки, технологій, методів управління. Головний сенс концепції сталого розвитку полягає у знаходженні балансу між задоволенням потреб нинішнього і майбутніх поколінь в економічному добробуті, сприятливому довкіллі й соціальному добробуті [8].

Питання сталого розвитку національної економіки набули особливо гострого характеру в останні роки, адже війна, неефективне державне управління, соціальне зубожіння створили в Україні ситуацію, що змушує до нагального вирішення питань, пов'язаних з дилемою підвищення економічної ефективності бізнесу та одночасного вирішення соціальних питань, покращення екологічної ситуації в країні та забезпечення гідної якості життя населення. Все більше компаній говорять про свою соціальну місію як ключову ідею для залучення та утримання співробітників, співпраці з інвесторами та завоювання любові клієнтів і споживачів. Глобальні компанії вже визначили, що саме соціальна місія допомагає компаніям орієнтуватися на людину або бути human-centered.

В Україні, де за останні роки громадянське суспільство набирає обертів, соціальні та благодійні ініціативи перетворюються у реальні інструменти, здатні змінювати світ довкола. Більше того, підприємливі українці створили новий унікальний формат соціального підприємництва, який об'єднує соціально активних людей для досягнення спільної благої цілі. Мета – об'єднання керівників бізнесу, представників органів влади та контролю, громадських організацій та асоціацій, вітчизняних та іноземних експертів задля обміну досвідом, напрацюваннями та перспективними задумами на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорію та методологію функціонування бізнес-середовища та підвищення корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в контексті концепції сталого розвитку у своїх дослідженнях розкрили О. Боднарук, Г. Дейлі, О. Дергачов, А. Колодій, Р. Курінько, Н. Куровська, А. Керол, О. Пасхавер, О. Пухкал, І. Рейтерович, М. Саприкіна, Н. Супрун, О. Сушко, С. Ситник, М. Томенко та ін.

Г. Дейлі [5] описує сталий розвиток як гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес всієї земної цивілізації, груп країн, окремо взятих країн нашої планети, в ході якого одночасно оптимально вирішується цілий комплекс питань щодо збереження довкілля, ліквідації бідності та дискримінації як кожної окремо взятої людини, так і цілих народів. Як базові для побудови такої стратегії було названо концепції корпоративного громадянства (англ. – corporate citizenship), екологічної ефективності (англ. – eco-efficiency) та корпоративної соціальної відповідальності (англ. – corporate social responsibility) [15]. Головний сенс концепції сталого розвитку полягає у знаходженні балансу між задоволенням потреб нинішнього і майбутніх поколінь в економічному добробуті, сприятливому довкіллі й соціальному благополуччі [8]. Саме корпоративній соціальній відповідальності відводиться роль базового підходу у побудові стратегії сталого розвитку (за визначенням А. Керола – теоретичного «ядра» [17]).

Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) постійно опікується питаннями сталого розвитку [3; 18; 20]. Сприяння сталому розвитку визначено у Глобальному баченні (Global Vision), що наведене у стратегічному плані ISO [19]. Спеціальна проблемна група сформулювала перелік стандартів, які прямо або опосередковано пов'язані зі складовими сталого розвитку [18].

Одним з головних чинників зміцнення економіки в ЄС вважають стійке зростання, що ґрунтується на раціональному використанні ресурсів, екології і конкуренції [2]. Світова практика свідчить, що концепція соціальної відповідальності бізнесу успішно розвивається і перебуває у

* Науковий керівник: Волощук Ю.О. – канд. екон. наук

процесі постійних змін та вдосконалень [6]. В Україні вивчення і пошук шляхів вирішення проблем взаємодії влади, соціально відповідального бізнесу та суспільства знаходяться на стадії становлення. Недостатньо вивченими є механізми встановлення відносин довіри, рівноправ'я та захищеності зацікавлених сторін, обґрунтування необхідності розбудови і відведення ролі базового підходу саме корпоративній соціальній відповідальності у реалізації стратегії сталого розвитку.

Постановка завдання. Мета статті – розкрити особливості корпоративної соціальної відповідальності підприємств та обґрунтувати необхідність її розбудови в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що «корпоративна соціальна відповідальність» – термін, що виник в кінці 20 століття і став найважливішою складовою поняття про сталий розвиток. У стратегії «Європа-2020», як і в більшості програмних документів Європейського Союзу, КСВ розглядається як аналог поняття «соціальна відповідальність бізнесу» (СВБ), яка визначається як добровільні зобов'язання підприємницьких структур, що виходять за межі чинних законодавчих норм, нести відповідальність за результати своєї діяльності не лише в економічній, але й у соціальній та екологічній сферах. Ця відповідальність поширюється на значне коло зацікавлених осіб – власників, працівників компанії, місцеве населення і суспільство загалом [15]. У цілому, можна говорити про синонімічність понять СВБ та КСВ, адже на практиці представники бізнес-середовища вважають за краще використовувати термін «корпоративна соціальна відповідальність»; академічні кола, громадські організації – «соціальна відповідальність бізнесу». Обидва терміни є перекладом від англійського слова «corporate social responsibility» [7; 9].

У сучасній діловій практиці існує декілька підходів щодо трактування соціальної відповідальності бізнесу. Згідно із визначенням Світової ради компаній зі сталого розвитку, це довгострокове зобов'язання компаній щодо етичного ведення бізнесу та сприяння сталому економічному розвитку підприємства, громади і суспільства загалом. Своєю чергою Європейський Альянс корпоративної соціальної відповідальності (заснований у 2006 р.) визначає КСВ як концепцію залучення соціальних і екологічних напрямів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між різними зацікавленими сторонами [14]. За результатами Форуму соціально відповідального бізнесу, офіційно оприлюднене визначення трактує поняття КСВ як стратегію, що репрезентує «відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем» [13].

В країнах Європейського Союзу досить широко використовується поняття корпоративної соціальної відповідальності. Зокрема, у червні 2017 р. Європейським парламентом було розглянуто пропозиції Cooperatives Europe та прийнято резолюцію «European Agenda for the collaborative economy», в якій зазначено, якщо спільна економіка буде базуватись на відповідальності, це може сприяти створенню нових можливостей для громадян, споживачів та працівників, а також розвитку економіки регіону на рівні місцевих громад, в якій впроваджуватимуться моделі обміну знаннями та навчання, що має стимулювати та укріплювати культуру відкритих інновацій [21]. Метою даної концепції є створення кооперативної економіки, яка має стати не лише більш ефективною, але й стійкою, а, отже, мати соціально-економічне та екологічне спрямування [7].

На міжнародному рівні питань сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності стосується так звана «вісімка глобальних ініціатив»: Глобальний пакт ООН (The UN Global Compact); конвенції МОП (ILO convention); керівні настанови Організації економічного співробітництва та розвитку для транснаціональних корпорацій (The OECD Guidelines for Multinational Enterprises); стандарти ISO серії 14000 (системи екологічного управління); стандарти соціальної та етичної звітності серії AA 1000 (Account Ability 1000); Глобальна ініціатива звітності (The Global Reporting Initiative – GRI); Глобальні принципи Салівана (The Global Sullivan Principles – GSP); стандарт соціальної відповідальності SA 8000 (Social Accountability 8000), на підґрунті якого розроблений проект ISO 26000 [1; 4]. Найбільш придатними для першочергової адаптації до реалізації в діяльності вітчизняних органів публічного контролю є вимоги стандартів соціальної та етичної звітності серії AA 1000, Глобальної ініціативи звітності GRI та стандартів соціальної відповідальності [10].

В останні роки в світі і багатьох країнах чітко проявилися тенденції переходу до більшої стійкості з урахуванням інтересів майбутніх поколінь. Найбільш концентровано нові глобальні виклики для екологічної політики та основні напрямки економічної трансформації відображені в трьох заключних документах Конференцій ООН, прийнятих в Ріо-де-Жанейро (червень 2012 р.), Нью-Йорку (вересень 2015 р.), Парижі (грудень 2015 р.). У заключному документі Саміту ООН в Ріо-де-Жанейро «Майбутнє, яке ми хочемо» в якості основи переходу до сталого розвитку людства було виділено формування зеленої економіки. У Нью-Йорку були прийняті Цілі сталого розвитку для всіх країн до 2030 р [16]. Паризька хартія була присвячена боротьбі з кліматичними змінами і необхідністю формування низьковуглецевої економіки в світі. В цілому можна говорити про досягнутий в світі консенсус на розвиток в XXI ст., який пов'язане з переходом до сталого розвитку.

Корпоративна соціальна відповідальність – це спрямована на сталий розвиток активна соціальна позиція підприємства, що включає сумлінне виконання законодавства, стандартів і угод із

соціального партнерства, а також добровільно прийнятих додаткових зобов'язань по задоволенню економічних і соціальних потреб внутрішніх і зовнішніх зацікавлених осіб, місцевих громад і суспільства у цілому [11].

Сталий розвиток передбачає збалансованість розвитку економічної, екологічної та соціальної систем і одночасну їх здатність до саморегуляції на основі десяти принципів відповідального ведення бізнесу відтворення. Згідно з міжнародним досвідом запровадження сталого розвитку, найбільших успіхів на цьому шляху досягли ті країни, які застосували інструменти та механізми, що сприяли дотриманню певних обмежень, подоланню значних перешкод, запровадженню нових стандартів, нормативів тощо. Найбільш впливовим важелем на шляху впровадження сталого розвитку стала соціальна відповідальність.

Соціальна відповідальність (далі – СВ) – це волевиявлення, яке визначається певною поведінкою щодо дотримання усвідомлених обмежень та соціальних норм, гарантує безпеку та прогресивний розвиток, забезпечує узгодження інтересів суб'єктів, задіяних у суспільних відносинах та управлінні ними. На груповому рівні соціальна відповідальність визначається як корпоративна соціальна відповідальність; на суспільному – вона передбачає соціальну відповідальність суспільства за гідний рівень життя нинішнього і майбутнього поколінь; на державному – визначає кращі шляхи досягнення сталого, соціального та людського розвитку. На глобальному рівні соціальна відповідальність окреслює пріоритети світового розвитку, людської цивілізації завдяки міжнародним домовленостям щодо запровадження сталого розвитку (м. Ріо-де-Жанейро, 1992 р.; м. Йоганнесбург, 2002 р.; м. Ріо-де-Жанейро, 2012 р.), а також Глобальному договору ООН [14].

На сучасному етапі розвитку в Україні актуалізується дотримання принципів соціальної відповідальності, що, передусім, викликано підтримкою глобальних ініціатив: Глобального договору Організації Об'єднаних Націй (ГД ООН), Керівництва для мультинаціональних підприємств Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР), Всесвітньої ради бізнесу із сталого розвитку (WBCSD), Принципів ООН з соціальної відповідальності інвесторів (PRI), Глобальної ініціативи зі звітності (GRI), Міжнародного стандарту ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності» [6].

Найвідомішою міжнародною ініціативою у розвинених країнах Європи та Америки в галузі соціальної відповідальності бізнесу є Глобальний Договір ООН, який об'єднав провідні соціально-відповідальні корпорації світу. Керівники корпорацій, що беруть участь у Глобальному Договорі, вважають, що підприємства повинні підтримувати: права людини; свободу об'єднань і визнання на ділі права на укладення колективних договорів; виступати за ліквідацію будь-якої дискримінації у сфері праці та зайнятості; відповідати за стан навколишнього середовища та сприяти екології; протидіяти всім формам корупції. Будучи найбільшою в світі глобальною ініціативою, Глобальний договір ставить своїм першочерговим завданням демонстрацію і забезпечення соціальної легітимності бізнесу та ринків. Своєю приєднанням до Глобального договору компанія заявляє про те, що поділяє переконання в тому, що ділова практика, яка спирається на універсальні принципи, сприяє більшій стійкості і справедливості глобального ринку, сприяє формуванню процвітаючих суспільств. В інтересах досягнення цих цілей Глобальний договір забезпечує навчання та участь за допомогою декількох механізмів: політичних діалогів, навчання, місцевих мереж і партнерських проектів. Отже, Глобальний договір є добровільною ініціативою щодо сприяння сталому розвитку та відповідальній громадянській позиції корпорацій; набором цінностей, заснованих на принципах, які отримали загальне визнання; форумом для навчання та обміну досвідом; мережею компаній та інших зацікавлених сторін. Глобальний договір ООН підписали вже 8000 компаній в 145 країнах.

В Стратегії «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» (прийнята 25 жовтня 2011 року) представлені нові напрями розвитку КСВ в ЄС [2].

З 2006 року в Україні існує місцева мережа Глобального договору, яка об'єднує понад 160 учасників – від великих міжнародних компаній до середніх і малих підприємств, а також неурядових організацій, академічних установ, бізнес-асоціацій тощо. Визнаючи концепцію соціальної відповідальності своєчасною, актуальною та необхідною, держава повинна приймати активну участь у її просуванні, для чого в співдружності держави та бізнесу з наукою слід розробити принципи, які спонукатимуть бізнес до формування стандартів соціальної відповідальної діяльності, і нормативно закріпити комплекс соціальних, економічних та інституційних інструментів мотивації підприємств до виконання соціальної відповідальної діяльності.

Велике значення для імплементації соціальної відповідальності в Україні має представлена 15 вересня 2017 року Урядом Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна», яка визначає базові показники для досягнення Цілей сталого розвитку (далі – ЦСР). За ініціативи Уряду України та за сприяння ООН в Україні протягом року тривав відкритий та інклюзивний процес адаптації ЦСР. Беручи до уваги принцип «нікого не залишити осторонь» та використовуючи широкий спектр інформаційних, статистичних та аналітичних матеріалів, була розроблена національна система ЦСР (86 завдань розвитку та 172 показники для моніторингу їх виконання). Доведено, що важливим кроком на шляху виконання положень глобальних ініціатив є виконання Цілей сталого розвитку України, для

чого необхідна популяризація концепції соціальної відповідальності з одночасною розробкою соціальних, економічних та інституційних інструментів, способів, засобів для заохочення підприємства до виконання соціально відповідальної діяльності.

15 жовтня 2019 року експертна організація Центр «Розвиток КСВ», підписала Лісабонську декларацію за збереження біорізноманіття і екосистеми «Бізнес за природу». Це глобальна ініціатива, до якої долучилися 24 організації з різних країн світу на засіданні Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку.

Значні втрати природи порушують природні системи, які лежать в основі нашого суспільства. Це впливає на довкілля і, відповідно, на здоров'я та добробут людини, стійкість суспільства та перешкоджає прогресу до досягнення Цілей сталого розвитку. Існуюча ситуація покладає витрати на бізнес та економіку, що робить ще більш складним вирішення інших глобальних проблем. Також деградація послуг екосистеми призводить до непереборних системних ризиків для компаній та нашої світової економіки: ризики для операцій, ризики відповідальності; регуляторні, репутаційні, ринкові та фінансові ризики. Саме з метою посприяти вирішенню означених викликів для захисту біорізноманіття було створено Декларацію. Підписавши цю Декларацію, організації зобов'язались працювати з компаніями-членами, щоб демонструвати їх вплив на довкілля та сприяти знаходженню локальних та міжнародних рішень задля захисту біорізноманіття.

Декларацію підписали організації країн: України, Португалії, Німеччини, Греції, Угорщини, Австралії, Нідерландів, США, Ірландії, Аргентини, Бельгії, Чилі, Колумбії, Коста-Ріки, Бразилії, Фінляндії, Франції, Гватемали, Гондурасу, Мексики, Панами, Польщі, Перу, Іспанії, Швейцарії.

Укладачі Декларації зазначають про можливість протягом дванадцятиох місяців встановити міжнародні зобов'язання щодо припинення колосальних природних втрат. Також підписанти виступають із проханням до компаній діяти та закликати лідерів уряду приймати політику, спрямовану на забезпечення глобальних трансформацій. Цей крок для Центру «Розвиток КСВ» відкриває можливість стати партнерами глобальної коаліційної мережі Business for Nature («Бізнес за природу»), виступати її послами в країнах, що підписали Декларацію; підтримувати бізнес щодо ініціатив для природи та сприяти у підготовці Конвенції про біологічне різноманіття, завдяки спеціальному відгуку щодо рекомендацій місцевих компаній [1].

Важливо підкреслити, що в умовах глобалізації бізнесу сам факт соціально відповідального ведення бізнесу є важливим чинником інвестиційної привабливості компаній. Попри те, що реалізація програм КСВ об'єктивно спричиняє значне зростання витрат компанії, в довгостроковому періоді вони компенсуються зростанням доходу від покращення гудвілу компанії та підвищення інвестиційної привабливості, що в кінцевому підсумку створює умови для зростання конкурентоспроможності. Загалом, моніторинг кореляції залежності ефективності діяльності компаній від впровадження стратегії соціальної відповідальності свідчить, що компанії, котрі реалізують активну соціальну політику, заощаджують до 40% витрат на просування своїх товарів чи послуг на ринку. Це дозволяє зробити висновок, що реалізація стратегії соціальної відповідальності бізнесу сприяє зростанню рентабельності, а, відтак, і конкурентоспроможності. За висновками агенції Conference Board, компанії, що провадять соціально відповідальний бізнес, мають значно вищі фінансові показники, ніж у соціально невідповідальних компаній, а саме: дохід на інвестований капітал вищий на 9,8%, дохід з активів – на 3,55%, доходи з продажів – на 2,79%, прибуток – на 63,5% [22]. Отже, соціальна відповідальність виступає важливим чинником стабільного та ефективного розвитку [15].

Асоціацією роботодавців прийнято Декларацію соціальної місії бізнесу, згідно якої представники бізнесу усвідомлюють свою місію у стабільному розвитку суспільства. Підкреслено розуміння соціальної місії українського бізнесу як добровільного й посильного внеску кожної компанії у розвиток України, спрямованого на покращення життя сьогodнішніх й наступних поколінь. Наголошено на добровільності соціальної місії бізнесу, виключаючи прагнення її регламентації як на національному, так й на міжнародному рівнях. Разом з цим, підтверджено необхідність й важливість існування та поширення світових стандартів звітності компаній у сфері своєї соціально-орієнтованої політики. Декларація соціальної місії бізнесу не є нормативним актом. В її цілі не входить контроль за політикою та методами управління бізнесом. Декларація є добровільною ініціативою, направленою на створення основи для сприяння усталеному економічному зростанню, екологічного захисту та підвищення рівня громадської відповідальності за допомогою активної та творчої участі в цьому процесі бізнес структур [6].

Український бізнес перестав ототожнювати соціальну відповідальність з благодійністю. За результатами дослідження 2018 року, бізнес розуміє КСВ як політику розвитку і поліпшення умов персоналу, інвестиції в розвиток регіону та захист і підтримку споживачів [13].

За результатами опитувань українських компаній, найбільш типовими програмами зовнішньої стратегії КСВ визначено такі найпоширеніші практики впровадження КСВ у компаніях в Україні:

– трудові відносини: підвищення зарплати, виплата «білої» зарплати та премій. Майже половина компаній дають працівникам можливість працювати за гнучким графіком та реалізують програми з підвищення професійного зростання;

– антикорупційні практики: понад третина компаній не давала хабарів за розв'язання бізнес-проблем і така ж їх частина готова віддати частку прибутку на ефективну боротьбу з корупцією;

– екологічна відповідальність: впровадження енергозберігаючих технологій та програми сортування й утилізації відходів. Третина опитаних компаній не здійснювала заходів із збереження довкілля;

– відносини зі споживачами: підтримка якості продукту компанії, надання правдивої інформації та реклами, тренінги для персоналу з питань обслуговування споживачів, розроблена система управління скаргами та «гаряча лінія» (контакт-центр) для споживачів;

– розвиток регіонів: виділення коштів на благодійність та допомога в благоустрою території [8].

Більшість респондентів (75%) розуміє соціальну відповідальність як політику розвитку і поліпшення умов праці персоналу; третина опитаних – як інвестиції в розвиток регіону та захист і підтримку споживачів; трохи більш ніж чверть опитаних віднесли до КСВ допомогу воїнам АТО та мешканцям зони АТО, благодійну допомогу й охорону довкілля. Найменше українські компанії сприймають соціальну відповідальність як боротьбу з корупцією. Дослідження продемонструвало низький рівень діалогу компаній зі стейкхолдерами в генеруванні ідей для розробки та впровадження програм/заходів з КСВ, оскільки головним джерелом ідей є керівництво та співробітники компанії. Зовнішні джерела ідей для програм/ заходів з КСВ (звернення місцевих органів влади, громадських організацій та пропозиції бізнес-партнерів) не відіграють значної ролі в розробці програм/заходів з КСВ. На жаль, не мають ще значного впливу на поширення ідей і принципів соціальної відповідальності й організації, які розвивають соціальну відповідальність бізнесу в Україні. Понад чверть опитаних компаній (27%) не змогли визначитися з тим, які це організації. Серед організацій, які працюють у сфері поширення ідей і практики КСВ, найчастіше називали НУО, ЗМІ, бізнес-асоціації, Центр «Розвиток КСВ», Глобальний договір ООН та Національний контактний пункт з відповідальної бізнес-поведінки. Загалом результати дослідження засвідчили, що програми/заходи з КСВ в українських компаніях не мають стратегічного характеру, розвиваються здебільшого під впливом керівництва компанії. Позитивним фактом можна вважати те, що у чверті компаній програми КСВ розвиваються на основі ідей співробітників. Більше половини українських компаній не мають загальнокорпоративних інструментів реалізації політики КСВ.

Головним стимулом реалізації політики КСВ є моральні міркування, внутрішнє переконання і зростання рівня продажів, а головними перешкодами для впровадження політики КСВ представники компаній називають брак коштів, нестабільну політичну ситуацію в країні, недосконалість нормативно-правової бази, яка б сприяла цій діяльності, та податковий тиск.

Загалом КСВ все ще не стала частиною організаційного управління в компаніях, оскільки тільки в половині компаній, з числа тих, які реалізують політику КСВ, є стратегія (політика) соціальної відповідальності, чверть компаній має бюджет на виконання програм/заходів із соціальної відповідальності, а в більшості компаній пошуком ідей для програм з КСВ та розробкою планів їх реалізації займається керівництво.

Однак в цілому український великий бізнес цілком дозрів для впровадження передових моделей соціальної відповідальності на основі цілей сталого розвитку і готовий до реалізації масштабних і довгострокових соціальних проектів. Підтвердженням цьому є конкурс кейсів з КСВ, проведений Центром «Розвиток КСВ». За його результатами опублікована збірка «Практики КСВ в Україні 2019» [12]. В Конкурсі кейсів з корпоративної соціальної відповідальності взяли участь 32 українські компанії, які протягом вересня–листопада 2019 року подали 34 кейси у форматі «проблема–рішення–результат». Кейси компаній були розподілені між дев'ятьма Цілями сталого розвитку: Ціль № 1 «Подолання бідності», Ціль № 3 «Міцне здоров'я та благополуччя», Ціль № 4 «Якісна освіта», Ціль № 8 «Гідна праця та економічне зростання», Ціль № 9 «Промисловість, інновації та інфраструктура», Ціль № 10 «Скорочення нерівності», Ціль № 11 «Сталий розвиток міст та спільнот», Ціль № 12 «Відповідальне споживання та виробництво», Ціль № 15 «Захист екосистеми суходолу», Ціль № 17 «Партнерство заради сталого розвитку». Кейси компаній оцінювали міжнародні експерти за чотирма основними критеріями: інноваційність, діалог зі стейкхолдерами, довгострокові результати проекту для компанії і суспільства, формат опису кейсу. За результатами «Бізнесом, що змінює країну» стала Група Компаній «ЛІГА» та МБФ «Lets Help» за Всеукраїнський флешмоб LETSHELPBABUSYA.

За оцінками міжнародними журі нагороди отримали Кращий корпоративний внесок в Ціль сталого розвитку:

– № 1 «Подолання бідності у всіх її формах та усюди: компанія «Альфа-Банк» за проект «Банк добра»;

– № 3 «Забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю населення усіх вікових груп» – компанія «Люксоптика» з соціальним проектом «Здоровий зір»;

– № 4 «Забезпечення всеохоплюючої та справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх» – компанія «Кока-Кола Беверідж Україна Лімітед» та ГО «Освіторія» за спільну реалізацію освітньої програми на підтримку дітей зі шкіл-інтернатів;

– № 8 «Сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх» – компанія «Syngenta» з проєктом #Happywithsyngenta – з турботою про кожного;

– № 9 «Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій та сталій індустріалізації та інноваціям» – ДП «НАЕК Енергоатом» за конкурс інноваційних ідей у весняній школі – 2019;

– № 10 «Скорочення нерівності всередині країн і між ними» – Агентство «Isobar Ukraine» за проєкт стажування та працевлаштування глухих та слабчочуючих людей у сферу реклами та ІТ;

– № 11 «Сприяння інтегрованості, безпеки, пристосування до змінюваних умов та сталості міст» – ПАТ «Запоріжсталь» за конкурс соціальних ініціатив «Ми – це місто»;

– № 12 «Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва»: компанія «Агрофорт» за освітньо-екологічний проєкт «Життя без сміття»;

– № 15 «Захист і відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення та повернення назад процесу деградації земель і зупинення втрати біорізноманіття» – ГК «Фокстрот» за корпоративний рейтинг еко-відповідальних працівників «Тут працюють далекоглядні»;

– № 17 «Зміцнення засобів здійснення й активізація роботи в рамках Глобального партнерства в інтересах сталого розвитку» – міжнародна компанія «METRO» за ініціативу «Ти зможеш – Метро допоможе», спрямована на боротьбу з голодом та зменшенням кількості відходів у харчовій промисловості.

На думку опитаних представників компаній, найближчим часом для розвитку КСВ потрібно: розробити нормативно-правову базу, яка б сприяла цій діяльності; підвищувати обізнаність про Національний контактний центр з відповідальної бізнес-поведінки; активізувати участь бізнес-асоціації у популяризації КСВ; ввести курси з КСВ в університетські програми. Слід також наголосити, що існує досить високий відсоток (від 27% до 34%) компаній, які не визначили своєї позиції щодо того чи іншого твердження опитування. На нашу думку, це може свідчити про те, що компанії не проінформовані про те, що в навчальні плани включено предмет «Соціальна відповідальність» та вони ще не замислюються і, відповідно, не сформуvalи своєї думки щодо розвитку соціальної відповідальності.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного нами дослідження необхідно зазначити, що корпоративна соціальна відповідальність повинна бути невід’ємною складовою сталого розвитку суспільства з урахуванням факторів щодо забезпечення працівників необхідними соціальними благами, запровадження базових принципів етики бізнесу, превентивних заходів збереження навколишнього середовища, турботливого ставлення до місцевих громад, а також дотримання основних напрямів соціальної політики на національному рівні.

З огляду на сильну залежність розвитку КСВ в компаніях від підтримки держави, доцільно було б запровадити вимоги, передусім до державних компаній, у розвитку КСВ. Потрібно розглянути питання щодо введення пільг (податкових, митних) для компаній, які впроваджують КСВ, найперше для тих, що працюють над питаннями підвищення енергоефективності використання виробничих потужностей, використання енергії відновлювальних ресурсів, здійснюють соціальні інвестиції. Важливим є визнання з боку влади компаній, які впроваджують КСВ, шляхом запровадження премій, нагород, національних та регіональних рейтингів компаній з різних питань КСВ.

Незважаючи на те, що КСВ в Україні розвивається вже понад 15 років, рівень розуміння сутності соціальної відповідальності, її принципів в українському бізнесі вкрай низький. Крім того, для частини українського бізнесу недостатньо інформації та позитивних прикладів впровадження соціальної відповідальності. Все це зумовлює потребу в проведенні просвітницьких програм з питань підвищення обізнаності компаній про принципи і практики впровадження соціальної відповідальності, розповсюдження досвіду підприємців та компаній-лідерів, в тому числі міжнародних.

Бібліографічний список

1. Бізнес на захисті біорізноманіття / Центр «Розвиток КСВ». URL: <https://www.prostir.ua/?news=biznes-na-zahysti-bioriznomanittya-tsentr-rozvytok-ksv-sered-pidpysantiv-hlobalnoji-deklaratsiji> (дата звернення: 15.11.2019).
2. Боднарук О.В. Європейський досвід державного регулювання корпоративної соціальної відповідальності. *Менеджер*. 2016. № 2. С. 41-48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2016_2_7 (дата звернення: 15.11.2019).
3. Бурасса М. Вклад ИСО в устойчивое развитие. *Стандарты и качество*. 2009. № 6. С. 52-53.
4. Гуняева Н. Международные стандарты в области социальной ответственности. *Стандарты и качество*. 2004. № 10. С. 1-5.
5. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. Київ: Інтелсфера, 2002. 298 с.

6. Декларація соціальної місії бізнесу. URL: http://pmguinfo.dp.ua/images/documents/korp_otnosheniya/decl_soc_missii.pdf (дата звернення: 17.11.2019).
7. Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2013. 296 с.
8. Зінченко А., Саприкіна М. Розвиток КСВ в Україні: 2010-2018. Київ: Видавництво «Юстон», 2017. 52 с.
9. Куринько Р. Что такое СОБ? Что такое социальная ответственность бизнеса (СОБ)? *Деловой журнал «Устойчивый бизнес»*. 2014. URL: <http://csrjournal.com/839-что-такое-sob-что-takoe-socialnaja.html> (дата звернення: 17.11.2019).
10. Куровська Н.О., Оліфір І.А. Соціальна відповідальність бізнесу в умовах децентралізації. *Вісник ЖНАЕУ*. 2017. № 1(59). Т. 2. С. 68-75.
11. Лебедев І.В. Забезпечення сталого розвитку на засадах корпоративної соціальної відповідальності. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 1(139). С. 106-116.
12. Маматова Т.В. Міжнародні стандарти корпоративної соціальної відповідальності: механізм адаптації для органів державного контролю України. *Державне управління та місцеве самоврядування*: зб. наук. пр. Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2010. Вип. 1(4). С. 109-120.
13. Практики КСВ в Україні 2019 / під ред. М. Саприкіної; Центр «Розвиток КСВ». Київ, 2019. 152 с.
14. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку. *Економіка і прогнозування*. 2009. № 3. С. 61-74. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_09_3_61_uk.pdf (дата звернення: 20.11.2019).
15. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник соціального залучення (в контексті цілей стратегії "Європе-2020"). *Український соціум*. 2013. № 2. С. 163-176. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2013_2_14 (дата звернення: 20.11.2019).
16. «Цілі Сталого Розвитку: Україна». Національна доповідь 2017. Київ: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017. 174 с.
17. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct. *Business and Society*. 1999. № 38(3). P. 268-295.
18. ISO Social Responsibility Website. URL: www.iso.org/sr (дата звернення: 21.11.2019).
19. ISO Strategic Plan 2005-2010. Standards for a sustainable world. URL: <http://www.iso.org> (дата звернення: 21.11.2019).
20. ISO WG Social Responsibility. Working area. URL: www.iso.org/wgsr (дата звернення: 21.11.2019).
21. PR: Cooperatives recognized in EU's future on collaborative economy. URL: <https://coopseurope.coop/resources/news/pr-cooperatives-recognised-eus-future-collaborative-economy> (дата звернення: 25.11.2019).
22. The Conference Board. URL: www.conference-board.org/economics/ (дата звернення: 25.11.2019).

References

1. *Biznes na zakhysti bioriznomanittia* [Business on biodiversity protection], available at: <https://www.prostir.ua/?news=biznes-na-zahysti-bioriznomanittya-tsentr-rozvytok-ksv-sered-pidpysantiv-hlobalnoi-deklaratsiji> (access date November 15, 2019).
2. Bodnaruk, O.V. (2016), "European experience in state regulation of corporate social responsibility", *Menedzher*, no. 2, pp. 41-48, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzhm_2016_2_7 (access date November 15, 2019).
3. Burassa, M. (2009), "ISO's contribution to sustainable development", *Standarty i kachestvo*, no. 6, pp. 52-53.
4. Guniaeva, N. (2004), "International standards in the field of social responsibility", *Standarty i kachestvo*, no. 10, pp. 1-5.
5. Deili, G. (2002), *Poza zrostanniam. Ekonomichna teoriia staloho rozvytku* [Out of growth. Economic theory of sustainable development], Intelsfera, Kyiv, Ukraine, 298 p.
6. *Deklaratsiia sotsialnoi misii biznesu* [Declaration of the social mission of business], available at: http://pmguinfo.dp.ua/images/documents/korp_otnosheniya/decl_soc_missii.pdf (access date November 17, 2019).
7. Novikova, O.F., Deich, M.Ye., Pankova, O.V. et al. (2013), *Diahnostyka stanu ta perspektyv rozvytku sotsialnoi vidpovidalnosti v Ukraini (ekspertni otsinky)* [Diagnosis of the state and prospects of development of social responsibility in Ukraine (expert assessments)], monograph, Donetsk, Ukraine, 296 p.
8. Zinchenko, A. and Saprykina, M. (2017), *Rozvytok KSV v Ukraini: 2010-2018* [CSR Development in Ukraine: 2010-2018], Vydavnytstvo "Yuston", Kyiv, Ukraine, 52 p.

9. Kurinko, R. (2014), "What is a CSR? What is Corporate Social Responsibility (CSR)?", *Delovoy zhurnal "Ustiychivyy biznes"*, available at: <http://csrjournal.com/839-что-такое-соб-что-такоесocialnaja.html> (access date November 17, 2019).
10. Kurovska, N.O. and Olifir, I.A. (2017), "Corporate social responsibility in conditions decentralization", *Visnyk ZhNAEU*, no. 1(59), Vol. 2, pp. 68-75.
11. Lebediev, I.V. (2013), "Ensuring sustainable development on the basis of corporate social responsibility", *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1(139), pp. 106-116.
12. Mamatova, T.V. (2010), "International Corporate Social Responsibility Standards: An Adaptation Mechanism for State Control Bodies of Ukraine", *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia: zb. nauk. pr.*, DRIDU NADU, Dnipropetrovsk, Ukraine, Iss. 1(4), pp. 109-120.
13. Saprykina, M. (Ed.), *Praktyky KSV v Ukraini 2019* [CSR Practices in Ukraine 2019], Kyiv, Ukraine, 152 p.
14. Suprun, N.A. (2009), "Corporate social responsibility as a factor of sustainable development", *Ekonomika i prohozuvannia*, no. 3, pp. 61-74, available at: http://eip.org.ua/docs/EP_09_3_61_uk.pdf (access date November 20, 2019).
15. Suprun, N.A. (2009), "Corporate social responsibility as a factor in social inclusion (in the context goals of the strategy "Europe-2020")", *Ukrainskyi sotsium*, no. 2, pp. 163-176, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2013_2_14 (access date November 20, 2019).
16. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy (2017), «*Tsili Staloho Rozvytku: Ukraina*». *Natsionalna dopovid 2017* ["Sustainable Development Goals: Ukraine". National Report 2017], Kyiv, Ukraine, 174 p.
17. Carroll, A.B. (1999), "Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct", *Business and Society*, no. 38(3), pp. 268-295.
18. ISO Social Responsibility Website, available at: www.iso.org/sr (access date November 21, 2019).
19. ISO Strategic Plan 2005-2010. Standards for a sustainable world, available at: <http://www.iso.org> (access date November 21, 2019).
20. ISO WG Social Responsibility. Working area, available at: www.iso.org/wgsr (access date November 21, 2019).
21. PR: Cooperatives recognized in EU's future on collaborative economy, available at: <https://coopseurope.coop/resources/news/pr-cooperativesrecognised-eus-future-collaborative-economy> (access date November 25, 2019).
22. The Conference Board, available at: www.conference-board.org/economics/ (access date November 25, 2019).

Дмитрів Б.Ю. РОЗВИТОК КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Мета. Розкриття особливостей корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) підприємств та обґрунтування необхідності її розбудови в Україні.

Методика дослідження. Для досягнення поставленої мети застосовано системний та діалектичний підходи та використано методи: абстрактно-логічний – при постановці мети і завдань дослідження; монографічний – при вивченні літературних джерел, законодавчих та інших нормативно-правових актів; соціологічних опитувань – при узагальненні досвіду КСВ; статистико-економічний – при зборі, обробці даних для оцінки ефективності КСВ.

Результати. Встановлено, що програми/заходи з КСВ в українських компаніях не мають стратегічного характеру, розвиваються здебільшого під впливом керівництва компанії. Виявлено низький рівень діалогу компаній зі стейкхолдерами в генеруванні ідей для розробки та впровадження програм/заходів з КСВ, оскільки головним джерелом ідей є керівництво та співробітники компанії. Більше половини українських компаній не мають загальнокорпоративних інструментів реалізації політики КСВ, не сформулювали своєї думки щодо розвитку соціальної відповідальності. Дослідження показало, що в цілому український великий бізнес цілком дозрів для впровадження передових моделей соціальної відповідальності на основі цілей сталого розвитку і готовий до реалізації масштабних і довгострокових соціальних проектів. Обґрунтовано, що в умовах глобалізації бізнесу сам факт соціально відповідального ведення бізнесу є важливим чинником інвестиційної привабливості компаній, сприяє зростанню рентабельності.

Наукова новизна. Запропоновано введення пільг (податкових, митних) для компаній, які впроваджують КСВ, найперше для тих, що працюють над питаннями підвищення енергоефективності використання виробничих потужностей, використання енергії відновлювальних ресурсів, здійснюють соціальні інвестиції та визнання з боку влади компаній, які впроваджують КСВ, шляхом запровадження премій, нагород, національних та регіональних рейтингів компаній з різних питань КСВ.

Практична значущість. Корпоративна соціальна відповідальність повинна бути невід'ємною складовою сталого розвитку суспільства з урахуванням факторів щодо забезпечення працівників необхідними соціальними благами, запровадження базових принципів етики бізнесу, превентивних заходів збереження навколишнього середовища, турботливого ставлення до місцевих громад, а також дотримання основних напрямів соціальної політики на національному рівні. Запропоновано проведення просвітницьких програм з питань підвищення обізнаності компаній про принципи і практики впровадження соціальної відповідальності для розповсюдження досвіду підприємців та компаній-лідерів, в тому числі міжнародних.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, сталий розвиток, соціальні блага, бізнес, екологія, ресурси, соціальні інвестиції, рейтинги.

Dmytriv B. Yu. DEVELOPMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Purpose. The aim of the article is to disclosure features of corporate social responsibility (CSR) of enterprises and substantiation of the need for its development in Ukraine.

Methodology of research. Systematic and dialectical approaches are applied in the article and methods are used to achieve this goal: abstract and logical – when setting the goal and tasks of the research; monographic – in the study of literary sources, legislative and other legal acts; sociological surveys – when generalizing CSR experience; statistical and economic – when collecting, processing data to evaluate CSR effectiveness.

Findings. It is established that CSR programs / activities in Ukrainian companies are not strategic in nature, and are mainly developed under the influence of company management. A low level of stakeholder dialogue has been identified in generating ideas for the development and implementation of CSR programs / activities, as the main source of ideas is management and company staff. More than half of Ukrainian companies do not have corporate-wide tools for implementing CSR policy; have not formed their opinion on the development of social responsibility.

The study showed that in general, Ukrainian big business is fully ripe for the implementation of advanced social responsibility models based on sustainable development goals and is ready for the implementation of large-scale and long-term social projects. It is substantiated that in the conditions of business globalization the very fact of socially responsible business conduct is an important factor in the investment attractiveness of companies, contributes to the increase of profitability.

Originality. It is proposed to introduce benefits (tax, customs) for companies that implement CSR, especially for those working on issues of energy efficiency of production capacity, use of energy of renewable resources, make social investments and recognition by the authorities of companies that implement CSR premiums, awards, national and regional ratings of companies on various CSR issues.

Practical value. Corporate social responsibility should be an integral part of society's sustainable development, taking into account factors for providing workers with the necessary social benefits, introducing basic principles of business ethics, preventive environmental measures, caring attitudes towards local communities, and adhering to the basic social policy directions. It is suggested to carry out educational programs on raising awareness of companies about the principles and practices of introducing social responsibility for spreading the experience of entrepreneurs and leading companies, including international ones.

Key words: corporate social responsibility, sustainable development, social benefits, business, ecology, resources, social investments, ratings.

ДМЫТРИВ Б.Ю. РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Цель. Раскрытие особенностей корпоративной социальной ответственности (КСО) предприятий и обоснование необходимости ее развития в Украине.

Методика исследования. Для достижения поставленной цели применены системный и диалектический подходы и использованы методы: абстрактно-логический – при постановке целей и задач исследования; монографический – при изучении литературных источников, законодательных и других нормативно-правовых актов; социологических опросов – при обобщении опыта КСО; статистико-экономический – при сборе, обработке данных для оценки эффективности КСО.

Результаты. Установлено, что программы/мероприятия по КСО в украинских компаниях не имеют стратегического характера, развиваются в основном под влиянием руководства компании. Выявлен низкий уровень диалога компаний со стейкхолдерами в генерировании идей для разработки и внедрения программ/мер по КСО, поскольку главным источником идей является руководство и сотрудники компаний. Больше половины украинских компаний не имеют общекорпоративных инструментов реализации политики КСО, не сформировали своего мнения по развитию социальной ответственности. Исследование показало, что в целом украинский крупный бизнес вполне созрел для внедрения передовых моделей социальной ответственности на основе целей устойчивого развития и готов к реализации масштабных и долгосрочных социальных проектов. Обосновано, что в условиях глобализации бизнеса сам факт социально ответственного ведения бизнеса является важным фактором инвестиционной привлекательности компаний, способствует росту рентабельности.

Научная новизна. Предложено введение льгот (налоговых, таможенных) для компаний, внедряющих КСО, прежде всего для работающих над вопросами повышения энергоэффективности использования производственных мощностей, использования энергии возобновляемых ресурсов, осуществляющих социальные инвестиции и признание со стороны власти компаний, которые внедряют КСО, путем введения премий, наград, национальных и региональных рейтингов компаний по различным вопросам КСО.

Практическая значимость. Корпоративная социальная ответственность должна быть неотъемлемой составляющей устойчивого развития общества с учетом факторов по обеспечению работников необходимыми социальными благами, внедрению базовых принципов этики бизнеса, превентивных мер сохранения окружающей среды, бережного отношения к местным общинам, а также соблюдению основных направлений социальной политики на национальном уровне. Предложено проведение просветительских программ по вопросам повышения осведомленности компаний о принципах и практике внедрения социальной ответственности для распространения опыта предпринимателей и компаний-лидеров, в том числе международных.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, устойчивое развитие, социальные блага, бизнес, экология, ресурсы, социальные инвестиции, рейтинги.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ, РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ДЕМОГРАФІЯ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

UDC 334.722:364.46

JEL Classification: M13, O18

*Ivanyshyn V.V.,
dr. econ. sc., professor, rector,
Pecheniuk A.P.,
cand. econ. sc., candidate on doctor degree,
State Agrarian and Engineering University in Podilya*

EMPIRICAL STUDIES OF PUBLIC OPINION ON THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP (BASED ON THE SURVEY OF UKRAINIAN RURAL AREAS RESIDENTS AND ENTREPRENEURS)

Formulation of the problem. A paradigm of entrepreneurial thinking based on a social initiative combining business activity and own risk and acting as an instrument for solving problems of a society or a particular community, acquires a special sound on the background of considerable economic decline, the exacerbation of social, environmental and political problems, the loss of moral and psychological orientations.

The Ukrainian peasantry, which for a long time remained on the edge of active social life, is currently forced to solve a number of important socio-economic problems related to the development of rural settlements or territorial communities. Taking into account the fact that a significant part of the peasants (due to social, cultural, educational, mental, demographic, political and economic reasons) was not ready to take responsibility and take an active civic position regarding the development of the rural community, we believe that one of the areas of improvement social interaction in the peasant environment can be social entrepreneurship, which can generate both commercial ideas and ideas for the distribution of social benefits. The dissemination and development of social entrepreneurship in Ukraine will become an important way of social protection for the rural population, the main focus of which is to reduce the social risk for vulnerable groups, and the level of low-income villagers, and formulate policies for their employment.

Analysis of recent research and publications. The problem of the development of social entrepreneurship is of considerable interest among national and foreign scholars.

Among Ukrainian scholars, it is worthwhile to highlight the work of Svyinchuk A., who studies the international experience of the development of social enterprises for its implementation in Ukraine; Sokolovska M., who considers the social and economic behavior of the individual, based on the views of consumption; in the papers of Popovych D. and Baranova M. social entrepreneurship is generally considered as an instrument for solving the problems of modern society.

Theoretical studies of economic inequality are analyzed by: Acemoglu D. and Robinson D., Reinerte E., inclusive development – Podesta D.

Ukrainian scientists, in particular, Prohnymak O. and Kovalchuk O. are focused on the problems and prospects of inclusive growth. Kovalchuk O. in his research focuses on the inclusiveness of rural areas development.

While paying tribute to the work of scholars, it is worth pointing out that these studies are of a general theoretical nature. Analytical studies on the number of social enterprises and the volume of their entrepreneurial activity are mainly made by public organizations. It should be noted that at present there is no official definition and appropriate legal basis for the development of social entrepreneurship at the state level, and there are no applied researches that are intended to reveal citizens intentions, in particular, the villagers, about the needs and necessity of development of this type of activity, as well as the readiness of the self entrepreneurial environment to engage in social entrepreneurship. This situation has led us to conduct surveys among entrepreneurs and rural areas residents.

Setting objectives. The purpose of the research is to study public opinion on the social and economic status of rural communities, to identify the needs and prospects for the development of social entrepreneurship, and the degree of entrepreneurs' readiness for a new type of activity.

The survey was conducted by the authors as part of the implementation of the state theme: "Formation of the strategy and priorities of innovative development of the agrarian sector in the conditions of globalization". Random sampling was used [1]. The general population is formed on the basis of statistical data on the number of rural population and business entities as of January 1, 2018 [2; 3]. Respondents were offered a questionnaire containing closed-ended questions, through which they received information about public opinion about the need and feasibility of social entrepreneurship development, as well as the entrepreneurs readiness for this type of activity. 10 questions were offered for rural areas residents, and 12 questions – for entrepreneurs consequently.

Presentation of the main research material. Modern economic literature deals with the concept of inclusive growth, one of the areas of which is social entrepreneurship, whose goals are to attract vulnerable groups of the population to economic activity, their integration into social life, creating opportunities for obtaining social and economic benefits. The problem of social isolation of the rural population is associated with socio-economic inequality. Changes in the agrarian sector of the Ukrainian economy have substantially increased the production and export potential of agriculture and its level of capitalization, however, they provoked the emergence of a wide range of mutually determined economic, environmental and social problems of rural development. According to Kovalchuk O. D. [4], this is connected with the agrarian policy of the state, which determined the priority of the agriculture development, but did not implement measures to ensure the well-being of the rural population and the individual development of a single farmer. The consequence of such a policy was that a significant part of the village residents work in the informal sector of the economy (mainly in the private farm sector) and is outside the labor legislation and social protection.

It should be noted that on the part of the state certain attempts are being made to attract these citizens and to grant them official status. For example, the adoption of the Law "On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Some Laws of Ukraine on Promotion of the Formation and Activities of Family Farming Enterprises" [5], according to which members of private farming households will have the possibility of preferential payment of a single social contribution for ten years that will promote their social security in the future.

We must recognize the fact that the state is not capable of conducting a flexible and effective social policy today.

The analysis of the world economic thought [6; 7; 8] shows that today the concept of inclusive growth of the economy, which determines it due to the criteria of intellectualism, stability and inclusiveness of all sectors, of all strata of society, becomes especially popular. In this regard, five goals have been set up in the following areas: employment, innovation, climate change and energy, education, the fight against poverty and social exclusion [9].

We must state that for the implementation of the concept to our conditions, this process should take place not only in the direction of synchronization of legislation, but also the adaptation of economic behavior of citizens and business, taking into account the social component.

Modern scientific researches examine the economic behavior of subjects of relations on the basis of their basic forms: pre-market, pseudo-market and market. Pre-market is characterized by obtaining a guaranteed income with a minimum of labor costs. Such a model of behavior is typical of older people who see the state of the social guarantor and heavily rely on their own strengths or personal qualities. Pseudo-market is determined by the maximum income at a minimum level of labor costs [10]. It attracts a significant part of entrepreneurs who are building their activities through the sales of imported goods, receiving unrecorded income as a result of the difference in prices and encouraging foreign producers, which does not contribute to the development of the national economy. As a rule, these citizens are not subjects of innovation activity, and their public benefit is determined only by the limits of their own self-employment.

Market – involves getting the maximum income at the maximum labor costs, which is accompanied by high activity of the subject. It is characteristic for highly developed countries.

Thus, the need for researching social entrepreneurship is becoming an important issue for a state that seeks rapprochement with the EU and should try to raise the level of our citizens prosperity to the level of Europeans and entrepreneurs who, in order to increase their profits, will strive to provide their products and services with high quality characteristics that meet European indexes and standards and will have a social component.

We present data from a survey of residents of rural areas of Ukraine and entrepreneurs working in the rural community to determine the need for social entrepreneurship development and their willingness to do so.

757 people took part in the survey. 102 people are entrepreneurs and 655 – are villagers among them.

The results of the questionnaire (Table 1) indicate that 45.8% of respondents estimate the rural community (as a living environment) to be "satisfactory" on a five-point scale, and 11.9% of respondents find it unsatisfactory. The majority of respondents (52.7%) define socio-economic indicators as satisfactory, while 24.0% of respondents are not satisfied with their level. Totally, the work of local self-government bodies is assessed more negatively (45.5% – unsatisfactory, 30.7% – satisfactory and only 2.4% – excellent). This indicates an inadequate interaction level with the local population and a low cooperation level to improve

socio-economic indicators of communities, which requires local authorities to create conditions and strengthen the work of attracting a significant number of citizens to active economic and social activities. Social entrepreneurship, whose experience in other countries indicates its ability to overcome a wide range of problems, can be one of the areas.

Table 1

Answers of rural residents to the questionnaire

Questionnaire questions	Excellent, %	Good, %	Satisfactory, %	Unsatisfactory, %
Community characteristics	9,5	32,8	45,8	11,9
Socio-economic indicators state	7,1	16,2	52,7	24,0
How do you rate the work of local councils?	2,4	21,4	30,7	45,5

Source: authors own research

Age structure of the population surveyed was as following: 19.0% of respondents under the age of 30 were polled, from 30 to 40 years old – 26.6%; 40 to 50 years old – 28.2% of rural residents; between the ages of 50 and 60 – 14.3%; over 60 years old – 11.9% of citizens. The largest proportion of respondents falls in the age group of 30–40–50, which is characterized as middle age and has a significant potential and positive ability to perceive new ideas.

Based on the answers to the questionnaire, 79.1% of respondents own real estate; and 20.9% of the respondents do not possess it. The presence or absence of own real estate is one of the indicators of human integrity in a particular community, which determines the degree of its interest in the settlement development.

The degree of income satisfaction shows that only 14.3% of the respondents are satisfied with their income; 28.6% of respondents indicated the average income level (enough to live); 47.6% of citizens are not satisfied with their income; 9.5% of respondents admitted that they live in debt. In general, based on the answers received, it is necessary to indicate the low level of income of the interviewed inhabitants of rural areas.

The biggest problem of communities is: the socio-economic component, which is indicated by 38.3% of the rural population; the demographic problem is dominant in the responses of 26.4% of respondents; 23.8% of the interviewed residents indicate the problems of educational and cultural character; and 11.5% of respondents define environmental problems. The question, being included to the questionnaire, allowed to identify the problems, rural areas residents are mostly concerned about, in order to identify them and to find the best ways to solve them on the basis of social entrepreneurship initiatives.

When asked by the questionnaire whether they know the concept of "social entrepreneurship" 57.1% of the respondents gave a positive answer, 42.9% – negative. This testifies to the lack of information on a given type activity in a significant part of the population and the appropriateness of establishing a communication interaction between local authorities and villagers regarding the prospects and directions of social entrepreneurship development.

According to the survey, 58.7% of respondents would prefer the social entrepreneurship; 23.8% chose a negative answer; it is difficult to determine for 17.5% of respondents. Such results give grounds for concluding that recently there has been an increase in demand for a consumption culture, a characteristic manifestation of which is the consumers study not only of qualitative characteristics of the product, but also the social component. This becomes another argument for the development of social entrepreneurship, which will help an entrepreneur to occupy a certain market niche and clients, solving a number of socio-economic issues [11].

59.8% of the respondents replied positively to the questionnaire on the need for social enterprise development within a certain territory; 14.1% of rural inhabitants consider its development not to be necessary; it is difficult to determine for 26.1% of the respondents. Based on the answers, the majority of respondents see an objective need for shaping the preconditions for the development of social entrepreneurship; at the same time, there is a part of citizens who do not have enough information about the indicated activity, and as a result, it is difficult for them to determine the answer. This proves the need for proper information support for the development of social entrepreneurship.

The proposed questionnaire for entrepreneurs contained a number of questions related to the consideration of a rural territory as a place for doing business, the study of the entrepreneur activity scope, its scale, and plans for business expansion. The main purpose of the survey was to identify the attitudes among this category of citizens in implementing the ideas of social entrepreneurship.

Entrepreneurs' answers to the questionnaire questions (Table 2) indicate that most entrepreneurs consider rural areas as a place for business, in particular, 15.2% and 45.5% of respondents evaluate the territory to be "excellent" and "good" respectively. A significant part of respondents rate the work of local councils on the conditions of doing business as satisfactory (50.1%) and (29.6%) as good. This indicates the existence of some cooperation between local authorities and entrepreneurs, which is a positive signal, as it gives grounds to expect positive effects from business social initiatives.

Table 2

Entrepreneurs' answers to the questionnaire

Questionnaire questions	Excellent, %	Good, %	Satisfactory, %	Unsatisfactory, %
Assessment of rural territory as a place for business	15,2	45,5	34,1	5,2
The effectiveness of local councils in terms of business conditions	10,1	29,6	50,1	10,2
How do you generally evaluate the work of local councils	14,2%	26,3%	40,8%	18,7%

Source: authors own research

As a survey result of the activity fields of the polled entrepreneurs, the following was established: 34.1% of the respondents are engaged in trade; 10.2% of respondents are involved in industrial activities; 4.3% of the polled entrepreneurs are employed in public catering establishments; 3.8% deal with consumer services; 42.1% of respondents are employed in agriculture; 5.5% work in the sphere of tourism. The survey found that the largest share of entrepreneurs is engaged in agriculture, the number of people employed in trade is slightly lower, and the smallest share belongs to entrepreneurs involved in providing services (household services, catering, tourism).

It is worth mentioning the example of research of 600 European social enterprises, which determined that the main areas of their work are: provision of social services – 16.7%, employment and training – 14.9%, environmental protection – 14.5%, education – 14.5%, economic and social development and community development – 14.3%, culture, art and leisure – 7.1%, health care – 6.9%, housing provision – 2.7%; business associations – 2%, legislation, propaganda and politics – 1.6%, others – 4.7% [12].

It is obvious that social entrepreneurship encompasses those sectors that are necessary for the harmonious development of rural areas.

The respondents' answers regarding revenue volumes were distributed as follows: the amount of revenue up to 300 thousand is characteristic for 68.6% of the polled; from 300 thousand to 1.5 million UAH – for 15.5%; from 1.5 million to 5 million – for 10.8%; more than 5 million – 5.1%. As the research data show, most of the polled entrepreneurs are engaged in small businesses as individual entrepreneurs.

The wages offered by the entrepreneurship to the villagers are as follows: up to UAH 4,000 – paid by 40.5% of the respondents; UAH 4000–10000 – 50.1%; more than UAH 10,000 – 9.4%. It should be noted that the average wage in Ukraine in 2018, according to official statistics, amounted to UAH 8867, which is \$ 328 [13].

80.6% of entrepreneurs consider a land plot to be enough for business; 15.1% – not enough; 4.3% of respondents did not use land resources for business.

The biggest problem of the community is recognized by the entrepreneurs as social and economic – 35.6% of those polled; demographic – 24.8%; ecological – 13.9%; educational and cultural – 25.7%. It is these areas that can become promising to further expand the social entrepreneurial initiative.

On the questionnaire for business expansion plans, a positive response was received from 58.3% of respondents; negative – 39.4%; 2.3% – not determined. We associate a fairly significant percentage of entrepreneurs who do not want to expand business with legislative and economic reasons, as well as the lack of proper support from small agricultural producers, whose share in our survey is 42.1%.

According to the received data, 62.7% of polled entrepreneurs are engaged in charity while 37.3% are not.

On the question of the questionnaire whether the concept of “social entrepreneurship” is known, an affirmative answer was given by 55.4% of respondents; 44.6% of respondents do not understand the concept, which creates a number of obstacles to the development of this type of activity. To the question, respondents are ready to become social entrepreneurs; an affirmative answer was received from 32.6% of citizens; no – 43.7%; It is difficult to determine for 23.7% of entrepreneurs. We believe that a category of respondents who are not determined about the readiness to become social entrepreneurs, as well as those for whom this activity is unknown (44.6% of respondents) need some intensified informational attention.

The reasons for the low level of distribution of social entrepreneurship in Ukraine are as follows:

1. Lack of sufficient professional information, both among the population and entrepreneurs.
2. Lack of clear legal definition of social entrepreneurship and mechanism for its functioning in Ukraine, which sometimes leads to abuse in this area and distorts its essence.
3. Passivity and marginalization of the inhabitants and the entrepreneurial environment in relation to social initiatives.
4. Low living standard, economic culture and economic thinking of citizens.

Conclusions from the conducted research. The results of survey generally shows that the rural population is loyally perceiving social entrepreneurship as a type of activity and is ready to give preference to consumption to such entrepreneurs. An entrepreneurial opinion poll suggests that a significant number of

them are not ready for such initiatives today, although a large number of respondents do not have information on this activity, which hinders its further development.

The directions of further research are seen in the deepening of the study of social entrepreneurship and its ideas locally, based on the interaction of people and specific environmental problems, the study of legal aspects of the phenomenon, the feasibility of state incentives for social entrepreneurs, the development of the market of social services, in which the state will act as a customer of social services from entrepreneurs.

Бібліографічний список

1. Самборський О., Слободянюк М., Шуванова О. Обґрунтування вибору методу формування вибірки у дослідженнях фармацевтичного ринку: наук.-метод. рек. Харків: Вид-во НФаУ, 2017. 27 с.
2. Населення України за 2017 рік: демографічний щорічник / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_dy_2017.pdf (дата звернення: 26.04.2019).
3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва, 2017: статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_dsp_2017.pdf (дата звернення: 28.04.2019).
4. Ковальчук О. Агробізнес як складова інклюзивного розвитку сільських територій. *Інноваційна економіка*. 2017. № 3-4 [68]. С. 118-123.
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України щодо стимулювання утворення та діяльності сімейних фермерських господарств: Закон України від 10.07.2018 № 2497-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2497-19> (дата звернення: 28.04.2019).
6. Acemoglu D., Robinson D. (2012), Why are some countries rich, and others are poor? The origin of power, prosperity and poverty. New York: Crown Business. 544 p.
7. Podesta J. Inclusive Economic Growth: Increasing Connectivity, Expanding Opportunity, and Reducing Vulnerability. URL: <https://www.americanprogress.org/issues/economy/report/2013/02/07> (дата звернення: 01.07.2019).
8. Райнер Е. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономова. Москва: Изд. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. 384 с.
9. Прогнімак О. Інклюзивний розвиток України: перешкоди VS перспективи. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 1(51). С. 187-197.
10. Соколовська М. Споживання як форма соціально-економічної поведінки індивіда. *Збірник наукових праць з гуманітарних дисциплін «Славута»*. 2011. Вип. № 4-5. URL: <http://slavutajournal.com.ua/arxiv-nomeriv/slavuta-vipusk-4-5-2011/spozhivannya-yak-forma-socialno-ekonomichno%D1%97-povedinki-individa/> (дата звернення: 06.07.2019).
11. Попович Д., Баранова М. Соціальне підприємництво як перспективний інструмент вирішення проблем сучасного суспільства. *Молодий вчений*. 2017. № 5. С. 701-705.
12. Свинчук А. Міжнародний досвід розвитку соціальних підприємств: уроки для України. *Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. пр. / ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Укр. Союз промисловців і підприємців, Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАНУ*. Київ: КНЕУ, 2014. № 34. С. 25-32.
13. Середня заробітна плата. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/> (дата звернення: 06.07.2019).

References

1. Samborskyi, O., Slobodianiuk, M. and Shuvanova, O. (2017), *Obhruntuvannia vyboru metodu formuvannia vybirky u doslidzhenniakh farmatsevtichnoho rynku* [Justification of the choice of the method of forming a sample in the research of the pharmaceutical market], scientific and methodological recommendations, Vyd-vo NFaU, Kharkiv, Ukraine, 27 p.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018), *Naselennia Ukrainy za 2017 rik: demohrafichnyi shchorichnyk* [The Population of Ukraine in 2017: demographic yearbook], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_dy_2017.pdf (access date April 26, 2019).
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018), *Diialnist subiektiv velykoho, serednoho, maloho biznesu ta mikropidpriemnytstva, 2017: statystychnyi zbirnyk* [Activities of subjects of large, medium, small business and microenterprise, 2017: statistical yearbook], available at: https://ukrstat.org/en/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_dsp_2017.pdf (access date April 28, 2019).
4. Kovalchuk, O. (2017), "Agrobusiness as a component of inclusive rural development", *Innovatsiina ekonomika*, no. 3-4 [68], pp. 118-123.
5. Verkhovna Rada Ukrainy (2018), *Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh zakoniv Ukrainy shchodo stymuliuvannia utvorennia ta diialnosti simeinykh fermerskykh hospodarstv* [About

Amendments to the Tax Code of Ukraine and certain laws of Ukraine on the promotion of the formation and operation of family farms], *Zakon Ukrainy* dated 10.07.2018 no. 2497-VIII, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2497-19> (access date April 28, 2019).

6. Acemoglu, D. and Robinson, D. (2012), Why are some countries rich, and others are poor? The origin of power, prosperity and poverty, *Crown Business, USA*, 544 p.

7. Podesta, J. (2013), *Economic Growth: Increasing Connectivity, Expanding Opportunity, and Reducing Vulnerability*, available at: <https://www.americanprogress.org/issues/economy/report/2013/02/07> (access date July 01, 2019).

8. Rayner, E. (2011), *Kak bogatye strany stali bogatymi, i pochemu bednye strany ostaiutsia bednymi* [How rich countries have become rich and why poor countries remain poor], Translated by N. Avtonomov, *Izdatelskiy Dom Gosudarstvennogo universiteta – Vysshey shkoly ekonomiki, Moscow, Russia*, 384 p.

9. Prohnik, O. (2018), "Inclusive development of Ukraine: obstacles VS Prospects", *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 1(51), pp.187-197.

10. Sokolovska, M. (2011), "Consumption as a form of social and economic behavior of the individual", *Zbirnyk naukovykh prats z humanitarnykh dystsyplyn «Slavuta»*, Iss. 4-5, available at: <http://slavutajournal.com.ua/arxiv-nomeriv/slavuta-vipusk-4-5-2011/spozhivannya-yak-forma-socialno-ekonomichno%D1%97-povedinki-individual/> (access date July 06, 2019).

11. Popovych, D. and Baranova, M. (2017), "Social entrepreneurship as a perspective tool for solving the problems of modern society", *Molodyi vchenyi*, no. 5, pp. 701-705.

12. Svychnuk, A. (2014), "International experience of the development of social enterprises: lessons for Ukraine", *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: zb. nauk. pr.*, Kyiv, Ukraine, no. 34, pp. 25-32.

13. *Serednia zarobitna plata* [Average salary], available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/> (access date July 06, 2019).

Іванишин В.В., Печенюк А.П. ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ДУМКИ ГРОМАДСЬКОСТІ ЩОДО РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА (НА ОСНОВІ ОПИТУВАННЯ ЖИТЕЛІВ СІЛЬСЬКОЇ МІСЦЕВОСТІ ТА ПІДПРИЄМЦІВ УКРАЇНИ)

Мета. Вивчення громадської думки щодо соціально-економічного стану сільських громад, визначення потреб та перспектив розвитку соціального підприємництва та готовності підприємців до нового виду діяльності.

Методика дослідження. У дослідженні використано загальнонаукові та конкретні наукові методи: аналізу – для виявлення думок окремих соціологічних груп; синтезу – для узагальнення отриманих результатів; індукції – при вивченні поглядів окремих суб'єктів та дослідженні їх впливу на загальний результат; дедукції – при дослідженні явища соціального підприємництва та встановленні його зв'язку з певними соціологічними одиницями; абстрактно-логічний – при виявленні проблем та причин, які перешкоджають розвитку соціального підприємництва в Україні; емпіричний – при зборі первинної інформації про об'єкт дослідження. Опитування було проведено авторами у рамках реалізації державної теми: «Формування стратегії та пріоритетів інноваційного розвитку аграрного сектора в умовах глобалізації». Використовувались випадкові вибірки, а генеральна сукупність формувалася на основі статистичних даних про кількість сільського населення та суб'єктів господарювання на 1 січня 2018 року.

Результати. Проведено дослідження громадської думки серед мешканців сільських територій України та підприємців, що ведуть свій бізнес в межах сільських громад, щодо розвитку соціального підприємництва. Досліджено потреби громадян щодо соціального підприємництва. Встановлено рівень задоволеності середовищем проживання та бізнесу. Виявлено перспективні напрямки поширення соціального підприємництва. Встановлено потенційну лояльність споживачів до продукту, який пропонуватимуть соціальні підприємці. Досліджено достатність інформаційного забезпечення щодо соціального підприємництва та готовність підприємців до соціальної діяльності.

Наукова новизна. Вперше встановлено, що підприємці, працюючи в сільських громадах, виявились не готовими до соціального підприємництва та вказують на відсутність у них достатньої інформації з цього питання, що визначило потребу належного інформаційного супроводу щодо означеної діяльності. Сільські мешканці позитивно сприймають ідею розвитку соціального підприємництва в межах власного населеного пункту та готові віддати перевагу у споживанні саме соціальному підприємцю, що дозволяє виділити цю форму діяльності як перспективну для розвитку сільських територій. Виявлено причини, що стримують поширення соціальних ідей у бізнесі.

Практична значущість. Виявлені настрої серед громадян можуть бути використані органами державної влади при розробці стратегії розвитку сільських територій України та апробовані у підприємницькій діяльності.

Ключові слова: опитування, соціальне підприємництво, сільські жителі, підприємці, громадська думка.

Ivanyshyn V.V., Pecheniuk A.P. EMPIRICAL STUDIES OF PUBLIC OPINION ON THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP (BASED ON THE SURVEY OF UKRAINIAN RURAL AREAS RESIDENTS AND ENTREPRENEURS)

Purpose. To study public opinion on the social and economic status of rural communities, to identify the needs and prospects for the development of social entrepreneurship, and the degree of entrepreneurs' readiness for a new type of activity.

Methodology of research. The research used general scientific and specific scientific methods: analysis – to identify the opinions of individual sociological groups; synthesis – to summarize the results obtained; induction – in the study of the views of individual subjects and the study of its impact on the overall result; deduction – to study the general

state of the phenomenon of social entrepreneurship and to establish its connection with certain sociological units; abstract and logical – to identify problems and reasons that hinder the development of social entrepreneurship in Ukraine; empirical – when collecting primary information about the phenomenon of the study. The survey was conducted by the authors as part of the implementation of the state theme: "Formation of the strategy and priorities of innovative development of the agrarian sector in the conditions of globalization". Random samples were used, the general population is formed on the basis of statistics on the number of rural population and business entities as of January 01, 2018.

Findings. A survey was conducted among residents of rural Ukraine and entrepreneurs doing business in rural communities on the development of social entrepreneurship. The needs of citizens for the development of social entrepreneurship are investigated. The promising directions of the spread of social entrepreneurship are disclosed. Potential consumer loyalty to the product that social entrepreneurs will offer has been established. The sufficiency of information support of social entrepreneurship and the willingness of entrepreneurs to social activities was investigated.

Originality. The study found for the first time that entrepreneurs working in rural communities were not ready for social entrepreneurship and indicated that they lacked sufficient information on this issue, which determined the need for proper information support for these activities. Rural residents positively perceive the idea of developing social entrepreneurship within their own locality and are ready to give preference to consumption to a social entrepreneur, which makes it possible to distinguish this form of activity as promising for the development of rural territories. Reasons that hinder the spread of social ideas in business are identified.

Practical value. The detected moods among citizens can be used by state authorities in developing a strategy for the development of rural areas of Ukraine and tested in entrepreneurial activity.

Key words: survey, social entrepreneurship, villagers, entrepreneurs, public opinion.

Иванишин В.В., Печенюк А.П. ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МНЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОСТИ ПО РАЗВИТИЮ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ОСНОВЕ ОПРОСА ЖИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ УКРАИНЫ)

Цель. Изучение общественного мнения по социально-экономическому состоянию сельских общин, определение потребностей и перспектив развития социального предпринимательства и готовности предпринимателей к новому виду деятельности.

Методика исследования. В исследовании использовались общенаучные и специальные научные методы: анализа – для выявления мнений отдельных социологических групп; синтеза – для обобщения полученных результатов; индукции – при изучении взглядов отдельных субъектов и исследовании их влияния на общий результат; дедукции – при исследовании феномена социального предпринимательства и установлении его связи с определенными социологическими единицами; абстрактно-логический – при выявлении проблем и причин, которые препятствуют развитию социального предпринимательства в Украине; эмпирический – при сборе первичной информации об объекте исследования. Опрос проводился авторами в рамках реализации государственной темы: «Формирование стратегии и приоритетов инновационного развития аграрного сектора в условиях глобализации». Использовались случайные выборки, а генеральная совокупность формировалась на основе статистических данных о количестве сельского населения и субъектов хозяйствования на 1 января 2018 года.

Результаты. Проведено исследование общественного мнения среди жителей сельских территорий Украины и предпринимателей, ведущих бизнес в сельских общинах, по развитию социального предпринимательства. Исследованы потребности граждан относительно социального предпринимательства. Установлен уровень удовлетворенности средой обитания и бизнеса. Выявлены перспективные направления распространения социального предпринимательства. Установлено потенциальную лояльность потребителей к продукту, который будут предлагать социальные предприниматели. Исследована достаточность информационного обеспечения социального предпринимательства и готовность предпринимателей к социальной деятельности.

Научная новизна. Впервые установлено, что предприниматели, работающие в сельских общинах, оказались не готовыми к социальному предпринимательству и указывают на отсутствие у них достаточной информации по этому вопросу, что определило необходимость надлежащего информационного сопровождения по указанной деятельности. Сельские жители положительно воспринимают идею развития социального предпринимательства в пределах собственного населенного пункта и готовы отдать предпочтение в потреблении именно социальному предпринимателю, что позволяет выделить эту форму деятельности как перспективную для развития сельских территорий. Выявлены причины, сдерживающие распространение социальных идей в бизнесе.

Практическая значимость. Обнаруженные настроения среди граждан могут быть использованы органами государственной власти при разработке стратегии развития сельских территорий Украины и апробированы в предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: опрос, социальное предпринимательство, сельские жители, предприниматели, общественное мнение.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 330.336.6:336.7

JEL Classification: G24, O31

*Волощук В.Р.,
канд. екон. наук, асистент кафедри фінансів,
банківської справи і страхування,
Подільський державний аграрно-технічний університет*

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання одним з найважливіших факторів економічного розвитку є інноваційна діяльність. Інновації відіграють досить важливу роль у структурній перебудові господарського механізму, підвищенні інтенсивності його якісної трансформації за умови ефективного користування інтелектуальним потенціалом країни, забезпечення конкурентоспроможності. Інноваційна діяльність потребує виділення певних фінансових коштів для свого здійснення. На сьогоднішній день як малі, так і великі підприємства стикаються з проблемою недостатнього фінансування інноваційних процесів. Вирішення дефіциту фінансових коштів слід почати із вивчення наявних джерел фінансування інноваційної діяльності та підвищення ефективності використання фінансових важелів. Зважаючи на дефіцит фінансових ресурсів, який притаманний нинішній економічній ситуації в Україні, питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств є дуже актуальними і потребують подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам здійснення та фінансування інноваційної діяльності було присвячено ряд праць вітчизняних та зарубіжних науковців: І. Ансофа, І. Бланка, Л. Дж. Гітмана, І. Балабанова, Г. Возняк, А. Гриньова, М. Денисенка, В. Захарченка, Т. Зеленської, В. Зянько, І. Єпіфанова, Ю. Лупенко, О. Захарчука, Т. Мацибора, В. Нечитайло, С. Ковальова, В. Семіноженка, Л. Федулової та ін.

Дослідженнями різних аспектів інноваційної діяльності займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Вагомий внесок у розв'язання цієї проблеми зробили Зянько В. В., Єпіфанова І. Ю. та Зянько В. В. [1], які в своєму дослідженні охарактеризували модель інноваційного розвитку та її національні особливості, а також виявили суперечності інноваційного процесу в Україні. Возняк Г. В. та Кузнецова А. Я. [2] визначили організаційні форми підтримки інноваційної діяльності та надали рекомендації щодо використання власних фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Почтовюк А. Б. було проаналізовано фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємств України та наголошено на необхідності фіскального стимулювання інноваційної діяльності підприємств, підвищення рівня банківського кредитування та венчурного фінансування [3].

Можливості розширення джерел власних фінансових ресурсів підприємств для активізації їх інноваційної діяльності висвітлено у праці Колодяжної І. В. та Борблік К. Е. [4]. Використання позабюджетних джерел фінансування в частині спрямування інвестиційного потенціалу фінансових установ в інноваційний процес та кредитування інноваційних проектів досліджено у монографії за редакцією Диби М.І. та Юркевича О.М. [5]. Ними акцентовано увагу на заходах непрямого стимулювання інноваційної діяльності.

Федуловою Л. І. запропоновано концептуальну модель інноваційної стратегії України та охарактеризовано сутність її складових стосовно стратегічних напрямків; крім того, визначено передумови її реалізації [6]. Досить змістовно, на нашу думку, автор систематизував фактори мікросередовища, які впливають на інноваційну активність підприємств, та запропонував статистичні показники, що дають змогу провести оцінювання.

Слід зазначити, що у роботах зарубіжних учених звертається увага на проблему впливу різних джерел фінансування на чутливість інноваційної діяльності. Деякі з них вважають, що найбільш чутливою інноваційна діяльність є для малих і новостворених підприємств з високими темпами економічного розвитку [7]. Аналогічні наукові погляди щодо впливу зміни грошових потоків на чутливість інноваційної діяльності підприємств спостерігаються у роботах інших науковців [8; 9].

Відомо, що «фінансове забезпечення наукової і науково-технічної діяльності в Україні здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, коштів установ, організацій та підприємств, вітчизняних та іноземних замовників робіт, грантів, інших джерел, не заборонених законом» [10].

Наукові розробки цих та інших авторів[18] містять серйозні напрацювання щодо питань фінансового забезпечення інноваційної діяльності. Проте ряд проблем, пов'язаних з активізацією інноваційного розвитку, не знайшли свого остаточного вирішення. В умовах швидкоплинного науково-технічного прогресу вони знову постають в інших аспектах, оскільки економіка є динамічною системою, яка постійно породжує нові проблеми, що потребують наукового вирішення. Необхідно своєчасно аналізувати можливі джерела фінансування інвестицій, які мають найбільший вплив на обсяги інноваційної діяльності. Це й умовило актуальність обраної теми дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – на основі системного підходу та узагальнення теоретичних й науково-практичних підходів розкрити джерела, види, динаміку, обсяги і структуру фінансування інноваційної діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Масштаб фінансування наукових досліджень є одним з найважливіших показників у розвитку національного науково-технічного й інноваційного потенціалу. Світовий досвід свідчить, що вплив вітчизняного науково-технічного й інноваційного потенціалу на соціально-економічний розвиток країни значною мірою залежить від частки внутрішнього валового продукту (ВВП), яка витрачається на наукові дослідження. Відомо, що лише за рівня витрат, який перевищує 1,7% ВВП, наука дійсно починає впливати на розвиток економіки. Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» передбачено бюджетні асигнування на науку і науково-технічну діяльність у розмірі не менше 1,7% ВВП [10]. У Європейському Союзі, згідно зі стратегією «Європа 2020», була визначена мета збільшити валові витрати на наукові дослідження з 2% до 3% ВВП [11].

Фінансування є однією з найважливіших умов інноваційної активності, оскільки проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень. За походженням джерела фінансування інновацій можна поділити на внутрішні та зовнішні відносно підприємства.

Найчастіше до внутрішніх джерел фінансування відносять власні кошти підприємства у вигляді прибутку, амортизаційних відрахувань, використання резервного фонду для покриття тимчасових поточних збитків підприємства на період до виходу підприємства на проектні показники обсягів випуску та продажу, що перевищують обсяги беззбиткового випуску та продажу [12, с. 224].

Підприємства намагаються в першу чергу використовувати свої власні кошти для розвитку інновацій. Впровадження конструктивних і технологічних нововведень може здійснюватися за рахунок коштів фонду розвитку виробництва і фонду амортизаційних відрахувань. Статутом підприємства передбачається відрахування до фонду розвитку виробництва частини прибутку до сплати податків, що залишається в розпорядженні підприємства після інших обов'язкових платежів і формування резервного фонду. Кошти фонду розвитку можуть використовуватися на відновлення і розширення виробництва, здійснення науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних проектів, а також програм освоєння коштів, що сприяють зміцненню матеріально-технічної бази підприємства. Якщо власних коштів підприємства не вистачає, можна вдаватися до додаткової емісії цінних паперів [13].

Успіх інноваційної діяльності значною мірою встановлюється формами її організації і способами фінансової підтримки. По мірі того, як нові наукові розробки і технології стають основоположними складовими національної безпеки держави, розвинені країни знаходять різноманітні можливості для підтримки й розвитку інновацій. При цьому поширюється різноманітність методів фінансування інноваційної діяльності і спектр заходів з непрямої підтримки інновацій [13].

До переваг фінансового забезпечення інноваційної діяльності власними коштами можна віднести: підвищення фінансової стійкості за рахунок додатково сформованого з прибутку власного капіталу; формування і використання власних коштів, що відбувається стабільно упродовж року; спрощений механізм прийняття управлінських рішень; висока норма прибутку інвестованого капіталу, що не потребує сплати позикового процента в будь-яких його формах; істотне зниження ризику неплатоспроможності та банкрутства при їх використанні [14, с. 336]. Не зважаючи на переваги, на практиці нові або невеликі підприємства не в змозі фінансувати інновації тільки за рахунок внутрішніх ресурсів, так як це доволі складно і ризиковано, тому вони звертаються до зовнішніх джерел.

Зовнішні джерела фінансування інноваційних процесів – це джерела, які отримують промислові підприємства зі сторони на умовах платності та строковості і можуть бути використані на реалізацію інноваційного процесу. До них належать позикові та залучені ресурси. Позикові фінансові кошти передбачають повернення їх зі сплатою відсотків за користування або без сплати. Їх джерелами є кошти бюджетів, позабюджетних фондів, комерційні та інші кредити, іноземні інвестиції [15, с. 102].

Розвинені країни черпають фінансові ресурси для інноваційної діяльності як з державних, так і приватних джерел: для більшості країн Західної Європи і США характерний рівний розподіл фінансових ресурсів для НДДКР між державним і приватним капіталом.

Система фінансування інноваційної діяльності є складним переплетенням форм і джерел фінансування. Так, основними джерелами коштів, які використовуються для фінансування інноваційної діяльності в Україні, є:

1. Державні інвестиційні ресурси (бюджетні кошти, кошти позабюджетних фондів, державні запозичення, пакети акцій, майно державної власності).

2. Інвестиційні, зокрема фінансові, ресурси суб'єктів господарювання комерційного і некомерційного характеру, а також громадських організацій, фізичних осіб і т. п. Це інвестиційні ресурси колективних інвесторів, зокрема, страхових компаній, інвестиційних фондів і компаній недержавних пенсійних фондів. Сюди ж входять і власні засоби підприємств, а також кредитні ресурси комерційних банків, інших кредитних організацій і спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків.

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України у 2000–2018 рр. представлено в табл. 1.

Таблиця 1
Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств

Роки	Витрати на інновації, млн грн	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	інвесторів- нерезидентів	інших джерел
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2015	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0
2016	23229,5	22036,0	179,0	23,4	991,1
2017	9117,5	7704,1	227,3	107,8	1078,3
2018	12180,1	10742,0	639,1	107,0	692,0
Відношення 2018 р. до 2010 р.	7,3 рази	7,7 рази	83 рази	80%	3,2 рази

Джерело: розраховано автором на основі [16]

Згідно даних табл. 1 витрати на інновації за період з 2000 р. до 2018 р. зросли у 7,3 рази. Найбільші темпи росту асигнувань характерні для надходжень з державного бюджету, однак їх питома вага в межах 5%. Спостерігається зменшення коштів інвесторів-нерезидентів. Слід зауважити, що в Україні фінансовим джерелом, яке забезпечує розв'язання великомасштабних науково-технічних проблем, є кошти державного бюджету, за рахунок яких виконуються цільові, комплексні програми, проводиться сприяння розвитку малих форм підприємництва у науково-технічній сфері.

Основним джерелом виступають власні кошти підприємств, питома вага яких у звітному році 88% від загальних витрат. Порядок фінансування інноваційних проектів і структура інвестиційних ресурсів у кожному конкретному випадку має свою специфіку і безпосередньо пов'язаний з характером впроваджуваних нововведень, що відображено в табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать про те, що малі і середні підприємства самостійно впроваджували більше процесові інновації, а менше продуктові, а великі – порівну продуктові та процесові. Спостерігається тенденція до переорієнтації на продуктові інновації і зростання надання інноваційних послуг малими та дещо середніми, скорочення великими підприємствами в цілому в економіці, включаючи промислові, та швидшими темпами за іншими видами економічної діяльності (за виключенням середніх), що свідчить про згортання процесів модернізації та вказує на необхідність залучення додаткових зовнішніх фінансових ресурсів, оскільки власних не вистачає для оновлення виробництва.

Враховуючи виділені тенденції інноваційної діяльності, вважаємо, що сучасна концепція формування фінансового механізму забезпечення інноваційного розвитку характеризується:

по-перше, цільовою орієнтацією на поєднання прямого держбюджетного фінансування інноваційних програм і проектів з фінансовою підтримкою окремих наукових організацій;

по-друге, множинністю джерел фінансування, коли разом із бюджетними асигнуваннями використовуються позабюджетні джерела, зокрема, засоби промислово-фінансових груп, комерційних банків, об'єднань, організацій, інших суб'єктів господарювання.

На даний час розпочато реорганізацію Державного фонду фундаментальних досліджень (ДФФД) та його приєднання до Національного фонду досліджень (НФД), який є одним з ключових елементів реформи системи фінансування науки України. Він надаватиме гранти на фундаментальні дослідження з природничих, технічних, суспільних та гуманітарних наук, а також на прикладні дослідження та розробки за пріоритетними напрямками. Кошти розподілятимуть шляхом надання індивідуальних, колективних та інституційних грантів. Кошти даного фонду формуються за рахунок державних асигнувань, добровільних внесків підприємств, установ, організацій і громадян (у т. ч. іноземних юридичних і фізичних осіб), інших джерел.

Джерелами недержавної системи фінансування інноваційних проектів виступають: кошти, які мобілізують через емісію цінних паперів; кредити комерційних банків; спеціалізовані та благодійні фонди; кошти інвестиційних фондів і компаній, інших підприємств і організацій, зацікавлених у

якнайшвидшому випуску нової продукції.

Таблиця 2

Частка кількості підприємств, що самостійно впроваджували інноваційну продукцію (товари, послуги) та/або технологічні процеси, з розподілом за середньою кількістю працівників

% до загальної кількості інноваційно активних підприємств відповідного угруповання

	Усього		У тому числі					
			товари		послуги		процеси	
	2016	2018	2016	2018	2016	2018	2016	2018
Усього	61,3	69,9	27,7	40,1	10,3	13,6	48,3	45,3
із середньою кількістю працівників								
від 10 до 49 осіб	60,2	69,7	21,4	37,8	11,3	16,4	48,7	44,5
від 50 до 249 осіб	61,1	69,5	31,7	39,4	9,2	12,3	47,2	45,2
250 осіб і більше	65,1	71,0	41,5	47,6	9,1	8,1	48,9	47,6
Промисловість	65,9	73,8	40,6	50,0	5,4	8,1	50,4	46,5
із середньою кількістю працівників								
від 10 до 49 осіб	67,2	76,2	35,2	50,8	5,7	9,6	53,4	48,3
від 50 до 249 осіб	64,0	70,2	41,2	46,2	4,9	8,1	47,6	43,5
250 осіб і більше	66,6	74,5	49,5	54,1	5,6	5,3	49,1	47,9
Інші види економічної діяльності	55,1	61,8	10,9	19,5	16,8	25,1	45,5	42,6
із середньою кількістю працівників								
від 10 до 49 осіб	54,6	61,1	10,3	20,6	15,8	25,5	44,9	39,4
від 50 до 249 осіб	55,5	67,1	13,7	17,8	17,6	25,6	46,6	50,7
250 осіб і більше	58,8	53,8	7,8	16,1	23,5	21,5	48,0	46,2

Джерело: розраховано автором на основі [16]

Впровадження конструктивних і технологічних нововведень може здійснюватися за рахунок власних коштів фонду розвитку виробництва і фонду амортизаційних відрахувань. Статутом підприємства передбачається відрахування до фонду розвитку виробництва частини прибутку до сплати податків, що залишається в розпорядженні підприємства після інших обов'язкових платежів і формування резервного фонду. Кошти фонду розвитку можуть використовуватися на відновлення і розширення виробництва, здійснення науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних проектів, а також програм освоєння коштів, що сприяють зміцненню матеріально-технічної бази підприємства. Якщо власних коштів підприємства не вистачає, можна вдаватися до додаткової емісії цінних паперів.

При цьому для розвинених країн Європи та США характерна комбінована модель фінансового забезпечення, яка включає приблизно однаковий обсяг фінансових ресурсів як з державних, так і з приватно-комерційних джерел [17].

У світовій практиці для фінансування інвестицій в основний капітал широко застосовуються позикові засоби, особливо банківські кредити. У розвинених країнах частка банківських кредитів як джерела фінансування капіталовкладень становить 20–40%; у науково-технічній сфері кредитні ресурси – близько 7% загального обсягу фінансування НДДР, тоді як кошти позабюджетних фондів та інші залучені засоби – понад 20%. Частка інвестицій, що направляються комерційними банками на виробничі інновації, не перевищує 2%. Причина полягає і в банківській кризі, і у високій вартості кредитів, і у відсутності зацікавленості банків.

Організація довгострокового кредитування, як правило, ґрунтується на таких основних принципах: забезпеченість, терміновість, платність, цільовий характер використання запозичених коштів. Всі питання, що виникають із приводу кредитування, вирішуються безпосередньо між банком і підприємством-позичальником. У ході вирішення питання про видачу довгострокового інноваційного кредиту банк аналізує перспективи економічного зростання підприємства, яке кредитується, можливості реалізації продукції та очікуване зростання доходу. Таку інформацію містять бізнес-плани, які готуються по кожному інноваційному проекту. Труднощі залучення зовнішніх джерел фінансування змушують підприємства орієнтуватися на прибуток від основної і непрофільної діяльності. Крім прибутку, найважливішим джерелом власних засобів підприємств є амортизаційні відрахування.

Вважаємо, що для фінансової підтримки малих інноваційних підприємств доцільно використовувати такі інструменти, як компенсація сплати відсотків, безвідсоткове кредитування та державне гарантування банківських кредитів для малих інноваційних підприємств. З метою

збільшення інвестицій у високотехнологічні підприємства варто забезпечити фінансову підтримку венчурних фондів. Згідно з даними Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу, в Україні діє більше 50 таких фондів, які зосереджені у вкладах у нерухомість. Міжнародні венчурні фонди не зацікавлені у фінансуванні вітчизняних інноваційних підприємств внаслідок складної економічної ситуації, політичної нестабільності, низького рівня якості запропонованих технологій.

Таким чином, варто запропонувати державне співфінансування фондів венчурного капіталу в інноваційній сфері із Національного фонду досліджень. Повноваження даного фонду розповсюджуватимуться на оцінку ринку венчурного капіталу в Україні, регулювання діяльності венчурних фондів, залучення іноземного капіталу та співпрацю із міжнародними установами. В даному випадку необхідно удосконалити законодавчу базу, що варто здійснювати у формі співпраці із відповідними бізнес-асоціаціями.

Пропозиції стосовно розширення доступності фінансових ресурсів для підприємств стосуються також просування небанківських методів підтримки, оскільки визначено, що підприємства, що потребують зовнішнього фінансування, традиційно орієнтуються виключно на банківські кредити. Таким чином, варто розширити перелік фінансових інструментів підтримки, доступних малому підприємству за рахунок сприяння розвитку лізингових, факторингових операцій, кредитування за допомогою кредитних спілок та боргових облігацій на фондовому ринку, регулювання діяльності венчурних фондів, залучення іноземного капіталу та співпрацю із міжнародними установами.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з проведених досліджень, можна зробити висновок про те, що в сучасних умовах основним джерелом фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в Україні є власні кошти. Привертає до себе увагу значне зменшення фінансування інновацій іноземними інвесторами.

Опираючись на досвід та досягнення європейських країн у сфері підтримки розвитку малого підприємництва, ключовими факторами успішної реалізації державної фінансової підтримки в Україні можуть стати: орієнтація на підтримку розвитку малого інноваційного підприємництва за рахунок кредитно-гарантійних механізмів та підтримки венчурного фінансування; полегшення доступу малих підприємств до небанківських джерел фінансування, сприяння розвитку лізингових, факторингових операцій, кредитування за допомогою кредитних спілок та боргових облігацій на фондовому ринку, регулювання діяльності венчурних фондів, залучення іноземного капіталу та співпрацю із міжнародними установами та організаціями.

Бібліографічний список

1. Зянько В.В., Єпіфанова І.Ю., Зянько В.В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2015. 172 с.
2. Возняк Г.В., Кузнєцова А.Я. Інноваційна діяльність промислових підприємств та способи її фінансування в Україні: монографія. Київ: УБС НБУ, 2007. 183 с.
3. Почтовюк А.Б. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності підприємств в сучасних умовах. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2016. № 3(75). С. 133-140.
4. Колодяжна І.В., Борблік К.Е. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. *Економіка і суспільство*. 2017. № 9. С. 448-453.
5. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку України: монографія / ред. Диба М.І., Юркевич О.М. Київ: КНЕУ, 2013. 425 с.
6. Федулова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 1. С. 87-100.
7. Alti A. How Sensitive Is Investment to Cash Flow When Financing Is Frictionless? *The Journal of Finance*. 2003. Vol. 58. Issue 2. P. 707-722. DOI: <http://doi.org/10.1111/1540-6261.00542>.
8. Agca S., Mozumdar A. The impact of capital market imperfections on investment-cash flow sensitivity. *Journal of Banking & Finance*. 2008. Vol. 32. Issue 2. P. 207-216. DOI: <http://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.02.013>.
9. Ascioğlu A., Hegde S.P., McDermott J.B. Information asymmetry and investment-cash flow sensitivity. *Journal of Banking & Finance*. 2008. Vol. 32. Issue 6. P. 1036-1048. DOI: <http://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.09.018>.
10. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України від 26.11.2015 № 848-VIII. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (дата звернення: 02.09.2019).
11. Сіденко В.Р. Інноваційна модель розвитку ЄС – від Лісабонської стратегії до «Європи 2020». *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2011. № 1. С. 113-126.
12. Принципи формування і механізми реалізації фінансової політики приватизованих підприємств: монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М.А. Козоріз; Інститут регіональних досліджень НАН України. Львів: ЛБІ НБУ, 2004. 357 с.

13. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
14. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / за ред. М.П. Денисенка, Л.І. Михайлової. Суми: Університетська книга, 2008. 1050 с.
15. Симоненко Д.С. Основні підходи щодо визначення сутності та джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 4(47). С. 98-104.
16. Наука та інноваційна діяльність за 2018 рік: статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm (дата звернення: 03.09.2019).
17. Руденко І.В., Постольна Н.О., Голованова О.М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва: мат. XII Міжнар. наук.-пр. конф.* Харків: ХНАДУ, 2018. С. 158-160.

References

- Zianko, V.V., Yepifanova, I.Yu. and Zianko, V.V. (2015), *Innovatsiina diialnist pidpriemstv ta yiyi finansove zabezpechennia v umovakh transformatsiinykh zmin ekonomiky Ukrainy* [Innovative activity of enterprises and its financial support in the conditions of transformational changes of economy of Ukraine], monograph, UNIVERSUM-Vinnitsia, Vinnitsia, Ukraine, 172 p.
- Vozniak, H.V. and Kuznietsova, A.Yu. (2007), *Innovatsiina diialnist promyslovykh pidpriemstv ta sposoby yiyi finansuvannia v Ukraini* [Innovative activity of industrial enterprises and ways of its financing in Ukraine], monograph, UBS NBU, Kyiv, Ukraine, 183 p.
- Pochtoviuk, A.B. (2016), "Financial support of innovative activity of enterprises in modern conditions", *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 3(75), pp. 133-140.
- Kolodiazna, I.V. and Borblik, K.E. (2017), "Sources of financing of innovative activity of Ukrainian enterprises", *Ekonomika i suspilstvo*, no. 9, pp. 448-453.
- Dyba, M.I. and Yurkevych, O.M. (Ed.), *Finansove zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy* [Financial support for innovative development of Ukraine], monograph, KNEU, Kyiv, Ukraine, 425 p.
- Fedulova, L.I. (2012), "Conceptual model of Ukraine's innovation strategy", *Ekonomika i prohnouzuvannia*, no. 1, pp. 87-100.
- Alti, A. (2003), "How Sensitive Is Investment to Cash Flow When Financing Is Frictionless?", *The Journal of Finance*, Vol. 58, Issue 2, pp. 707-722. DOI: <http://doi.org/10.1111/1540-6261.00542>.
- Agca, S. and Mozumdar, A. (2008), "The impact of capital market imperfections on investment-cash flow sensitivity", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 32, Issue 2, pp. 207-216. DOI: <http://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.02.013>.
- Ascioglu, A., Hegde, S.P. and McDermott, J.B. (2008), "Information asymmetry and investment-cash flow sensitivity", *Journal of Banking & Finance*, Vol. 32, Issue 6, pp. 1036-1048. DOI: <http://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2007.09.018>.
- Verkhovna Rada Ukrainy (2015), *Pro naukovu i naukovo-tekhnichnu diialnist* [About scientific and scientific and technical activity], *Zakon Ukrainy* dated 26.11.2015 no. 848-VIII, available at: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19> (access date September 02, 2019).
- Sidenko, V.R. (2011), "An innovative model for EU development – from the Lisbon Strategy to Europe 2020", *Problemy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku*, no. 1, pp. 113-126.
- Kozoriz, M.A. (Ed.) (2004), *Pryntsypy formuvannia i mekhanizmy realizatsii finansovoi polityky pryvatzovanykh pidpriemstv* [Principles of formation and mechanisms of implementation of financial policy of privatized enterprises], monograph, LBI NBU, Lviv, Ukraine, 357 p.
- Zakharchenko, V.I., Korsikova, N.M. and Merkulov, M.M. (2012), *Innovatsiinyi menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky* [Innovation management: theory and practice in the conditions of economic transformation], tutorial, Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine, 448 p.
- Denysenko, M.P. and Mykhailova, L.I. (Ed.) (2008), *Investytsiino-innovatsiina diialnist: teoriia, praktyka, dosvid* [Investment and innovation activity: theory, practice, experience], monograph, Universytetska knyha, Sumy, Ukraine, 1050 p.
- Symonenko, D.S. (2012), "Basic approaches to determining the nature and sources of financing of innovative activity of Ukrainian enterprises", *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, Iss. 4(47), pp. 98-104.
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019), *Nauka ta innovatsiina diialnist za 2018 rik: statystychnyi zbirnyk* [Science and innovation activity for 2018: a statistical yearbook], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm (access date September 03, 2019).
- Rudenko, I.V., Postolna, N.O. and Holovanova, O.M. (2018), "Financial support of innovative activity in Ukraine", *Problemy ta perspektvyvy rozvytku pidpriemnytstva: mat. XII Mizhnar. nauk.-pr. konf.* [Problems and prospects of entrepreneurship development: materials XII International scientific and practical conference], KhNADU, Kharkiv, Ukraine, pp. 158-160.

Волошук В.Р. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Мета. На основі системного підходу та узагальнення теоретичних й науково-практичних підходів розкриття джерел, видів, динаміки, обсягів і структури фінансування інноваційної діяльності в Україні.

Методика дослідження. Для досягнення поставленої мети в роботі застосовано системний та логіко-діалектичний підходи, а також наступні методи: абстрактно-логічний – при постановці мети і завдань дослідження; монографічний – при вивченні літературних джерел, законодавчих чи інших нормативно-правових актів та практики фінансування інноваційної діяльності; порівняльного аналізу – при визначенні відмінностей джерел, видів, динаміки, обсягів і структури фінансування інноваційної діяльності в Україні та країнах з розвинутою ринковою економікою; систематизації – при узагальненні джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств; статистико-економічний – при зборі, обробці статистичних даних; аналізу і синтезу – для розробки напрямів оптимізації джерел та обсягів фінансування інноваційної діяльності підприємств.

Результати. Обґрунтовано, що для фінансової підтримки малих інноваційних підприємств доцільно використовувати такі інструменти, як: компенсація сплати відсотків, безвідсоткове кредитування та державне гарантування банківських кредитів для малих інноваційних підприємств. З метою збільшення інвестицій у високотехнологічні підприємства варто забезпечити фінансову підтримку венчурних фондів.

Наукова новизна. Обґрунтовано необхідність розширення доступності фінансових ресурсів для підприємств за рахунок просування небанківських методів підтримки недержавної системи фінансування, що, на відміну від існуючих джерел, дасть змогу використовувати потенційні джерела і задовільнити потребу оновлення та активізації інноваційної діяльності.

Практична значущість. Внесено пропозиції щодо розширення переліку фінансових інструментів підтримки, доступних малому підприємству та для збільшення фінансування інноваційної діяльності середніх і великих за розмірами підприємств, за рахунок сприяння розвитку лізингових, факторингових операцій, кредитування за допомогою кредитних спілок та боргових облігацій на фондовому ринку, діяльності венчурних фондів, залучення іноземного капіталу та активної співпраці із міжнародними установами.

Ключові слова: фінансових ресурси, підприємства, небанківські методи, підтримка, банківські кредити, підприємництва, кредитно-гарантійні механізми, венчурне фінансування, інноваційна діяльність.

Voloshchuk V.R. SOURCES OF FINANCING INNOVATIVE ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Purpose. The aim of the article is to determine sources of financing of innovative activity of enterprises on the basis of a systematic approach and generalization of theoretical, scientific and practical approaches of disclosure of sources, types, dynamics, volumes and structure of financing of innovative activity in Ukraine.

Methodology of research. Systematic, logical and dialectical approaches are applied in the working order to achieve this goal, as well as the following methods: abstract and logical – when setting the purpose and tasks of the research; monographic – when studying literary sources, legislative or other normative legal acts and practice of financing innovative activity; comparative analysis – in determining the differences of sources, types, dynamics, volumes and structure of financing of innovative activity in Ukraine and countries with developed market economy; systematization – at generalization of sources of financing of innovative activity of the enterprises; statistical and economic – at collection, processing of statistical data; analysis and synthesis – to develop directions for optimization of sources and volumes of financing of innovative activity of enterprises.

Findings. It is substantiated that for financial support of small innovative enterprises it is advisable to use such tools as: interest payment compensation, interest-free lending and state guarantee of bank loans for small innovative enterprises. It is necessary to provide financial support for venture funds in order to increase investments in high-tech enterprises.

Originality. The necessity to increase the availability of financial resources for enterprises by promoting non-bank methods of supporting the non-governmental financing system is substantiated, which, unlike existing sources, will allow to use potential sources and satisfy the need for renewal and activation of innovative activity.

Practical value. Suggestions are made to expand the list of financial support instruments available to small businesses and to increase the financing of innovation activities of medium and large enterprises by facilitating the development of leasing, factoring operations, crediting through credit unions and debt bonds in the stock market, venture capital activities attracting foreign capital and active cooperation with international institutions.

Keywords: financial resources, enterprises, non-banking methods, support, bank loans entrepreneurship, credit-guarantee mechanisms, venture financing, innovative activity.

Волошук В.Р. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Цель. На основе системного подхода и обобщения теоретических и научно-практических подходов раскрытие источников, видов, динамики, объемов и структуры финансирования инновационной деятельности в Украине.

Методика исследования. Для достижения поставленной цели в работе применены системный и логико-диалектический подходы, а также следующие методы: абстрактно-логический – при постановке целей и задач исследования; монографический – при изучении литературных источников, законодательных или иных нормативно-правовых актов и практики финансирования инновационной деятельности; сравнительного анализа – при определении различий источников, видов, динамики, объемов и структуры финансирования инновационной деятельности в Украине и странах с развитой рыночной экономикой; систематизации – при обобщении источников финансирования инновационной деятельности предприятий; статистико-экономический – при сборе, обработке статистических данных; анализа и синтеза – для разработки направлений оптимизации источников и объемов финансирования инновационной деятельности предприятий.

Результаты. Обосновано, что для финансовой поддержки малых инновационных предприятий целесообразно использовать такие инструменты, как: компенсация уплаты процентов, беспроцентное кредитование и государственное гарантирование банковских кредитов для малых инновационных предприятий.

С целью увеличения инвестиций в высокотехнологичные предприятия следует обеспечить финансовую поддержку венчурных фондов.

Научная новизна. Обоснована необходимость расширения доступности финансовых ресурсов для предприятий за счет продвижения небанковских методов поддержки негосударственной системы финансирования, что, в отличие от существующих источников, позволит использовать потенциальные источники и удовлетворить потребность обновления и активизации инновационной деятельности.

Практическая значимость. Внесены предложения по расширению перечня финансовых инструментов поддержки, доступных малому предпринимательству и для увеличения финансирования инновационной деятельности средних и крупных по размерам предприятий, за счет содействия развитию лизинговых, факторинговых операций, кредитования с помощью кредитных союзов и долговых облигаций на фондовом рынке, деятельности венчурных фондов, привлечения иностранного капитала и активного сотрудничества с международными организациями.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, предприятия, небанковские методы, поддержка, банковские кредиты, предпринимательства, кредитно-гарантийные механизмы, венчурное финансирование, инновационная деятельность.

УДК 631.164.23:330.322

JEL Classification: Q14

**Свиноус Н.І.,
аспірант ,**

Білоцерківський національний аграрний університет

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Нинішні умови функціонування сільськогосподарських підприємств вимагають значних інвестицій, тому набуває актуальності проблема їх мобілізації та ефективного використання. Посилення конкуренції на ринку потребує постійного впровадження інновацій, тобто формування конкурентних переваг, досягнення яких неможливе без фінансових витрат. Водночас, реалізація конкурентних переваг забезпечує прискорення надходження фінансових ресурсів. Отже, виробнича, інноваційна та інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств тісно пов'язані між собою, тому узгодження цих процесів забезпечує підвищення ефективності виробництва.

Очевидно, що в умовах посилення кризових явищ в економіці країни перед сільськогосподарськими підприємствами постає необхідність мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів. Однак, існуюча тенденція до зниження прибутковості виробничої діяльності сільгосптоваровиробників, а також зростання цін на вхідні матеріальні ресурси посилять ці процеси в оглядовому майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання відтворення капіталу, джерел формування інвестицій і умов їх залучення в економіку досліджуються досить широко. До найбільш відомих зарубіжних науковців, які вивчали процеси інвестування, необхідно віднести: Р. Акоффа, І. Ансоффа, Г. Бірмана, З. Боді, М. Бромвіча, Л. Дж. Гітмана, М. Д. Джонка, Дж. М. Кейнса, У. Кінга, Д. Кліланда, Д. С. Майерса, Д. Норткоппа, Р. Солоу, Дж. Тобіна, І. Фішера, Р. Фостера, Дж. Хікса, У. Ф. Шарпа, С. Шмідта та інших авторів.

Вагомий внесок в економічну теорію засад інвестиційної діяльності, економічної оцінки ефективності інвестицій та інвестиційної привабливості зробили вітчизняні науковці: І. О. Бланк, В. Г. Блохіна, О. М. Варченко, С. О. Гуткевич, О. І. Гуроров, А. С. Даниленко, М. Д. Денисенко, М. І. Долішній, І. О. Іващук, Н. В. Коваль, М. І. Кісіль, Д. Ф. Крисанов, М. Ю. Коденська, П. А. Лайко, Т. В. Майорова, Ю. М. Нестерчук, А. А. Пересада, Л. М. Сатир, А. М. Стельмашук, О. В. Шубравська та багато інших. Однак, незважаючи на підвищений інтерес до розвитку інвестиційної діяльності в сільському господарстві, багато аспектів інвестування є недостатньо розробленими. До них належать питання формування внутрішніх та зовнішніх джерел інвестування з урахуванням поточної ситуації та галузевої специфіки, дослідження внутрішніх резервів росту ефективності інвестиційної діяльності на підприємстві, розробка моделі регулювання інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, що зумовлює потребу в подальших дослідженнях.

* Науковий керівник: Варченко О.М. – д-р екон. наук, проф.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо формування перспективних напрямків фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою визначення ефективності використання власних інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств пропонується застосовувати інтегральний показник власних фінансових ресурсів, який визначається як сума прибутку від фінансово-господарської діяльності, амортизації та державної підтримки в розрахунку на 1 сільськогосподарських угідь. На нашу думку, використання даного показника дає можливість оцінити фінансове забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок власних грошових коштів.

Нами було проведено групування сільськогосподарських підприємств із залученням інтегрального показника. У 2018 р. майже 21,5% не мали власних фінансових ресурсів, що негативно позначилося на показниках ефективності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції. Так, урожайність пшениці даної групи господарств нижча на 12,9 ц і становить 32,4 ц/га, що в нинішніх умовах не забезпечує рентабельне виробництво. Подібне становище спостерігається й за іншими видами сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Групування сільськогосподарських підприємств за інтегральним показником власних інвестиційних ресурсів у 2018 р.

Показники	Групи за інтегральним показником власних інвестиційних ресурсів						
	до 0	1-500	501-1000	1001-2000	2001-3000	3001-5000	більше 5000
Кількість господарств у групі	1899	2045	1486	1629	745	468	551
Площа сільськогосподарських угідь на 1 господарство	2225	1901	2012	2481	2597	2171	1108
Припадає на 1 га с.-г. угідь							
амортизація	273	176	261	361	427	558	2263
прибуток	-1279	-47	299	769	1614	2587	13541
Матеріаловіддача (прибуток на 1 грн матеріальних витрат), грн	-0,314	-0,018	0,093	0,186	0,352	0,459	0,455
Частка тваринництва, %	16,5	12,6	10,7	13,4	16,0	20,1	58,3
Рентабельність у цілому, %	-21,2	-1,4	6,8	14,8	25,8	35,7	57,3
рослинництва	-21,0	0,6	9,2	17,7	29,7	45,1	75,7
тваринництва	-25,7	-14,7	-10,3	-2,0	7,4	9,6	45,3
Урожайність, ц/га							
у т.ч. пшениця	32,4	29,7	34,1	39,1	44,3	46,1	45,3
ячмінь	22,3	21,3	25,2	28,3	31,0	32,3	31,5
кукурудза	62,7	57,3	66,3	70,4	83,5	83,0	87,8
соняшник	19,5	19,6	23,6	26,3	29,5	32,1	31,9
Приріст, г							
ВРХ	443	427	441	500	535	515	477
свиней	372	315	315	418	412	420	488
Надій на 1 корову, кг	3748	4095	4156	5374	6047	6394	6005
Чисельність працівників на 100 га, осіб	2	2	2	2	2	3	10
Придбання тракторів усього	305	380	413	683	431	205	253
Придбання зернових комбайнів усього	35	57	84	165	100	65	18

Джерело: розраховано автором

Із підвищенням інтегрального показника власних фінансових ресурсів спостерігається зростання всі його складових. Підтвердженням орієнтації даної групи підприємств на ведення тваринництва є високий рівень чисельності основних робітників на 100 га сільськогосподарських угідь (10 осіб).

Виявлено зростання рівня амортизаційних відрахувань у 7 групі господарств порівняно з першою майже у 8 разів, що становить 2263 грн на 1 га сільськогосподарських угідь. Ця обставина свідчить про суттєвий рівень технічного переозброєння, що позитивно позначилося на показниках ефективності виробничо-господарської діяльності даної групи сільськогосподарських підприємств [1]. У середньому на 1 господарство за 2018 р. було придбано 0,5 трактора та 0,03 зернозбиральних комбайна, що є свідченням високих темпів переозброєння парку сільськогосподарської техніки, що позитивно відображається на прибутковості виробництва. Водночас, у 7 групі господарств спостерігається прибутковість як у рослинництві, так і тваринництві, що є свідченням диверсифікованого ведення господарської діяльності.

Із використанням інтегрального показника власних фінансових ресурсів було здійснено ранжування сільськогосподарських підприємств за регіональною ознакою із відповідним поділом на низький (до 500), середній (501–1000), достатній (1001–3000) та високий рівень значення (понад 3000). У процесі дослідження було встановлено, що групу з низьким рівнем утворили сільськогосподарські підприємства 5 областей України (Закарпатська, Одеська, Чернігівська, Сумська, Житомирська). Для цієї групи господарств характерними рисами є невисокий рівень прибутковості, а в господарствах Чернігівської області виробничо-господарська діяльність збиткова, відносно невисокі показники ефективності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, що свідчить про відсутність достатнього рівня матеріально-технічної бази. Нині в сільськогосподарських підприємствах областей з низьким рівнем значення інтегрального показника повинен суттєво зрости рівень державної підтримки, що спрямовується на розвиток трудомістких галузей сільського господарства. Це буде сприяти зниженню рівня безробіття в сільській місцевості та підвищенню економічного розвитку сільських територій вищезазначених регіонів [2].

До групи господарств з середнім рівнем значення належать господарства корпоративного сектору аграрної економіки 12 регіонів України. Основними рисами даної групи є середній рівень рентабельності – близько 10%. При цьому прибутковість виробництва рослинницької продукції компенсує збиток від виробництва тваринницької продукції.

У процесі дослідження встановлено, що основними чинниками диспропорцій в розвитку основних галузей сільського господарства є різні підходи менеджменту сільськогосподарських підприємств щодо визначення напрямків виробничої діяльності. Більшість регіонів мають сприятливі природно-кліматичні умови для розвитку основних галузей тваринництва, а господарства Волинської області є лідерами по утриманню поголів'я великої рогатої худоби м'ясного напрямку продуктивності. З метою покращення значення інтегрального показника власних фінансових ресурсів у даній групі сільськогосподарських підприємств необхідно на місцевому рівні усунути адміністративні перепони щодо формування вертикально-інтегрованих структур з виробництва, переробки і реалізації тваринницької продукції. Спираючись на результати дослідження, можна стверджувати, що надходження додаткових інвестицій в розвиток тваринництва даних регіонів буде здійснюватися шляхом переливу капіталу із сфер переробки та торгівлі у сферу виробництва, що сприятиме підвищенню ефективності його виробництва [3].

До групи сільськогосподарських підприємств з достатнім рівнем значення даного показника віднесено господарства 3 областей (Дніпропетровської, Черкаської, Миколаївської). Основною рисою є середній рівень рентабельності в межах 15%. Проте, виявлено характерні риси попередньої групи – це низький рівень рентабельності, а в Дніпропетровській та Миколаївській областях – збитковість виробництва тваринницької продукції. З метою підвищення значення даного показника необхідно створити умови для розвитку переважно тих галузей тваринництва, кормовою базою яких є зернове господарство (свинарство, ячне та м'ясне птахівництво). На нашу думку, це частково вирішить проблему збуту зерна, проблему безробіття в даних регіонах і сприятиме загальному підвищенню розвитку сільських територій.

Групу із найвищим значенням інтегрального показника утворили господарства корпоративного сектору 4 областей (Київської, Хмельницької, Івано-Франківської та Львівської). Основною рисою даних сільськогосподарських підприємств є спеціалізація на виробництві продукції тваринництва, головним чином ячного та м'ясного птахівництва, свинарства, частково – на молочному скотарстві. Рівень рентабельності виробництва тваринницької продукції суттєво перевищує відповідний показник виробництва рослинницької продукції. Слід зазначити про суттєві державні інвестиції в розвиток даних регіонів України. Протягом року завершено реалізацію окремих інвестиційних проектів суб'єктів господарювання, серед яких найбільш вартісні: будівництво заводу з виробництва насіння зернових культур ТОВ «Обрій» с. Голосків Летичівського району. Освоєно 8,0 млн грн, створено 30 робочих місць; будівництво елеватора, селище Теофіполь. Загальна вартість проекту 50,0 млн грн, освоєно у поточному році 8,0 млн грн, створено 30 нових робочих місць; реконструкція свинокомплексу в ТОВ «Нові аграрні технології», с. Олешин Хмельницького району, освоєно 4,0 млн грн, створено 8 робочих місць.

Продовжується реалізація суб'єктами господарювання низки значних інвестиційних проектів, серед яких: реконструкція свинокомплексу ПП «Аграрна компанія 2004» в с. Гвардійське Хмельницького району; посадка молодих плодючих насаджень площею 133 га, ПП «Аграрна

компанія 2004», с. Івахнівці Чемеровецького району; розширення зони ремонтного молодняка птахофабрики на 5 млн курей яєчних порід промислового стада ПАТ агрофірма «АВІС», с. Гуменці Кам'янець-Подільського району; реконструкція ТзОВ «Летичівський комбікормовий завод», селище Летичів; будівництво комбікормового заводу в с. Гуменці Кам'янець-Подільського району Хмельницької області.

Незважаючи на високий рівень інтегрального показника власних фінансових ресурсів для господарств даних регіонів, необхідно стимулювати потенційних інвесторів до вкладення фінансових ресурсів у розвиток аграрного сектору. Адже, як свідчать численні дослідження науковців, потенціал сільськогосподарських підприємств використовується на 60–70%. Підтвердженням цього є відносно низький рівень показників ефективності виробництва порівняно з відповідними показниками провідних європейських країн.

Одним із вагомих інструментів залучення фінансових ресурсів сільськогосподарськими товаровиробниками є банківське кредитування. Аналіз балансу в 2018 р. підприємств сільського, лісового та рибного господарства Київської області виявив, що стаття «довгострокові зобов'язання і забезпечення», де лівова частка належить довгостроковому кредиту, становлять 2842,5, або 9,9% у структурі пасиву. Через економічну кризу та високі кредитні ставки кредитний портфель підприємств звузився більш ніж на 3 млрд грн у 2014 році.

Наступним методом зовнішнього фінансування діяльності суб'єктів досліджуваної галузі є фінансовий лізинг, або довгострокова оренда обладнання, сільськогосподарської техніки та ін. [4]. Найбільш поширеними умовами використання лізингу для аграрних товаровиробників є такі: середній авансовий платіж – 30% від вартості техніки; строк лізингу – до 5 років; можливість надання сезонного графіка платежів. Відсоткові ставки фінансового лізингу тримаються майже на однаковому рівні з кредитними: в межах 10–12% у доларах США та 22–24% у гривні.

Останніми роками набув популярності новий інструмент залучення ресурсів – вексельне фінансування, що розглядається як привабливий для виробників сільськогосподарської продукції; банківських установ, що забезпечують своєчасність проведення розрахунків; виробників ресурсів, тобто техніки, насіння, мінеральних добрив, засобів захисту рослин і постачальників – комерційних структур, що забезпечують надходження ресурсів від їх виробника до споживача. Термін такого фінансування зазвичай не перевищує 12 місяців, що не дозволяє розглядати цю форму як інвестиційний ресурс.

Зазначимо, що при придбанні сільськогосподарської техніки фінансові структури пропонують спеціальні партнерські програми, коли партнером банку виступає компанія-постачальник техніки [5]. Сьогодні партнерами Креді Агріколь банку є відомі постачальники сільськогосподарської техніки: ТОВ «Амако Україна», ТОВ «ЕрідонТех», ТОВ «Ведерстад», ТОВ «Ландтех», ТОВ «Бізон-Імпорт», ТОВ «Тайтен Машинері Україна» та ін. За умови придбання техніки в окремих партнерів банку сільгоспвиробник може скористатися послугою авальювання векселя та одержання кредиту. За перший рік користування технікою як розрахунок використовується авальований вексель, за який сільгоспвиробник сплачує 5% річних. Кредит надається через рік, і кредитна ставка починає діяти теж через рік. Якщо товаровиробник спроможний буде погасити вартість техніки, то такий кредит коштуватиме йому лише 5% річних, тобто тільки за користування авальованим векселем. Отже, цей спосіб можна розглядати як форму зовнішнього інвестування діяльності.

Нині банківські установи також пропонують сільськогосподарським підприємствам такий фінансовий інструмент, як система гарантованих платежів. Середня ставка за користування цими ресурсами становить 4%. Проте в даному випадку діють більш жорсткі умови співробітництва. Зокрема, сільськогосподарські підприємства і постачальники мають бути клієнтами одного банку, тому що всі гарантовані платежі фіксуються в Інтернет-банку. Окрім того, при таких розрахунках відсутні партнерські програми гарантованих платежів між контрагентами.

Сільськогосподарські товаровиробники нині розглядають як привабливий інструмент зовнішнього фінансування аграрні розписки, які було введено у березні 2013 р. з прийняттям нового Закону України «Про аграрні розписки». Розписки передбачають заставу майбутнього врожаю в обмін на ресурси, необхідні для його вирощування. Вони бувають двох видів: товарні – зобов'язання поставити визначений товар і фінансові – зобов'язання провести розрахунки [6]. При цьому всі розписки підлягають обов'язковому нотаріальному засвідченню. У цьому і полягає причина того, що новий інструмент так і не знайшов практичного застосування. Єдиний реєстр аграрних розписок поки що не створено.

В останні роки сільськогосподарські підприємства активно залучали фінансові ресурси на основі IPO (Initial Public Offering) – перша публічна пропозиція акцій, випуск єврооблігацій, залучення кредитів від банків-нерезидентів тощо.

Іншою формою зовнішнього фінансування є залучення дешевих кредитних коштів від іноземних фінансових установ, у тому числі й від Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) або Міжнародної фінансової корпорації (ІФК). Порівняно з традиційним банківським кредитуванням, кредити, залучені від подібних організацій, мають значно меншу відсоткову ставку (до 10% у валюті),

тому більш вигідні для позичальників. Однак вартість обслуговування таких кредитів, зокрема перебудови організації фінансової роботи компанії для відповідності вимогам до позичальника, є високою [7]. До того ж доступ до цих кредитів можуть отримати переважно великі компанії.

Необхідно виділити також форму залучення зарубіжного фінансування під страхове забезпечення експортних кредитних агенцій (ЕКА) – організацій, створених у країнах – експортерах техніки та обладнання для стимулювання збуту продукції. Перевагами такого кредитування є: нижчі відсоткові ставки, невеликі обсяги фінансування, що робить подібний інструмент доступним не тільки для великих, а й середніх за розміром агроформувань; відсутність застави, а саме заміна її на страхування; можливість окремого фінансування передоплати терміном до одного року [8]. При цьому сума передоплати становить від 15%. Недоліками такого кредитування є необхідність оформлення поруки і гарантій, що призводить до додаткових витрат із перевірки та підготовки документації. Разом із тим, необхідно проводити страхові платежі, які збільшують ефективну відсоткову ставку. До того ж, починаючи з 2014 р. деякі з таких програм виявилися неактивними для України через значне зниження фінансового рейтингу країни.

Одним із напрямів забезпечення ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств, як переконує досвід провідних країн світу, є використання землі як базового ресурсу в ринковому обороті, тобто надання можливості використання земельних ділянок для застави з метою отримання для сільськогосподарських виробників інвестицій через механізм іпотечного кредитування. Запровадження в Україні іпотечного кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення дозволить розв'язати проблему формування ринку довгострокових кредитних ресурсів, переходу земельних ділянок до більш ефективних землевласників та землекористувачів, залучення довгострокових фінансових ресурсів для забезпечення оновлення й розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств [9].

Висновки з проведеного дослідження. Становлення системи іпотечного кредитування у вітчизняній практиці потребує реалізації заходів організаційного та економічного характеру, важлива роль при цьому відводиться державі, яка повинна сприяти становленню іпотечних відносин як шляхом їх законодавчого забезпечення, так і шляхом безпосередньої участі у створенні іпотечних установ. Зазначимо, що в останні десять років в Україні розпочато формування законодавчої бази, було прийнято багато важливих документів у галузі іпотечного кредитування взагалі та аграрної іпотеки зокрема. Наразі визначено законодавчі передумови щодо розвитку вітчизняної аграрної іпотеки: прийнято Закони України «Про іпотеку»; «Про іпотечні облигації»; «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати»; «Про Державний земельний кадастр»; «Про внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» щодо державного земельного банку», Податковий кодекс України. Однак чинна законодавча база лише частково дозволяє здійснювати операції із землею, яка знаходиться у власності населення та фермерів.

Бібліографічний список

1. Скоцик В.Є. Організаційно-економічні аспекти відтворення сільськогосподарської техніки в провідних країнах світу. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2016. № 2. С. 178-186.
2. Близнюк А.О. Інвестиції в сільське господарство України. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 2. С. 53-55.
3. Зарицька Н. Новий погляд на інвестиції в агробізнес. *Економіст*. 2018. № 2. С. 6-7.
4. Качмар О.В. Інвестиції в людський капітал аграрних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 16. С. 23-27.
5. Прокопенко Н.С. Податки і приватні інвестиції – ключові чинники в економічній сфері агропромислового виробництва. *Економіка та держава*. 2015. № 9. С. 8-11.
6. Хвесик Ю.М. Інвестиції в аграрний сектор: пріоритети та механізми нарощення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 22. С. 5-8.
7. Слободянюк Н.О. Інвестиції в аграрну сферу в системі інноваційного розвитку національної економіки. *Агросвіт*. 2016. № 22. С. 22-26.
8. Онегіна В.М. Прибутки й інвестиції сільськогосподарських підприємств в Україні. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2015. № 1. С. 82-87.
9. Скидан О.В., Лисогор Ю.І. Інвестиції в аграрний сектор економіки як основа формування продовольчої безпеки держави. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 18. С. 6-8.

References

1. Skotsyk, V.Ye. (2016), "Organizational and economic aspects of reproduction of agricultural machinery in the leading countries of the world", *Visnyk KhNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, no. 2, pp. 178-186.
2. Blyzniuk, A.O. (2017), "Investments in agriculture of Ukraine", *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 2, pp. 53-55.

3. Zarytska, N. (2018), "A new look at investing in agribusiness", *Ekonomist*, no. 2, pp. 6-7.
4. Kachmar, O.V. (2014), "Investment in human capital of agricultural enterprises", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 16, pp. 23-27.
5. Prokopenko, N.S. (2015), "Taxes and private investments – key factors in the agricultural economy", *Ekonomika ta derzhava*, no. 9, pp. 8-11.
6. Khvesyk, Yu.M. (2016), "Investment in the agricultural sector: priorities and mechanisms for growth", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 22, pp. 5-8.
7. Slobodianiuk, N.O. (2016), "Agrarian investments in the system of innovative development of the national economy", *Ahrosvit*, no. 22, pp. 22-26.
8. Onehina, V.M. (2015), "Profits and investments of agricultural enterprises in Ukraine", *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, no. 1, pp. 82-87.
9. Skydan, O.V. and Lyschor, Yu.I. (2013), "Investments in the agricultural sector of the economy as a basis for the formation of the state food security", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 18, pp. 6-8.

Свиноус Н.І. ПРИОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мета. Розробка практичних рекомендацій щодо формування перспективних напрямків фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Методика дослідження. Теоретична та методична основа досліджень побудована на використанні базових положень економічної теорії, наукових розробок провідних вчених з питань розвитку інвестиційної діяльності в господарській діяльності підприємств. У процесі дослідження використані наступні методи: загальнонаукові (діалектичний, абстрактно-логічний, індукції та дедукції, наукових узагальнень), що дозволило провести теоретичні узагальнення щодо сутності, принципів та видів інвестиційної діяльності; комплексного економічного та статистичного аналізу (порівняння, відносних та абсолютних величин, балансовий), що дозволило визначити тенденції розвитку інвестиційного процесу та вплив основних чинників на нього; системного підходу – для визначення основних напрямів поліпшення інвестиційної політики відносно сільськогосподарських підприємств та умов їх реалізації.

Результати. Доведено, що зниження прибутковості сільськогосподарських підприємств зумовлює пошук шляхів акумуляції внутрішніх резервів щодо формування інвестиційних ресурсів та активізації форм зовнішнього фінансування інвестиційної діяльності. Результати групування сільськогосподарських товаровиробників за інтегральним показником власних фінансових ресурсів свідчать, що у 2018 р. майже 21,5% із них не мають власних фінансових ресурсів, що негативно відображається на показниках ефективності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції.

Наукова новизна. Запропоновано методику розрахунку інтегрального показника власних фінансових ресурсів, який визначається як сума прибутку від фінансово-господарської діяльності, амортизації та державної підтримки в розрахунку на 1 сільськогосподарських угідь. На нашу думку, використання даного показника дає можливість оцінити фінансове забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок власних грошових коштів.

Практична значущість. Встановлено, що основним напрямом використання інвестиційних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами є реалізація проектів з будівництва та модернізації будівель і споруд виробничого призначення, а також придбання сільськогосподарської техніки й обладнання. При цьому спостерігається низька активність потенційних інвесторів щодо спрямування фінансових потоків у довгострокові біологічні активи в рослинництві та тваринництві, а також відсутність економічного інтересу щодо фінансування заходів, пов'язаних із природоохоронною діяльністю, підвищенням родючості землі, що свідчить про недостатній рівень розвитку інвестиційної діяльності у сільськогосподарських підприємствах. Це вимагає розробки дієвих інструментів щодо мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів підприємств, формування відповідного організаційного забезпечення процесів інвестування.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, інвестиція, кредит, інтегральний показник, фінансові ресурси.

Svynous N.I. PRIORITY AREAS OF FINANCIAL SUPPORT FOR INVESTMENT ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Purpose. The aim of the article is to develop the practical recommendations on formation of perspective directions of financial support of investment activity at agricultural enterprises.

Methodology of research. The theoretical and methodological basis of the research is based on the use of basic principles of economic theory, scientific developments of leading scientists on the development of investment activity in the economic activity of enterprises. The following methods are used in the course of the research: general scientific (dialectical, abstract and logical, induction and deduction, scientific generalizations), which allowed to make theoretical generalizations about the nature, principles and types of investment activity; complex economic and statistical analysis (comparison, relative and absolute values, balance sheet), which allowed to determine the tendencies of development of the investment process and the influence of the main factors on it; systematic approach – to determine the main directions of improving the investment policy towards agricultural enterprises and conditions for their implementation.

Findings. It is proved that the decrease in profitability of agricultural enterprises leads to the search for ways of accumulation of internal reserves for the formation of investment resources and activation of forms of external financing of investment activity. The results of the grouping of agricultural producers by the integrated indicator of their own financial resources indicate that in 2018, almost 21.5% of them do not have their own financial resources, which is negatively reflected in the performance indicators of production of basic agricultural products.

Originality. The method of calculation of the integral index of own financial resources, which is defined as the sum of profit from financial and economic activity, depreciation and state support per 1 agricultural land, is offered in the article. In our opinion, the use of this indicator makes it possible to evaluate the financial support for agricultural production at the expense of own funds.

Practical value. It is established that the main direction of the use of investment resources by agricultural enterprises is the implementation of projects for the construction and modernization of buildings and structures for industrial purposes, as well as the purchase of agricultural machinery and equipment. At the same time, there is a low activity of potential investors according to the financial flows to long-term biological assets in plant and animal husbandry, as well as lack of economic interest in financing activities related to environmental activities, increasing the fertility of the land, indicating that the level of development of investment activity at agricultural enterprises is insufficient. This requires the development of effective tools to mobilize the internal investment resources of enterprises, the formation of appropriate organizational support for investment processes.

This requires the development of effective tools to mobilize the internal investment resources of enterprises, the formation of appropriate organizational support for investment processes.

Keywords: agricultural enterprise, investment, credit, integral indicator, financial resources.

Свиноус Н.И. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Цель. Разработка практических рекомендаций по формированию перспективных направлений финансового обеспечения инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Методика исследования. Теоретическая и методическая основа исследований построена на использовании базовых положений экономической теории, научных разработок ведущих ученых по вопросам развития инвестиционной деятельности в хозяйственной деятельности предприятий. В процессе исследования использованы следующие методы: общенаучные (диалектический, абстрактно-логический, индукции и дедукции, научных обобщений), что позволило провести теоретические обобщения относительно сущности, принципов и видов инвестиционной деятельности; комплексного экономического и статистического анализа (сравнение, относительных и абсолютных величин, балансовый), что позволило определить тенденции развития инвестиционного процесса и влияние основных факторов на него; системного подхода – для определения основных направлений улучшения инвестиционной политики в отношении сельскохозяйственных предприятий и условия их реализации.

Результаты. Доказано, что снижение доходности сельскохозяйственных предприятий обуславливает поиск путей аккумуляции внутренних резервов по формированию инвестиционных ресурсов и активизации форм внешнего финансирования инвестиционной деятельности. Результаты группировки сельскохозяйственных товаропроизводителей по интегральному показателю собственных финансовых ресурсов свидетельствуют, что в 2018 почти 21,5% из них не имеют собственных финансовых ресурсов, что негативно отражается на показателях эффективности производства основных видов сельскохозяйственной продукции.

Научная новизна. Предложена методика расчета интегрального показателя собственных финансовых ресурсов, который определяется как сумма прибыли от финансово-хозяйственной деятельности, амортизации и государственной поддержки в расчете на 1 сельскохозяйственных угодий. По нашему мнению, использование данного показателя дает возможность оценить финансовое обеспечение производства сельскохозяйственной продукции за счет собственных денежных средств.

Практическая значимость. Установлено, что основным направлением использования инвестиционных ресурсов сельскохозяйственными предприятиями является реализация проектов по строительству и модернизации зданий и сооружений производственного назначения, а также приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования. При этом наблюдается низкая активность потенциальных инвесторов относительно направления финансовых потоков в долгосрочные биологические активы в растениеводстве и животноводстве, а также отсутствие экономического интереса финансирования мероприятий, связанных с природоохранной деятельностью, повышением плодородия земли, что свидетельствует о недостаточном уровне развития инвестиционной деятельности в сельскохозяйственных предприятиях. Это требует разработки действенных инструментов по мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов предприятий, формирования соответствующего организационного обеспечения процессов инвестирования.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, инвестиции, кредит, интегральный показатель, финансовые ресурсы.

УДК 330.3:338.2

JEL Classification: O14, O31

**Федорук У.В.,
аспірантка* кафедри економіки, підприємництва,
торгівлі та біржової справи,
Подільський державний аграрно-технічний університет**

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Підвищити конкурентоспроможність національної економіки можна тільки на основі впровадження інноваційних технологій. Інновації, забезпечуючи ефективність використання всіх видів ресурсів, зменшуючи негативний вплив на навколишнє середовище, підвищують адаптацію соціально-економічних систем і створюють умови для їх збалансованого та сталого розвитку в довгостроковому періоді. Однак, в короткостроковому періоді інновації руйнують традиційні форми господарювання, уповільнюють темпи економічного зростання і знижують стійкість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше термін «інновація» був ужитий на початку ХХ століття основоположником теорії інновацій і інноваційного розвитку Й. Шумпетером [21], який розглядав інновації і інноваційну діяльність як рушійні сили економічного розвитку. Інновація (нововведення), за Й. Шумпетером, – це втілення в життя нової комбінації ресурсів (продуктивних сил), що здатна задовольняти нові потреби. Й. Шумпетер виділяв п'ять типів інновацій: 1) новий або вдосконалений продукт; 2) новий метод виробництва; 3) новий ринок збуту; 4) нові методи управління (організаційні форми); 5) нова сировина, матеріали чи комплектуючі. Й. Шумпетером було показано, що інновацію (нововведення) слід розглядати як комерційну реалізацію оригінальної ідеї нового продукту, технологічного чи організаційного рішення тощо – новації. Тобто новація за своєю сутністю є результатом винахідницької (інтелектуальної) діяльності, а інновація – її комерційним втіленням (результатом розробки, виготовлення і просування новації на ринок).

Поряд з терміном «інновація» часто вживають термін «нововведення» (Й. Шумпетер їх ототожнював) – результат практичного освоєння новації в різних сферах діяльності, який дає економічний чи соціальний ефект. Проте, згідно з поглядами деяких науковців, нововведення не є тотожним інновації. Вони вважають [4; 6; 7-12; 17], що нововведення стають інноваціями лише тоді, коли забезпечують суспільний прогрес, підвищення рівня ефективності в галузі їх виробництва чи (та) споживання. Друкер П. Ф. вказує на те, що інновації починаються з детального аналізу наявного потенціалу, на основі чого повинні визначитися подальші шляхи його активізації [5, с. 29].

Після Й. Шумпетера було зроблено багато спроб удосконалити поняття «інновація». Згідно із сучасними уявленнями [14], новація – це новинка, кінцевий метод, принцип, новий порядок, винахід, новий продукт, процес тощо, які є якісно відмінними від попереднього аналога і становлять результат інтелектуальної діяльності, завершених наукових досліджень і розробок. Ю. О. Лупенко, О. Г. Шпикуляк, В. Я. Месель-Веселяк акцентовано увагу на особливостях форм і типів ведення господарської діяльності в сільському господарстві та несільськогосподарському секторі; здійснено аналіз організаційних структурних змін та охарактеризовано стан підприємницького середовища на селі; запропоновано бачення розвитку форм господарювання [15].

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації розглядаються як результат інноваційної діяльності – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [16].

Крім того, згідно [18], підприємство є елементом економіки, але одночасно, елементом суспільної і економічної системи, а тому, якщо йому вдасться віднайти свою оригінальну форму включення в ці структури, його очікує успіх на ринку. Сучасні економічні реалії не обмежують інновації лише комерційним використанням результатів інноваційної діяльності, адже існують некомерційні інновації, наприклад, соціальні. У цьому випадку слід говорити не про комерційне, а практичне їх використання. Дійсно, відповідно до міжнародних стандартів, інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, утілений в новому (удосконаленому) продукті або технологічному процесі, який використовується у практичній діяльності або в нових підходах до соціальних послуг [19].

* Науковий керівник: Волощук К.Б. – д-р екон. наук, проф.

Проте, незважаючи на досить велику кількість різних визначень цього терміну, усі їх можна об'єднати у дві групи: 1) інновація як процес (розроблення, виготовлення і просування новації на ринку); 2) інновація як результат (діяльності з розроблення, виготовлення і просування новації на ринку). Як свідчить аналіз, більшого поширення набули погляди на інновацію як результат інноваційної діяльності. Водночас, не дивлячись на достатню кількість проведення різноманітних досліджень з проблем фінансування інноваційної діяльності та аналізу їх джерел, ця проблема потребує подальшого наукового розгляду.

Постановка завдання. Мета статті – на основі узагальнення теоретичних, методичних й науково-практичних підходів розкрити тенденції інноваційної діяльності підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними показниками рівня інноваційності та ефективності використання ресурсного та інноваційного потенціалів виступають економічні, інвестиційні вимірювачі: кількість використовуваних передових виробничих технологій; інноваційна активність підприємств; вартісний обсяг інноваційних товарів, робіт, послуг; внутрішні витрати на наукові дослідження і розробки; ефективність інноваційної діяльності підприємств [2].

Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств подано в табл. 1.

Таблиця 1

Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств

	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість інноваційно активних промислових підприємств, усього, од	1462	1679	1758	1715	1609	824	834	759	777
% до загальної кількості промислових підприємств	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,9	16,2	16,4
Витрати на інновації, усього, млн грн	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7	23229,5	9117,5	12180,1
% до загального обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	0,9	1,3	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	0,4	0,4
% до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг)	23,9	33,8	31,8	26,6	30,0	59,9	... ¹	51,5	49,0
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), усього, од	1217	1327	1371	1312	1208	723	735	672	739
% до загальної кількості промислових підприємств	11,5	12,8	13,6	12,9	12,1	15,2	16,6	14,3	15,6
Кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів, усього, од	2043	2510	2188	1576	1743	1217	3489	1831	2002
з них нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих	479	517	554	502	447	458	748	611	926
Кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) усього, од	2408	3238	3403	3138	3661	3136	4139	2387	3843
з них нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів	663	897	942	809	1314	966	1305	751	920
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) Усього, млн грн	33697,6	42386,7	36157,7	35891,6	25669,0	23050,1	... ¹	17714,2	24861,1
% до загального обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	... ¹	0,7	0,8

Дані за 2010-2014 наведені по юридичних особах та їх відокремлених підрозділах, які здійснювали промислову діяльність.

Дані за 2015-2018 роки наведені по юридичних особах, які здійснювали промислову діяльність, із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше.

¹ Розрахунок показника не здійснювався.

Джерело: розраховано автором на основі [13]

Як видно із даних табл. 1, кількість інноваційно активних промислових підприємств значно скоротилась за аналізований період, але їх питома вага зросла, що вказує на різновекторність тенденцій інноваційного розвитку. Майже аналогічні зміни відбуваються по кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (обсягів реалізованої інноваційної продукції та технологічних процесів). Відсутня чітка закономірність по кількості упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг). Наведений склад економічних та інноваційних показників діяльності виступає в ролі кількісних і якісних характеристик, які конкретизують, наприклад, стратегії і концептуальні положення соціально-економічного та інноваційного розвитку.

Інноваційно активне підприємство – підприємство, що в період обстеження займалося діяльністю, пов'язаною зі створенням інновацій, незалежно від того, чи призвела така діяльність до реального впровадження інновацій. Ознакою інновації є вимога, щоб продукт, процес, метод маркетингу або організації був для підприємства новим чи значно вдосконаленим. До інновацій належать продукти, процеси і методи, які підприємство створило першим, і/або продукти, процеси, запозичені від інших підприємств або організацій. Також ознакою інновації є те, що продукт, процес, метод маркетингу або організації повинен бути впроваджений. Новий або вдосконалений продукт вважається впровадженим, якщо він реалізується на ринку. Нові виробничі процеси, методи маркетингу чи організації є впровадженими, коли вони стали дійсно використовуватися в діяльності підприємства.

Інноваційна діяльність – усі наукові, технологічні, організаційні, фінансові й комерційні дії, що призводять до здійснення інновацій або задумані з цією метою. До інноваційної діяльності також належать дослідження і розробки, безпосередньо не пов'язані з підготовкою конкретної інновації.

Видами інноваційної діяльності є:

– здійснення внутрішніх науково-дослідних розробок – творча діяльність на систематичній основі, яка виконується власними силами з метою збільшення обсягу знань для розробки нових і вдосконалених продуктів та процесів (включно з розробкою програмного забезпечення власними силами підприємства, що відповідає цій меті);

– придбання зовнішніх науково-дослідних розробок – придбання науково-дослідних розробок, виконаних іншими підприємствами (включно з іншими підприємствами групи), державними або приватними науково-дослідними організаціями та придбані підприємством;

– придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – придбання передового машинного обладнання й комп'ютерного машинного та програмного забезпечення для впровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів і процесів;

– придбання зовнішніх знань – купівля або ліцензування патентів та незапатентованих винаходів, ноу-хау, а також інших видів знань в інших підприємствах чи організаціях для розробки та впровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів і процесів;

– навчальна підготовка для інноваційної діяльності – внутрішнє або зовнішнє навчання персоналу саме для розробки та/або впровадження нових чи суттєво вдосконалених продуктів і процесів;

– ринкове впровадження інновацій – діяльність щодо ринкового впровадження нових або суттєво вдосконалених товарів і послуг, включно з маркетинговими дослідженнями та рекламною кампанією;

– розробка дизайну – поліпшення або зміни форми, вигляду нових чи істотно поліпшених товарів або послуг;

– інші види інноваційної діяльності – інші види діяльності для впровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів, таких як техніко-економічні обґрунтування, тестування, розробка програмного забезпечення для поточних потреб, технічне оснащення, організація виробництва тощо.

Інноваційна продукція – впроваджена на ринку продукція (товари, роботи або послуги), що є новою або значно вдосконаленою в частині її властивостей або способів використання. Продукція (нова або удосконалена) може бути новою для певного підприємства, а не лише новою для певного сектору діяльності або ринку загалом. До обсягу інноваційної продукції відноситься вищезазначена продукція, що впроваджувалась у виробництво протягом звітного періоду та була реалізована на вітчизняному ринку [16].

Технологічні інновації – розробка та впровадження як технологічно нових, так і значно технологічно вдосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації). Продуктова інновація – впровадження продукту (товару або послуги), що є новим чи значно поліпшеним за його властивостями або способами використання (значні вдосконалення технічних характеристик, компонентів і матеріалів, вбудованого програмного забезпечення, рівня сумісності з провадвачем або інших функціональних характеристик). Процесова інновація (інноваційний процес) – упровадження нового або значно поліпшеного методу виробництва чи методу доставки продукту. Сюди входять значні зміни в технології, виробничому устаткуванні і/або програмному забезпеченні.

Нетехнологічні інновації – розробка та впровадження нових або значно вдосконалених продуктів чи процесів, що не належать до технологічних інновацій. До цієї групи входять маркетингові та організаційні інновації. Маркетингова інновація – впровадження нового методу маркетингу, включаючи значні зміни дизайну або упаковки продукту, його розміщення, у просуванні на ринок або в

призначенні ціни продажу, що спрямована на більше задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажу. Організаційна інновація – впровадження нового організаційного методу в діяльності підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків. Найвища частка як технологічно інноваційних, так і нетехнологічно інноваційних підприємств була серед малих підприємств.

Слід зазначити, що існує прямий зв'язок між розміром підприємства і його рівнем інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок, що призводять до впровадження інновацій.

Інноваційну активність підприємств розглянемо на основі даних табл. 2.

Таблиця 2

Інноваційна активність підприємств з розподілом за середньою кількістю працівників

	Кількість підприємств ¹	У тому числі					
		інноваційно активних підприємств	з них				
			підприємства з технологічними (продуктовими та/або процесовими) інноваціями	з них			підприємства тільки з нетехнологічними (маркетинговими та/або організаційними) інноваціями
				підприємства з продуктовими інноваціями	підприємства з процесовими інноваціями	підприємства з продуктовими та процесовими інноваціями	
2014–2016 Усього	27726	5095	3278	347	1601	1260	1817
із середньою кількістю працівників							
від 10 до 49 осіб	20339	3020	1774	185	970	577	1246
від 50 до 249 осіб	5702	1407	974	111	450	394	433
250 осіб і більше	1685	668	530	51	181	289	138
Промисловість	12815	2598	1859	235	787	791	739
із середньою кількістю працівників							
від 10 до 49 осіб	8390	1237	792	98	397	275	445
від 50 до 249 осіб	3237	842	639	87	263	274	203
250 осіб і більше	1188	519	428	50	127	242	91
Інші види економічної діяльності	14911	2497	1419	112	814	469	1078
із середньою кількістю працівників							
від 10 до 49 осіб	11949	1783	982	87	573	302	801
від 50 до 249 осіб	2465	565	335	24	187	120	230
250 осіб і більше	497	149	102	1	54	47	47
2016–2018 Усього	29129	8173	2937	765	1038	1134	5236
із середньою кількістю працівників							
від 10 до 49 осіб	21170	5097	1486	417	511	558	3611
від 50 до 249 осіб	6123	2140	907	231	340	336	1233
250 осіб і більше	1836	936	544	117	187	240	392
Промисловість	13762	4060	1985	547	652	786	2075
із середньою кількістю працівників							
від 10 до 49 осіб	9029	2128	846	250	264	332	1282
від 50 до 249 осіб	3499	1266	688	191	246	251	578
250 осіб і більше	1234	666	451	106	142	203	215
Інші види економічної діяльності	15367	4113	952	218	386	348	3161
із середньою кількістю працівників							
від 10 до 49 осіб	12141	2969	640	167	247	226	2329
від 50 до 249 осіб	2624	874	219	40	94	85	655
250 осіб і більше	602	270	93	11	45	37	177

Джерело: розраховано автором на основі [13]

Результати аналізу інноваційного розвитку обумовлені необхідністю встановлення тенденцій зміни ефективності проектно-інноваційного інвестування, рівня інноваційної активності підприємств, галузей, регіону, результативності науково-дослідної діяльності об'єктів управління, факторів і причин, що вплинули на зміни в спостережуваних інноваційних, економічних процесах регіонів, які виступають основою для прийняття комплексу організаційно-економічних, фінансово-інвестиційних заходів, дій, методів і стратегій, спрямованих на [3]: регулювання результативності інноваційного процесу; усунення і коригування виникаючих відхилень від планованих цільових орієнтирів ефективності діяльності; створення резервів матеріально-технічних, трудових, фінансових ресурсів та своєчасного використання їх в інноваційній діяльності при виникненні структурної невпорядкованості системи управління процесом ресурсоспоживання.

Упродовж 2012–2016 рр. кількість інноваційно активних підприємств становила 5095, що складає 18,4% від їх загальної кількості, а за 2016-2018 рр. – 8173 підприємств або 28% (табл. 2). За звітній період із загальної кількості обстежених підприємств 2937 займалися технологічними інноваціями (продуктові та/або процесові), 5236 – нетехнологічними (організаційні та/або маркетингові), величина яких значно зросла за аналізований період. Встановлено, що інноваційна активність з розподілом за середньою кількістю працівників в малих і середніх підприємствах вища від великих. Крім того, в динаміці при порівнянні змін, які відбулись, спостерігається тенденція до зростання частки підприємств тільки з нетехнологічними інноваціями.

Слід відмітити, що в промисловому секторі вітчизняної економіки простежується, на перший погляд, незрозуміла тенденція, коли, незважаючи на збільшення частки інноваційно активних підприємств, має місце зменшення внеску результатів інноваційної діяльності в загальні обсяги реалізованої промислової продукції. Проте таку тенденцію не можна вважати повністю негативною. Її поява може свідчити про те, що інноваційна продукція останніх років має вищу споживчу цінність і довший життєвий цикл. Отже, потреба в оновленні продуктового ряду стає менш актуальною, що безпосередньо впливає на кількість нової продукції, яка виводилася підприємствами на ринок.

Розглянемо розподіл обсягу реалізованої продукції за видами економічної діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) у 2018 році за видами економічної діяльності

% до загального обсягу реалізованої продукції

	Частка обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)				Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг)	У тому числі	
	інноваційно активних підприємств	підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію (товари, послуги) та/або технологічні процеси	підприємств, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації	неінноваційно активних підприємств		нової для ринку	нової лише для підприємства
Усього	52,2	28,6	23,5	47,8	0,7	0,3	0,4
Промисловість	59,0	41,4	17,6	41,0	0,9	0,3	0,6
Добувна промисловість	70,4	52,2	18,3	29,6	0,1	0,0	0,1
Переробна промисловість	64,0	46,4	17,5	36,0	1,4	0,4	1,0
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	36,5	18,6	17,9	63,5	0,0	0,0	0,0
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	44,4	37,4	7,1	55,6	0,1	0,0	0,1
Оптова торгівля	40,1	7,6	32,5	59,9	0,1	0,1	0,1
Транспорт, складське господарство	57,7	34,6	23,1	42,3	0,3	0,2	0,1
Інформація та телекомунікації	37,8	13,4	24,4	62,2	0,7	0,5	0,3
Фінансова та страхова діяльність	81,3	17,4	63,9	18,7	4,2	0,0	4,2
Діяльність у сферах архітектури та інжинірингу	27,1	8,7	18,4	72,9	1,3	0,8	0,5
Наукові дослідження та розробки	72,8	63,9	9,0	27,2	33,3	32,2	1,1
Рекламна діяльність	40,9	7,0	34,0	59,1	0,3	0,0	0,3

Джерело: розраховано автором на основі [13]

На основі даних табл. 3 відмітимо, що найвищий рівень інноваційної активності спостерігався серед підприємств у сферах фінансової та страхової діяльності, наукових дослідженнях та розробках, добувній промисловості і розробленні кар'єрів, а найнижча – у діяльності у сферах архітектури та інжинірингу; технічних випробуваннях та дослідженнях, постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, інформації та телекомунікації. Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) дуже низька, складає усього 0,7% і коливається за КВЕД від 33% у сфері наукові дослідження та розробки до повної відсутності інноваційних форм постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря. В загальному можна констатувати необхідність комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок для активізації інноваційної діяльності.

Зважаючи на думку Федулової Л. І., можна стверджувати про загрозливу ситуацію, оскільки «...граничний рівень, що вважається критичним для економічного розвитку на інноваційній основі, становить 20%. Вітчизняні підприємства у цьому відношенні знаходяться за межами стану інноваційності, а це в кінцевому підсумку загрожує технологічній та економічній безпеці країни, що й спостерігаємо сьогодні» [20].

О. І. Амоша, досліджуючи інноваційний шлях розвитку економіки України, визначає його проблеми та можливі рішення, акцентує увагу на перешкодах, стимулах, перспективах та економічному забезпеченні інноваційної діяльності та зокрема зауважує, що поширення інновацій масово не йде не тільки тому, що затримався етап використання можливостей попереднього технологічного укладу, а і тому, що, з одного боку, обмаль коштів (або їх недостатнє використання з цією метою) [1].

Розглянемо джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні (табл. 4).

Таблиця 4

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні

Роки	Загальна сума витрат, млн грн	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		млн грн	питома вага, %	млн грн	питома вага, %	млн грн	питома вага, %	млн грн	питома вага, %
2000	1757,1	1399,3	79,6	7,7	0,4	133,1	7,7	217	12,3
2005	5751,6	5045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,1
2010	8045,5	4775,2	59,4	87	1,1	2411,4	30,0	771,9	9,5
2011	14333,9	7585,6	52,9	149,2	1,1	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,6	2925,6	25,5
2013	9562,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014	7695,9	6540,3	85,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7
2015	13813,7	13427,0	97,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	1,8
2016	23229,5	22036,0	94,6	179,0	0,8	23,4	1,0	991,1	4,2
2017	9117,5	7704,1	84,5	227,3	2,5	107,8	1,2	1078,3	11,8
2018	12180,1	10742,0	88,2	639,1	5,2	107,0	0,9	692,0	5,7

Джерело: розраховано автором на основі [13]

Як видно із даних табл. 4, у 2018 р. витрати на інновації в основному здійснювались за рахунок власних коштів (понад 88,2% загального обсягу фінансування), кредитів бюджетних коштів (5,2%), інших джерел (5,7%), іноземних інвесторів (0,9%). Протягом 2018 року на інновації підприємства витратили 12,2 млрд. грн. Фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету здійснювалось на рівні 5,2% і більше (виняток склали 2010–2014 рр. та 2017 р.), а починаючи з 2000 р. взагалі менше 1%; це служить показником пасивності держави до інноваційної діяльності. Така досить негативна тенденція змушує підприємства України використовувати власні кошти, але оскільки їх недостатньо для оновлення матеріально-технічної бази, то виникає потреба шукати зовнішні джерела залучення ресурсів для проведення інноваційної діяльності.

Впровадження інновацій на промислових підприємствах за 2000–2018 рр. наведено в табл. 5.

Як видно із даних табл. 5, у 2000 році 14,8% інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації. Ними було впроваджено 1403 нових технологічних процесів, 15323 інноваційних видів продукції. Із загальної кількості впровадженої продукції 631 – нові види техніки. У 2018 р. питома вага підприємств, що впроваджували інновації, зросла і склала 15,6%, а кількість інноваційних видів продукції суттєво скоротилась і становить тільки 3843, або 0,8%. Зросла до 920 найменувань впровадження нової техніки. Найважливішими партнерами усіх інноваційних підприємств по співробітництву залишаються, насамперед, постачальники обладнання, матеріалів, компонентів

або програмного забезпечення, а також клієнти або споживачі (9%); частка підприємств, які співпрацювали з науковими організаціями, становила 10%.

Таблиця 5

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	У т.ч. маловідходні, ресурсо-зберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	9,4
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2015	15,2	1217	458	3136	966	1,4
2016	16,6	3489	748	4139	1305	6,1
2017	14,3	1831	611	2387	751	0,7
2018	15,6	2002	926	3843	920	0,8

Джерело: розраховано автором на основі [13]

Результати аналізу інноваційного розвитку обумовлені необхідністю встановлення тенденцій рівня інноваційної активності підприємств, результативності науково-дослідної діяльності, факторів і причин, що вплинули на зміни в спостережуваних інноваційних, економічних процесах, які виступають основою для прийняття комплексу організаційно-економічних, фінансово-інвестиційних заходів, дій, методів і стратегій подальшого розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Встановлено, що упродовж 2000-2018 рр. частка підприємств, які займались інноваційною діяльністю, за видами економічної діяльності становила 14,8-15,6%. Більшість інноваційно активних підприємств, поряд з технологічними 9,5% (5,2% – продуктової та 7,2% – процесові), запроваджували нетехнологічні інновації (4,7% – організаційні та 6,4% – маркетингові). Інноваційна активність малих і середніх підприємств вища від великих підприємств з розподілом за середньою кількістю працівників. Слід відмітити пасивність держави до інноваційної діяльності.

Витрати на інновації в основному здійснюються за рахунок власних коштів, що потребує їх оптимізації та залучення більшої кількості бюджетних коштів, іноземних інвесторів, інших джерел. Відмітимо, що тенденції останніх років засвідчують про наявність значних проблем та низький рівень розвитку інноваційної діяльності в Україні, що, в свою чергу, негативно відображається на конкурентоздатності продукції та напряду впливає на швидкість і якість розвитку країни в цілому. Переведення національної економіки на більш інноваційну модель розвитку потребує здійснення ефективних заходів, спрямованих на впровадження інновацій; створення механізмів економічного зростання на основі активізації інноваційної діяльності підприємств.

Бібліографічний список

- 1.Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та вирішення. *Економіст*. 2005. № 6. С. 28-33.
- 2.Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства. *Проблеми науки*. 2003. № 3. С. 22-31.
- 3.Види інноваційних стратегій та їх співвідношення. URL: http://studopedia.com.ua/1_93622_vidi-innovatsiynih-strategiy-ta-ih-spiivvidnosh (дата звернення: 20.11.2019).
- 4.Драчук Ю. Оцінка обсягу капітальних інвестицій для інноваційного розвитку: регіональний аспект. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*: збірник наукових праць. 2016. Вип. 1(5). С. 216-224.
- 5.Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / пер. с англ. и ред. К.С. Головинского. Москва; Санкт-

Петербург; Киев: Вильямс, 2007. 432 с.

6. Європейська стратегія інновацій та доброго врядування на місцевому рівні: неофіц. роб. переклад. URL: <http://newsite.slg-coe.org.ua> (дата звернення: 20.11.2019).

7. Захарін С.В. Міжнародний досвід управління інноваційним розвитком регіонів та можливості його використання в Україні. *Проблеми науки*. 2011. № 11. С. 2-8.

8. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.

9. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навч. посібник. Суми: ВТД «Університетська книга»; Київ: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. 324 с.

10. Кондрашихін А.Б., Бобровська О.Ю., Савостенко Т.О. Державне управління інвестиціями в умовах ринкових трансформацій: навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 252 с.

11. Лавріненко Ю.М. Теоретичні аспекти визначення сутності інновацій. URL: <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/81/14331-teoretichni-aspekti-viznachennya-sutnosti-innovacij.html> (дата звернення: 22.11.2019).

12. Левківський О.В. Інвестиційно-інноваційна діяльність. *Інтелект XXI*. 2017. № 4. С. 78-82.

13. Наука та інноваційна діяльність за 2018 рік: статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm (дата звернення: 03.11.2019).

14. Організація та управління інноваційною діяльністю: підручник / за ред. проф. Перерви П.Г., проф. Меховича С.М., проф. Погорелова М.І. Харків: НТУ "ХПІ", 2008. 1025 с.

15. Перспективні форми організації господарської діяльності на селі: наукова доповідь / кол. авторів: Ю.О. Лупенко, О.Г. Шпикуляк, В.Я. Месель-Веселяк та ін. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2019. 114 с.

16. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV (із змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 20.10.2019).

17. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Жаліло Я.А., Архієреєв С.І., Базиліук Я.Б. та ін.; відп. ред.: Я.А. Жаліло. Київ: Нац. ін-т стратегічних досліджень, 2006. 119 с.

18. Рюли Э. Исследование стратегических процессов в организации. *Проблемы теории и практики стратегического управления*. 2000. № 6. С. 99-104.

19. Статистика науки и инноваций: краткий терминологический словарь / под ред. А.М. Гохберга. Москва: ЦИСН, 1991. 348 с.

20. Федулова Л.І. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 2. С. 122-135.

21. Шумпетер Й. Теория экономического развития / пер. с англ. Москва: Прогресс, 1992. 456 с.

References

1. Amosha, O. (2005), "Innovative way of development of Ukraine: problems and solutions", *Ekonomist*, no. 6, pp. 28-33.

2. Verba, V.A. (2003), "Guidelines for assessing the innovative potential of the enterprise", *Problemy nauky*, no. 3, pp. 22-31.

3. *Vydy innovatsiynykh stratehii ta yikh spivvidnoshennia* [Types of innovation strategies and their correlation], available at: http://studopedia.com.ua/1_93622_vidi-innovatsiynih-strategiy-ta-ih-spivvidnosh (access date November 20, 2019).

4. Drachuk, Yu. (2016), "Estimation of capital investments for innovative development: a regional perspective", *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Seriya "Ekonomika"*: zbirnyk naukovykh prats, Iss. 1(5), pp. 216-224.

5. Druker, P.F. (2007), *Biznes i innovatsii* [Business and innovation], Translated by K.S. Golovinskiy, Viliams, Moscow, Saint-Peterburg, Russia, Kiev, Ukraine, 432 p.

6. *Yevropeiska stratehiia innovatsii ta dobroho vriaduvannia na mistsevomu rivni: neofitsiyni robochyi pereklad* [A European strategy for innovation and good governance at local level: an informal working translation], available at: <http://newsite.slg-coe.org.ua> (access date November 20, 2019).

7. Zakharin, S.V. (2011), "International experience in managing innovative development of regions and opportunities for its use in Ukraine", *Problemy nauky*, no. 11, pp. 2-8.

8. Zakharchenko, V.I. (2012), *Innovatsiyni menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky* [Innovation management: theory and practice in the conditions of economic transformation], tutorial, Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine, 448 p.

9. Illiashenko, S.M. (2005), *Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom* [Management of innovative development], tutorial, VTD "Universytetska knyha", Sumy, Ukraine, Vydavnychiy dim "Kniahynia Olha", Kyiv, Ukraine, 324 p.

10. Kondrashykhin, A.B., Bobrovska, O.Yu. and Savostenko, Y.O. (2014), *Derzhavne upravlinnia investytsiiamy v umovakh rynkovykh transformatsii* [Public investment management in the conditions of market transformations], tutorial, Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine, 252 p.

11. Lavrinenko, Yu.M. "Theoretical aspects of defining the essence of innovation", available at:

<http://www.stattionline.org.ua/ekonom/81/14331-teoretichni-aspekti-viznachennya-sutnosti-innovacij.html> (access date November 22, 2019).

12. Levkivskiy, O.V. (2017), "Investment and innovation activity", *Intelekt XXI*, no. 4, pp. 78-82.

13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019), *Nauka ta innovatsiina diialnist za 2018 rik: statystychnyi zbirnyk* [Science and innovation activity for 2018: a statistical yearbook], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm (access date November 03, 2019).

14. Pererva, P.H., Mekhovych, S.M. and Pohorielov, M.I. (Ed.) (2008), *Orhanizatsiia ta upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu* [Organization and management of innovation activities], textbook, NTU "KhPI", Kharkiv, Ukraine, 1025 p.

15. Lupenko, Yu.O., Shpykuliak, O.H., Mesel-Veseliak, V.Ya. et al. (2019), *Perspektyvni formy orhanizatsii hospodarskoi diialnosti na seli: naukova dopovid* [Perspective forms of organization of economic activity in the village: scientific report], NNTs "IAE", Kyiv, Ukraine, 114 p.

16. Verkhovna Rada Ukrainy (2002), *Pro innovatsiinu diialnist* [About innovative activity], Zakon Ukrainy dated 04.07.2002 no. 40-IV, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (access date October 20, 2019).

17. Zhalilo, Ya.A., Arkhiereiev, S.I., Bazyluk, Ya.B. et al. (2006), *Problemy ta priorytety formuvannia innovatsiinoi modeli rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Problems and priorities of formation of innovative model of development of economy of Ukraine], Nats. in-t stratehichnykh doslidzhen, Kyiv, Ukraine, 119 p.

18. Riuli, E. (2000), "The study of strategic processes in the organization", *Problemy teorii i praktiki strategicheskogo upravleniia*, no. 6, pp. 99-104.

19. Gokhberg, A.M. (Ed.) (1991), *Statistika nauki i innovatsiy: kratkiy terminologicheskii slovar* [Statistics of science and innovation: A Brief Terminological Dictionary], TsISN, Moscow, Russia, 348 p.

20. Fedulova, L.I. (2014), "Conceptual bases of management of enterprise innovation", *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 2, pp. 122-135.

21. Shumpeter, J. (1992), *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia* [Theory of economic development], Progress, Moscow, Russia, 456 p.

Федорук У.В. СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Мета. Розкриття тенденцій інноваційної діяльності підприємств в Україні на основі узагальнення теоретичних, методичних й науково-практичних підходів.

Методика дослідження. Для досягнення поставленої мети в роботі використано наступні методи: абстрактно-логічний – при постановці мети і завдань дослідження; монографічний – при вивченні літературних джерел, законодавчих актів і практики інноваційної діяльності; синтезу – для оцінки рівня розвитку інноваційної діяльності підприємств; систематизації – при узагальненні даних для визначення тенденцій розвитку інноваційної діяльності підприємств; табличний – для наочного представлення статистичних даних; аналітичний – при визначенні відмінностей між підприємствами, різними за розмірами і видами економічної та інноваційної діяльності в Україні.

Результати. Виявлено наявність значних проблем та низький рівень розвитку інноваційної діяльності в Україні, що негативно відображається на конкурентоздатності продукції та економіки в цілому. Обґрунтовано, що переведення національної економіки на інноваційну модель розвитку потребує здійснення ефективного комплексу заходів, спрямованих на впровадження інновацій; створення механізмів економічного зростання на основі активізації інноваційної діяльності підприємств.

Наукова новизна. Встановлено результативність науково-дослідної діяльності, факторів і причин, що вплинули на зміни в спостережуваних інноваційних, економічних процесах, які виступають основою для прийняття комплексу організаційно-економічних, фінансово-інвестиційних заходів, дій, методів і стратегій подальшої активізації інноваційної діяльності підприємств.

Практична значущість. Визначено необхідність запровадження наукових, технологічних, організаційних, фінансових й комерційних дій, що призводять до здійснення інновацій або задумані з метою інноваційної діяльності підприємств, які сприятимуть ефективному використанню ресурсів, зменшенню негативного впливу на навколишнє середовище, підвищенню адаптації соціально-економічних систем і створенню умов для їх збалансованого та сталого розвитку в довгостроковому періоді.

Ключові слова: діяльність, підприємства, результативність, активізація, тенденції, оцінка, рівень, витрати, процеси, інноваційні види продукції, нові види техніки, маловідходні технології, питома вага, джерела фінансування.

Fedoruk U.V. CURRENT STATE OF ENTERPRISE INNOVATION ACTIVITIES

Purpose. The aim of the article is disclosure the tendencies of innovative activity of the enterprises in Ukraine on the basis of generalization of theoretical, methodical and scientific-practical approaches.

Methodology of research. The following methods are used in the work to achieve this goal: abstract and logical – when setting the goal and tasks of the research; monographic – when studying literary sources, legislative acts and practices of innovative activity; synthesis – to assess the level of development of innovation activity of enterprises; systematization – when generalizing data to determine trends in the innovation activity of enterprises; tabular – for visual presentation of statistics; analytical – in determining the differences between enterprises, different in size and types of economic and innovative activity in Ukraine.

Findings. Significant problems and low level of development of innovative activity in Ukraine have been revealed, which negatively affects the competitiveness of products and the economy as a whole. It is substantiated that the

transition of the national economy to an innovative model of development requires the implementation of an effective set of measures aimed at introducing innovation; creation of mechanisms of economic growth on the basis of activation of innovative activity of enterprises.

Originality. The effectiveness of research activities, factors and reasons that influenced the changes in the observed innovation, economic processes, which serve as the basis for the adoption of a set of organizational and economic, financial and investment measures, actions, methods and strategies for further intensification of innovation activity of enterprises, has been established.

Practical value. The necessity of introducing scientific, technological, organizational, financial and commercial actions leading to innovation or conceived with the purpose of innovative activity of enterprises that will promote efficient use of resources, reduce the negative impact on the environment, increase adaptation of social and economic systems and create conditions their balanced and sustainable development over the long term.

Key words: activity, enterprises, efficiency, activation, tendencies, estimation, level, costs, processes, innovative products, new types of technology, low-waste technologies, specific weight, sources of financing.

Федорук У.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Цель. Раскрытие тенденций инновационной деятельности предприятий в Украине на основе обобщения теоретических, методических и научно-практических подходов.

Методика исследования. Для достижения поставленной цели в работе использованы следующие методы: абстрактно-логический – при постановке целей и задач исследования; монографический – при изучении литературных источников, законодательных актов и практики инновационной деятельности; синтеза – для оценки уровня развития инновационной деятельности предприятий; систематизации – при обобщении данных для определения тенденций развития инновационной деятельности предприятий; табличный – для наглядного представления статистических данных; аналитический – при определении различий между предприятиями, различных по размерам и видам экономической и инновационной деятельности в Украине.

Результаты. Определено наличие значительных проблем и низкий уровень развития инновационной деятельности в Украине, что негативно отражается на конкурентоспособности продукции и экономики в целом. Обосновано, что перевод национальной экономики на инновационную модель развития требует осуществления эффективных комплекса мероприятий, направленных на внедрение инноваций; создание механизмов экономического роста на основе активизации инновационной деятельности предприятий.

Научная новизна. Установлено результативность научно-исследовательской деятельности, факторов и причин, влиявшие на изменения в наблюдаемых инновационных, экономических процессах, которые выступают основой для принятия комплекса организационно-экономических, финансово-инвестиционных мероприятий, действий, методов и стратегий дальнейшей активизации инновационной деятельности предприятий.

Практическая значимость. Определена необходимость введения научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих действий, приводящих к совершению инноваций или задуманных с целью инновационной деятельности предприятий, которые будут способствовать эффективному использованию ресурсов, уменьшению негативного воздействия на окружающую среду, повышению адаптации социально-экономических систем и созданию условий для их сбалансированного и устойчивого развития в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: деятельность, предприятия, результативность, активизация, тенденции, оценка, уровень, расходы, процессы, инновационные виды продукции, новые виды техники, малоотходные технологии, удельный вес, источники финансирования.

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 657.6

JEL Classification: M 21, M 41

*Візіренко С.В.,
канд. екон. наук, доц. кафедри обліку і оподаткування,
Незнамова А.М.,
Національний університет «Запорізька політехніка»*

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ЗАПОРУКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ

Постановка проблеми. В реальних умовах інформаційної економіки підприємствам доводиться реагувати на зростаючий запит користувачів інформації стосовно прозорості фінансової звітності, яка багато в чому обумовлена усвідомленням транспарентності як загальної ідеї сучасної цивілізації, великою кількістю стейкхолдерів. Прозорість означає створення умов, коли інформація про існуючу ситуацію, прийняті рішення та дії виявляється доступною і зрозумілою для стейкхолдерів.

В Україні транспарентність фінансової звітності, як і корпоративної загалом, поки що має відносну значущість тільки для великих компаній, оскільки у вітчизняній практиці традиційно існує тенденція до закритості й нерозповсюдження інформації, навіть тієї, яка зазвичай не вважається конфіденційною. Серед основних причин небажання компаній України повніше розкривати інформацію про свою діяльність у звітності є: конкурентна боротьба, великі затрати на формування звітності, а також низька культура в питаннях корпоративної етики. Більшість компаній не приділяють питанням розкриття інформації належної уваги і не розглядають таку практику як важливу складову комунікації зі стейкхолдерами. Тому важливість концепції розкриття інформації у фінансовій звітності підприємств як механізму забезпечення їх транспарентності сприятиме зростанню довіри до них з боку різних користувачів звітної інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням доступності та інформативності звітних даних приділили увагу у своїх працях такі вчені, як: Антипенко Н. А., Боковець В. В., Вигівська І. М., Губайдуллин А. Р., Голов С. Ф., Горячківська І. В., Грицук І. Ю., Зачосова Н. В., Ігумнов В. М., Кузіна Р. В., Лаговська О. А., Макарович В. К., Пантелєєв В. П., Парушина Н. В., Соколова Я. В., Супрун Н. А., Шувльгін С. В. та ін. Проте питання транспарентності фінансової звітності до тепер не надається належної уваги, що саме і актуалізує обрану тематику дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження транспарентності фінансової звітності як запоруки інформаційного забезпечення стейкхолдерів, зацікавлених у набутті підприємством конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості ринкових конкурентних відносин за умов глобалізації формують нові вимоги до якості управління, а відтак, і до методів його реалізації. Значна волатильність фінансово-економічного середовища, його залежність від політичних, соціальних та екологічних чинників диктують потребу у зосередженні уваги не тільки на управлінні внутрішніми бізнес-процесами, але й на визначенні та врахуванні особливостей впливу на підприємство зовнішнього середовища, зокрема тих суб'єктів ринкових відносин, від яких можуть суттєво залежати результати його діяльності.

У процесі діяльності кожне підприємство взаємодіє з широким колом економічних і соціальних суб'єктів, які функціонують як у середовищі самого підприємства, так і за його межами. Одні суб'єкти можуть впливати на господарські процеси, а, відтак, і на фінансово-економічні результати діяльності та ринкову позицію підприємства, а інші проявляти до результатів його діяльності інтерес, однак не володіти безпосередніми важелями впливу.

Ті соціально-економічні суб'єкти, які мають змогу прямо чи опосередковано впливати на організаційно-економічні аспекти діяльності підприємства, а через це і на його фінансові результати, називають групами економічного впливу чи стейкхолдерами.

Як стверджує розробник теорії управління стейкхолдерами Роберт Едвард Фрімен, виділення груп економічного впливу та розуміння їхніх інтересів і механізмів впливу на бізнес дає змогу структурувати та оптимізувати процес управління взаєминами з ними. Отже, для забезпечення стійкої конкурентної позиції на ринку підприємству необхідно не тільки ефективно використовувати власні ресурси, але й активно взаємодіяти з ключовими групами економічного впливу.

Згідно теорії стейкхолдерів (груп економічного впливу), підприємство – це не тільки економічна цілісна структура та джерело прибутку, але й елемент системи, в якій це підприємство функціонує, відчуваючи вплив зовнішнього оточення і, в свою чергу, впливаючи на нього. Відтак, підприємство може уникнути багатьох економічних негараздів, якщо зуміє налагодити ефективні зв'язки з різними групами економічного впливу.

Ефективність взаємовідносин підприємства зі стейкхолдерами на довгостроковий період можна забезпечити, надаючи їм інформацію щодо особливостей фінансово-економічного стану підприємства, планів реалізації інвестиційних і соціальних проектів і наявних перспектив розвитку [3].

Фінансова звітність на сьогоднішній день є найбільш доступним інформаційним продуктом, орієнтований на задоволення інформаційних потреб стейкхолдерів. Концептуальна основа звітності містить виклад концепцій, на яких ґрунтується складання і подання фінансових звітів стейкхолдерам.

Концептуальна основа охоплює: а) мету фінансових звітів; б) якісні характеристики, які визначають корисність інформації, наведеної у фінансових звітах; в) визначення, визнання та оцінку елементів, з яких складаються фінансові звіти; г) концепції капіталу та збереження капіталу.

Мета фінансової звітності загального призначення закладає підвалини концептуальної основи. Інші аспекти концептуальної основи – концепція суб'єкта господарювання, що звітує, якісні характеристики корисної фінансової інформації та її обмеження, елементи фінансових звітів, визнання, оцінка, подання та розкриття інформації – логічно впливають з мети [4].

Фінансові звіти надають інформацію про економічні ресурси суб'єкта господарювання, що звітує, вимоги до суб'єкта господарювання, що звітує, та впливи операцій та інших подій та умов, що змінюють ці ресурси та вимоги.

Деякі фінансові звіти також містять пояснювальний матеріал про очікування управлінського персоналу та стратегії суб'єкта господарювання, що звітує, а також інші типи прогнозної інформації.

Однією із форм комунікації підприємства і його стейкхолдерів є офіційна звітність, складена відповідно до стандартів. Таким чином, достовірна, повна і уніфікована звітність дозволяє максимально швидко і з мінімальними витратами надавати необхідну зацікавленим сторонам інформацію та отримувати зворотній зв'язок.

На сьогодні одною з основних проблем звітності є не надання стейкхолдерам потрібної інформації про фінансовий стан підприємства. Тому при застосуванні теорії стейкхолдерів можна заповнити цей «розрив», визначивши потреби її користувачів та намагаться задовольнити їх у повному обсязі. При складенні звітності дуже важливим є вчасне надання достовірної інформації [2].

Основою для формування всіх видів звітності на підприємстві є бухгалтерський облік. Для того, щоб фінансова інформація була корисною, вона повинна бути доречною та правдиво подавати те, що вона призначена подавати. Корисність фінансової інформації посилюється, якщо вона є зіставною, її можна перевірити, вчасною та зрозумілою.

Поняття «транспарентність» стає основним атрибутом фінансової звітності, який забезпечує прозорість, відкритість, доступність, релевантність, репрезентативність поданої та розкритої інформації.

Розглянемо кожен із принципів формування транспарентності фінансової звітності, концептуальною основою якої є МСФЗ [7]:

– прозорість – зрозумілість, недвозначність, тобто звітність буде корисною учасникам ринку і широкій громадськості за умови, що вона зрозуміла чи може бути зрозуміла усіма зацікавленими користувачами;

– доступність – можливість доступу користувачів до даних фінансової звітності;

– надійність – інформація є з надійних, перевірених джерел та придатна для перевірки;

– якість – інформація якісна в тому випадку, коли вона не має значних помилок і об'єктивна;

– співставність – інформація, що міститься у фінансовій звітності, повинна бути порівнянною у часі і порівнянною з інформацією інших підприємств для ідентифікації тенденції фінансового стану та результатів діяльності;

– оперативність – інформація в будь-який момент має бути підготовленою для використання в процесі прийняття управлінських рішень;

– раціональність – раціональною інформацію можна назвати тоді, коли вигода від її отримання перевищує вартість її забезпечення;

– адаптивність – це можливість зведення відповідних даних за показниками і періодами;

– репрезентативність – досягається через незалежне аудиторське підтвердження, дотримання єдиної концептуальної основи фінансової звітності;

– релевантність – передбачає подання виключно такої інформації, яка є корисною для прийняття управлінських рішень.

Дотримання вищенаведених принципів транспарентності при формуванні фінансової звітності забезпечить підвищення функціональності фінансової звітності.

В сучасних умовах господарювання в системі обліково-звітної практики в Україні спостерігається низький рівень транспарентності фінансової звітності. Забезпечити підвищення транспарентності

формування фінансової звітності, а відтак і підвищити довіру користувачів до неї, можливо за рахунок раціонального вибору альтернатив, що пропонуються МСФЗ та закріплення їх в обліковій політиці підприємства.

Багатоваріантність методики бухгалтерського обліку, визначених МСФЗ[7], та МСБО[6], що його регламентують, реалізується в обліковій політиці підприємства.

Основоположними якісними характеристиками є доречність та правдиве подання. Щоб бути корисною, інформація повинна бути і доречною, і правдиво поданою. Ані правдиве подання недоречного явища, ані неправдиве подання доречного явища не допоможе стейкхолдерам прийняти вірні рішення.

Зіставність, можливість перевірки, вчасність та зрозумілість – це якісні характеристики, які збільшують корисність інформації, яка є доречною та правдиво поданою. Посилювальні якісні характеристики можуть також допомогти визначити, який з двох способів слід використати для опису явища, якщо обидва вони вважаються рівною мірою доречними та такими, що правдиво подають це явище.

Фінансова звітність вважається транспарентною, якщо вона містить доречну, правдиву інформацію стосовно всіх її змістовних елементів і забезпечує доступ стейкхолдерам. Високий рівень транспарентності фінансової звітності за МСФЗ[7] сприяє зростанню прогнозуючої та підтверджуючої цінності інформації. Крім того, процес досягнення транспарентності звітності має поєднувати дві протилежні тенденції – збільшення корисності розкриття поданої інформації з одночасним зниженням витрат на підготовку такої інформації.

Але транспарентність фінансової звітності можлива тільки за умови формування відповідного транспарентного середовища, умови якого будуть сприяти підготовці транспарентної фінансової звітності.

Непрозорий фінансовий звіт зі складними цифрами і термінами ставить стейкхолдерів в складне становище. Вони не можуть оцінити всі можливі фактори ризику або коефіцієнти рентабельності, якщо фінансова звітність не є прозорою.

Хоча прозорість і не може запобігти фінансовій кризі, але вона принаймні здатна забезпечити стриману реакцію стейкхолдерів знизити ймовірність паніки та інших згубних наслідків. Фінансова прозорість сприяє залученню цільових та ефективних інвестицій та кредитних ресурсів, що особливо важливо для малих і середніх підприємств, у яких відсутнє достатнє заставне забезпечення. Зменшення інформаційної асиметрії, що спостерігається внаслідок покращення процесу розкриття звітної інформації, призводить до зростання ліквідності акцій компанії. Компанії не оприлюднюють достатнього обсягу потрібної інформації, в тому числі у сфері корпоративної соціальної відповідальності, для своїх стейкхолдерів.

Інформація про фінансовий стан та результати діяльності підприємств є предметом уваги стейкхолдерів. Всі учасники взаємовідносин між собою зацікавлені в тому, щоб отримувати і використовувати достовірну інформацію про своїх партнерів для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. У цьому аспекті найбільшу зацікавленість представляє собою фінансова звітність.

Якість управлінських рішень значно залежить від рівня транспарентності фінансової звітності підприємства. Розкриття інформації у фінансовій звітності підприємств як механізму забезпечення їх транспарентності, сприятиме зростанню довіри до них з боку стейкхолдерів [8].

Отже, транспарентизація фінансової звітності – це процес формування і доведення до стейкхолдерів інформації, що дозволяє скласти їм повне і адекватне уявлення про всі аспекти діяльності компанії.

Відповідно транспарентною слід вважати фінансову звітність, яка відповідає наведеним на рис. 1 критеріям.

Доречні критерії сприяють висновкам, що допомагають стейкхолдерам у процесі прийняття рішень. Повні критерії містять показники для подання і розкриття інформації. Достовірні критерії надають обґрунтовану і послідовну оцінку подання та розкриття інформації. Нейтральні критерії сприяють неупередженим висновкам. Критерій «оцінка» дає зрозуміти, чи всі статті правильно оцінені та підраховані. Критерій «розподіл» означає: чи віднесено операції, що здійснювались незадовго до дати складання балансу, або безпосередньо, після неї, до того періоду, в якому вони були здійснені. Критерій «розкриття» означає: чи всі статті визначені у фінансовій звітності та правильність їх відображення у звітах та додатках до них. Критерій «класифікація» дає зрозуміти записи на рахунках бухгалтерського обліку. Обґрунтованість – чи існують обґрунтування для включення у звітність наведених там сум. Зрозумілі критерії сприяють висновкам, що є чіткими, вичерпними.

Критерії повинні бути доступними для стейкхолдерів, що дозволить їм зрозуміти методику оцінки та правильність виміру.

Публічність, чітке та зрозуміле висвітлення при поданні інформації, загальна зрозумілість забезпечується перш за все критерієм доступності. Критерії можуть бути обмежені тільки для конкретних стейкхолдерів.

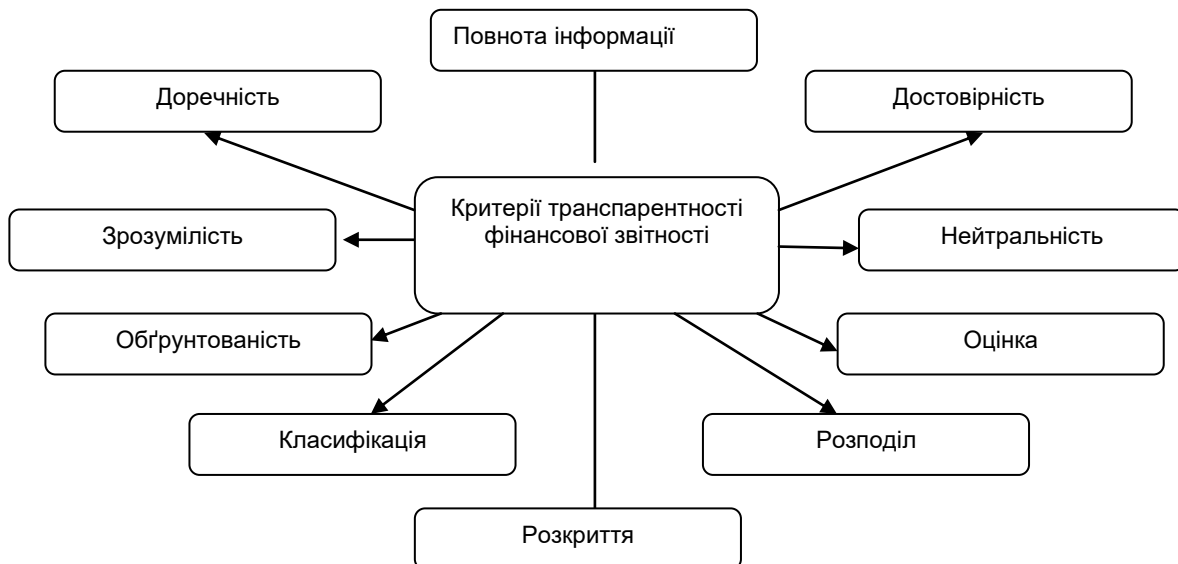


Рис. 1. Критерії прозорості фінансової звітності

Джерело: авторське бачення

В сучасних умовах господарювання в системі обліково-звітної практики в Україні спостерігається низький рівень транспарентності фінансової звітності.

Умови для створення транспарентності формуються на таких рівнях, як:

– нормативно-законодавчий, який забезпечує створення правил подання звітності, серед яких МСФЗ, Міжнародні стандарти аудиту, Міжнародні стандарти оцінки, правила розкриття інформації та інші;

– рівень суб'єкта господарювання – транспарентність формується через звітність та інші засоби подання інформації;

– рівень експертів, агентства та організації, що здійснюють професійну оцінку рівня транспарентності суб'єктів: від окремого підприємства до уряду країни загалом [1].

Забезпечити підвищення транспарентності фінансової звітності, а отже, і підвищити довіру стейкхолдерів до неї можливо за умови раціонального вибору альтернатив, що пропонуються МСФЗ [7] та закріплення їх в обліковій політиці підприємства.

Надання фінансової інформації про суб'єкт господарювання, що звітує, яка є корисною для нинішніх та потенційних стейкхолдерів – є метою фінансової звітності.

Висновки з проведеного дослідження. Якісні характеристики корисної фінансової інформації визначають типи інформації, що є найбільш корисними для нинішніх та потенційних стейкхолдерів. Забезпечити транспарентність фінансової звітності, а відтак і підвищити довіру стейкхолдерів до неї можливо за рахунок раціонального вибору альтернатив, що пропонуються МСФЗ та закріплення їх в обліковій політиці підприємства. Публічність, чітке та однозначне висвітлення при поданні інформації у фінансовій звітності, загальна зрозумілість забезпечується перш за все критерієм доступності.

Бібліографічний список

1. Богуцька Л. Реалізація принципів транспарентності суб'єктами господарювання. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. Вип. 4. С. 149-158. URL: <http://visnykj.tneu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/777> (дата звернення: 03.10.2019).

2. Дзюба О.М., Федченко А.О. Особливості ведення звітності на автотранспортному підприємстві та її стейкхолдери. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=ujae_2016_1_2_7 (дата звернення: 03.10.2019).

3. Загородній А.Г., Партин Г.О. Інтегрована звітність підприємства як елемент взаємовідносин з групами економічного впливу (стейкхолдерами). *Трансформаційні перетворення обліково-аналітичного забезпечення управління в умовах євроінтеграційних процесів*: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 25 листоп. 2016 р.). С. 47-49. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/27481/1/Davydiuk_Znachennia_dystryblyny_2016.pdf (дата звернення: 01.10.2019).

4. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/kontseptualna-osnova-finansovoji-zvitnosti-2016> (дата звернення: 02.10.2019).

5. Макарович В.К., Вигівська І.М. Транспарентність фінансової звітності в умовах застосування МСФЗ. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/15526> (дата звернення: 04.10.2019).
6. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/msfo/msbo-1-podannya-1021217.html> (дата звернення: 04.10.2019).
7. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/msfo/meghdunarodnye-standarty-finansovoy-1021501.html> (дата звернення: 04.10.2019).
8. Озеран А.В. Концепція розкриття інформації у примітках до фінансових звітів. *Вісник ЖДТУ*. 2015. № 4(74). С. 35-42.

References

1. Bohutska, L. (2017), "Implementation of transparency principles by business entities", *Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, Iss. 4, pp. 149-158, available at: <http://visnyk.tneu.edu.ua/index.php/visnykj/article/view/777> (access date October 03, 2019).
2. Dziuba, O.M. and Fedchenko, A.O. "Features of reporting on the motor transport enterprise and its stakeholders", available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ujae_2016_1_2_7 (access date October 03, 2019).
3. Zahorodnii, A.H. and Partyn, H.O. (2016), "Integrated enterprise reporting as an element of relationships with economic impact groups (stakeholders)", *Transformatsiini peretvorennia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia v umovakh yevrointehratsiinykh protsesiv: zb. Materialiv IV Mizhnar. nauk.-prakt. konf.* [Transformational transfigurations of accounting and analytical management support in the context of European integration processes: collection of materials IV scientific and practical conf.], (Kyiv, 25 November 2016), pp. 47-49, available at: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/27481/1/Davydiuk_Znachennia_dystsypyny_2016.pdf (access date October 01, 2019).
4. *Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti* [Conceptual basis of financial statements], available at: <http://vobu.ua/ukr/documents/item/kontseptualna-osnova-finansovoi-zvitnosti-2016> (access date October 02, 2019).
5. Makarovych, V.K. and Vyhivska, I.M. "Transparency of financial statements in the context of IFRS", available at: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/15526> (access date October 04, 2019).
6. *Mizhnarodni standarty bukhgalterskoho obliku* [International Accounting Standards], available at: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/msfo/msbo-1-podannya-1021217.html> (access date October 04, 2019).
7. *Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti* [International Financial Reporting Standards], available at: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/msfo/meghdunarodnye-standarty-finansovoy-1021501.html> (access date October 04, 2019).
8. Ozeran, A.V. (2015), "The concept of disclosure in the notes to the financial statements", *Visnyk ZhDTU*, no. 4(74), pp. 35-42.

Візіренко С.В., Незнамова А.М. ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ЗАПОРУКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ

Мета. Дослідження транспарентності фінансової звітності як запоруки інформаційного забезпечення стейкхолдерів, зацікавлених у набутті конкурентних переваг підприємством.

Методика дослідження. Для досягнення поставленої мети використано наступний інструментарій методів наукового дослідження: діалектичний метод пізнання – для уточнення понять «транспарентність фінансової звітності», «стейкхолдери», «принципи формування транспарентності», «критерії транспарентності фінансової звітності»; аналітико-монографічний – при вивченні літературних джерел; системно-аналітичний метод – при дослідженні законодавчих чи інших нормативно-правових актів з питань транспарентності фінансової звітності; методи опису, конкретизації, формалізації – при визначенні основних критеріїв транспарентності фінансової звітності; абстрактно-логічний метод – для узагальнення теоретичних положень, формування висновків та пропозицій.

Результати. Розглянуто та охарактеризовано критерії транспарентності фінансової звітності як запоруки інформаційного забезпечення стейкхолдерів, зацікавлених у набутті конкурентних переваг підприємством.

Наукова новизна. Обґрунтовано значимість критерію транспарентності фінансової звітності як запоруки інформаційного забезпечення стейкхолдерів, зацікавлених у набутті конкурентних переваг підприємством. Аргументовано, що якісні характеристики корисної фінансової інформації визначають типи інформації, що є найбільш корисними для нинішніх та потенційних стейкхолдерів.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути використані підприємствами для створення обліково-інформаційного забезпечення, необхідного для прийняття управлінських рішень стейкхолдерами.

Ключові слова: транспарентність, стейкхолдери, фінансова звітність, концептуальна основа, принципи формування транспарентності, критерії транспарентності фінансової звітності.

Vizirenko S.V., Neznamova A.M. TRANSPARENCY OF FINANCIAL STATEMENTS AS A GUARANTEE FOR STAKEHOLDERS INFORMATION SUPPORT

Purpose. The aim of the article is investigating the transparency of financial statements as a pledge of information for stakeholders interested in gaining competitive advantage of the enterprise.

Methodology of research. The following tools of scientific research methods have been used to achieve this goal: dialectical cognition – to clarify the concepts of «transparency of financial statements», «stakeholders», «principles of transparency formation», «criteria of transparency of financial statements»; analytical and monographic – in the study of literary sources; system and analytical method – in the study of legislative or other legal acts on transparency of financial statements; methods of description, specification, formalization – in determining the main criteria for transparency of financial statements; abstract and logical method – for generalization of theoretical propositions, formation of conclusions and suggestions.

Findings. The criteria of transparency of financial statements as a pledge of information support to stakeholders interested in gaining competitive advantages of the enterprise are considered and characterized.

Originality. Significance of criterion of transparency of financial statements as a guarantee of information support to stakeholders interested in gaining competitive advantages of the enterprise is substantiated. It is argued that the qualitative characteristics of useful financial information determine the types of information that are most useful to current and potential stakeholders.

Practical value. The results of the study can be used by enterprises to create the accounting and information support required for management making decision by stakeholders.

Key words: transparency, stakeholders, financial statements, conceptual framework, principles of transparency formation, criteria for transparency of financial statements.

Визиренко С.В., Незнамова А.М. ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ЗАЛОГ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Цель. Исследование прозрачности финансовой отчетности как залога информационного обеспечения стейкхолдеров, заинтересованных в приобретении предприятиями конкурентных преимуществ.

Методика исследования. Для достижения поставленной цели использован следующий инструментарий методов научного исследования: диалектический метод познания – для уточнения понятий «прозрачность финансовой отчетности», «стейкхолдеры», «принципы формирования прозрачности», «критерии прозрачности финансовой отчетности»; аналитико-монографический – при изучении литературных источников; системно-аналитический метод – при исследовании законодательных и нормативно-правовых актов по вопросам прозрачности финансовой отчетности; методы описания, конкретизации, формализации – при определении основных условий прозрачности финансовой отчетности; абстрактно-логический метод – для обобщения теоретических положений, формирование выводов и предложений.

Результаты. Рассмотрены и охарактеризованы критерии прозрачности финансовой отчетности как залога информационного обеспечения стейкхолдеров, заинтересованных в приобретении предприятием конкурентных преимуществ.

Научная новизна. Обоснована значимость критерия прозрачности финансовой отчетности как залога информационного обеспечения стейкхолдеров, заинтересованных в приобретении предприятием конкурентных преимуществ. Аргументировано, что качественные характеристики полезной финансовой информации определяют типы информации, которые являются наиболее полезными для нынешних и потенциальных стейкхолдеров.

Практическая значимость. Результаты исследования могут быть использованы предприятиями для создания учетно-информационного обеспечения, необходимого для принятия управленческих решений стейкхолдерами.

Ключевые слова: прозрачность, стейкхолдеры, финансовая отчетность, концептуальная основа, принципы формирования прозрачности, критерии прозрачности финансовой отчетности.

УДК 657.6
JELClassification: M42

Феофанова І.В.,
канд. екон. наук, доц. кафедри обліку,
аналізу, оподаткування та аудиту,
Хорольська Н.В.,
Запорізький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Постановка проблеми. Особливе місце серед кредиторської заборгованості підприємств займають численні розрахунки з постачальниками та підрядниками. Від своєчасності розрахунків залежить успіх здійснення усієї діяльності суб'єкта господарювання тому, що через незадовільний стан розрахунково-платіжної дисципліни підприємство може стати неплатоспроможним. Ефективно контролювати стан розрахунків з постачальниками та підрядниками можливо лише за умови функціонування дієвої системи організації внутрішнього аудиту, результати якого дозволять сформувати необхідну інформаційну базу для прийняття своєчасних і об'ґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем організації внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками приділяють увагу у своїх працях такі науковці, як: Бразілій Н. М., Бутинець Т. А., Бутинець Ф. Ф., Бурковська А. В., Валуєв Б. І., Гнатенко Є. П., Михайлишин Н. П., Кулаковська Л. П., Огійчук М. Ф., Піча Ю. В., Петрик О. М., Садовська І. Б., Сирцева С. В., Сопко В. В., Усач Б. Ф. та ін. Подальших досліджень потребують питання організації внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Постановка завдання. Мета статті – вивчення організації внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність кредиторської заборгованості може бути як позитивним моментом фінансово-господарської діяльності, так і негативним. Якщо вона є в межах сум та термінів, що передбачені договорами, то це надає можливість користуватися деякий час додатковими фінансовими ресурсами. З іншого боку, за наявності значних сум кредиторської заборгованості відбувається зниження показників платоспроможності суб'єктів господарювання [1].

Основою виникнення розрахункових операцій з постачальниками та підрядниками є укладання договору. При цьому виникає юридичне зобов'язання, яке не відображається на рахунках бухгалтерського обліку та в Балансі (Звіті про фінансовий стан). Його відображення в обліку розпочинається тоді, коли суб'єкти господарювання, що уклали договір, перейдуть до виконання взятих на себе зобов'язань та за наявності умов відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання»: оцінка зобов'язання може бути достовірно визначена; існуватиме ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язання [4].

У разі невиконання укладених договорів можуть застосовуватися штрафні санкції, що теж повинно знайти відображення у бухгалтерському обліку. Виникнення неузгодженості правового та облікового середовища негативно впливає на формування звітної інформації щодо розрахункових операцій підприємства [1].

Поняття «розрахунки» та «заборгованість» в переважній більшості містять посилання на зобов'язання: розрахунки виникають за зобов'язаннями або зобов'язання випливають з розрахунків.

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» надається визначення зобов'язання як категорії бухгалтерського обліку та фінансової звітності: «зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди» [7].

За НП(С)БО 1, «зобов'язання – це заборгованість, котра виникає внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, викличе скорочення (зменшення) ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічної вигоди» [3].

Відповідно до «Концептуальної основи фінансової звітності», «зобов'язання – це існуючий обов'язок підприємства, що виник у наслідок минулих подій, у разі виконання якого очікується вибуття з компанії ресурсів, що втілюють у собі економічні вигоди» [5].

Отже, поняття є тотожними. Це є підтвердженням того, що національні стандарти бухгалтерського обліку створені на основі міжнародних та інформація, що міститься в них, не суперечать МСФЗ.

Зобов'язання розглядаються як кредиторська заборгованість, якщо вони:

- мають місце в теперішньому і є наслідком минулих фактів господарського життя;
- пов’язані з необхідністю минулих платежів з метою збереження господарських зв’язків підприємства або у відповідності з нормальним здійсненням господарської діяльності;
- мають визначений термін виконання.

Кредиторська заборгованість визнається, якщо вона відповідає її визначенню, може бути виміряна і є релевантною, достовірною [9].

Потреба у внутрішньому аудиті як одній із форм внутрішньогосподарського контролю зумовлена багатьма обставинами, зокрема, бажанням власника чи керівника знати про реальний стан справ на підприємстві, а також тим, що верхня ланка управління не займається безпосередньо контролем повсякденної діяльності підприємства, в зв’язку з чим вона відчуває потребу в інформації, що формується на більш низькому.

За визначенням Інституту внутрішніх аудиторів «внутрішній аудит – це незалежна, об’єктивна діяльність з надання гарантій та консультаційних послуг, що має приносити користь організації та покращувати її діяльність. Внутрішній аудит допомагає організації досягати поставлених цілей використовуючи системний і послідовний підхід до оцінки та підвищення ефективності процесів управління ризиками, системи контролю і корпоративного управління» [6].

Керівник внутрішнього аудиту повинен: з’ясовувати та враховувати очікування вищого виконавчого керівництва, ради та інших зацікавлених осіб відносно оцінок і висновків внутрішнього аудиту; періодично звітувати вищому виконавчому керівництву та раді щодо цілей, повноважень та обов’язків функції внутрішнього аудиту, виконання аудиторського плану, а також відповідності Кодексу етики та Стандартам. Звітність повинна містити інформацію про суттєві ризики та проблеми контролю, у тому числі про ризики шахрайства, проблеми корпоративного управління та інші питання, що потребують уваги вищого виконавчого керівництва або ради[6].

Отже, під внутрішнім аудитом розуміється комплекс процедур, спрямованих на виявлення, з одного боку, «слабких сторін бізнесу», а з другого – установа шляхів їхнього усунення.

Бухгалтерський облік на підприємстві забезпечує керівництво організаційною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, та формує інформаційну базу для здійснення своєчасного контролю фінансово-господарської діяльності.

Служба внутрішнього аудиту на підприємстві, а саме функції внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками – ефективний вид контролю на підприємстві (рис. 1).

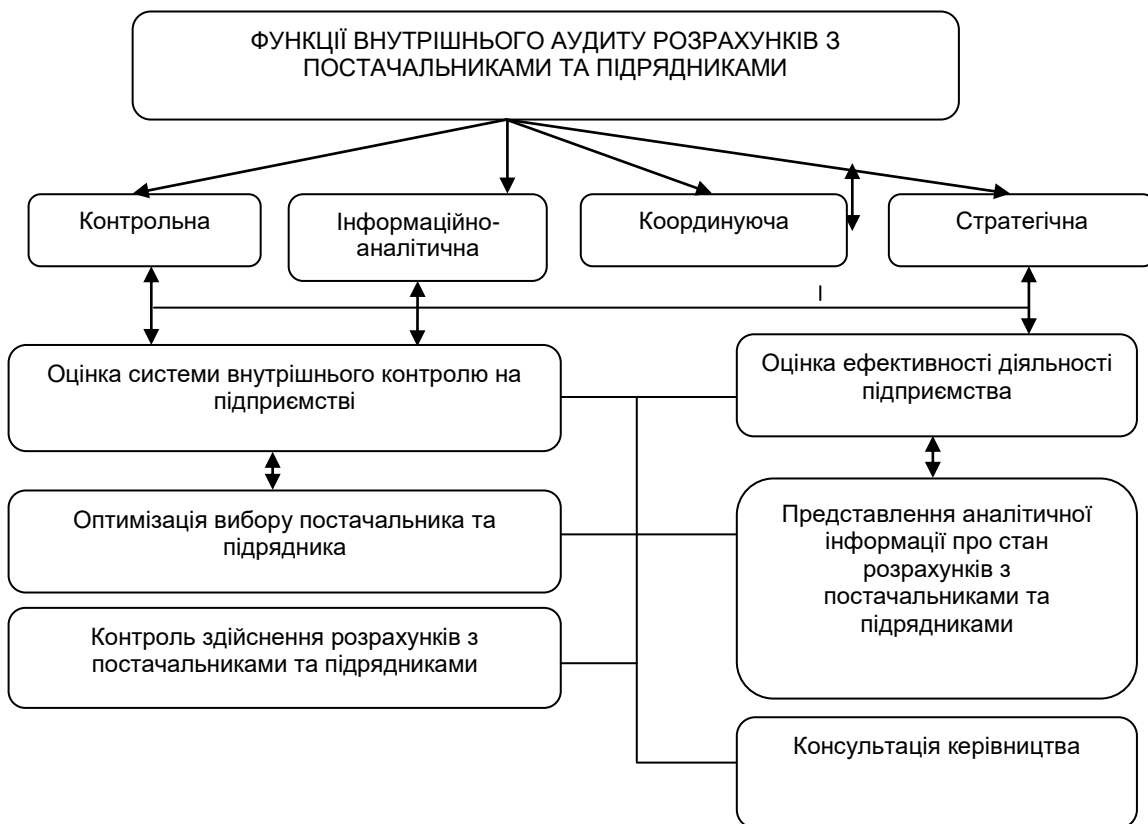


Рис. 1. Функції внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками
 Джерело: розроблено авторами

Головне завдання внутрішнього аудиту полягає в забезпеченні задоволення потреб керівництва підприємства в частині надання контрольної інформації з різних питань, тому основними функціями внутрішнього аудиту є:

- оцінка системи внутрішнього контролю на підприємстві, надання пропозицій та рекомендацій із підвищення ефективності управління;
- оцінка ефективності діяльності підприємства – здійснення оцінки різних сторін функціонування підприємства (у тому числі сфери розрахунків з постачальниками та підрядниками) та надання пропозицій та рекомендацій щодо удосконалення функціонування підприємства [8].

Економічна сутність внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками розкривається в його меті – перевірці правильності відображення у фінансові звітності, облікових регістрах, первинної документації підприємства інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками.

Завдання внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками подано на рис. 2.



Рис. 2. Завдання внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками
Джерело: розроблено автором

На нашу думку, внутрішній аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками доцільно здійснювати у три етапи (рис. 3).

На першому етапі внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками перевіряється договірні зобов'язання: номенклатура, кількість, ціни, строки поставки, якість, повнота та своєчасність прийняття матеріальних цінностей, правильність розрахункових операцій. Також з'ясовують терміни виникнення кредиторської заборгованості, наявність її, термін позивної давності за якої минув і за якою пройшло більше, ніж 90 днів від терміну її виникнення та терміну погашення, визначеного договором. Кредиторська заборгованість терміном більше одного року перевіряється від моменту виникнення до моменту її погашення чи списання, проаналізувавши первинні документи.

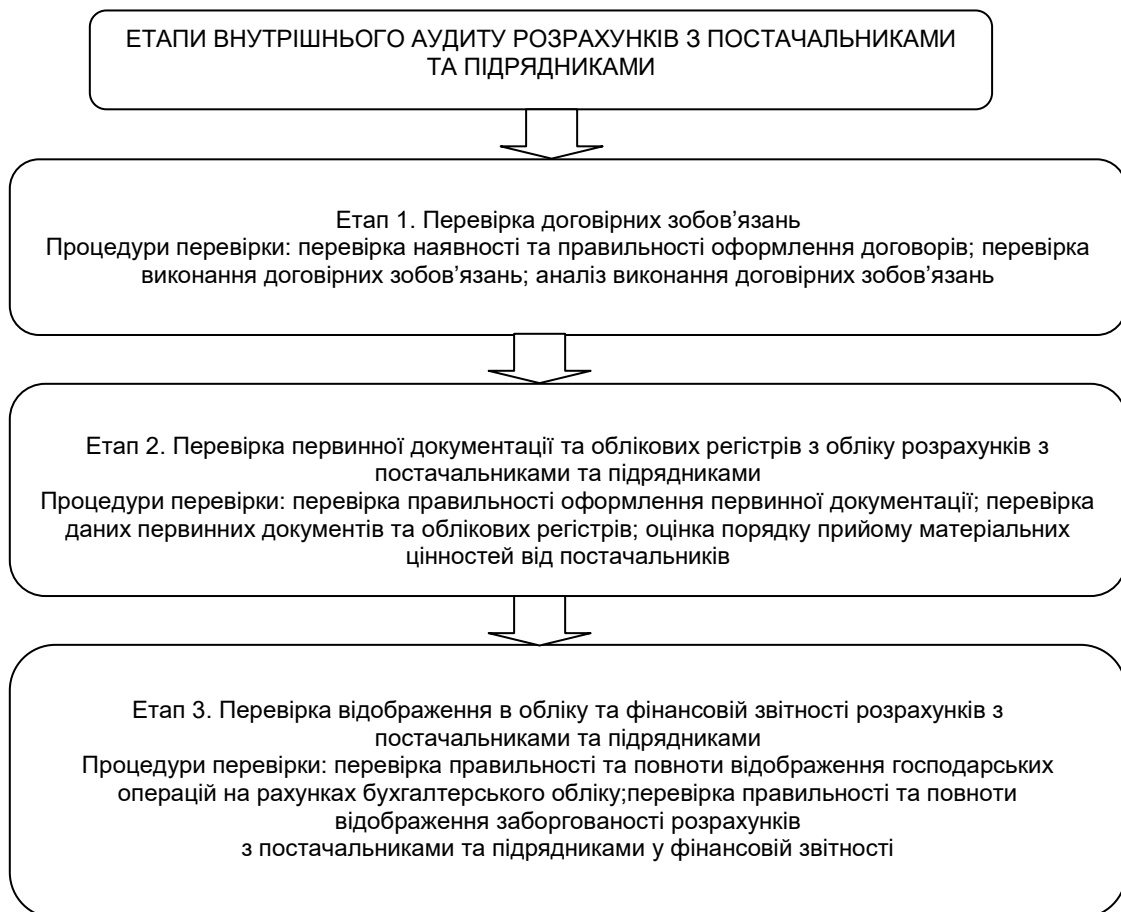


Рис. 3. Етапи внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками

Джерело: розроблено автором

При проведенні розрахунків з постачальниками внутрішньому аудиторю, перш за все, необхідно оцінити систему внутрішнього контролю на підприємстві. При цьому можуть також застосовуватись прийоми опитування (письмові чи усні) працівників підприємства. Для цього вивчаються такі питання:

- чи існують у наявності договори на поставку матеріальних цінностей;
- чи проводяться звірки з постачальниками (щоквартально, на кінець року);
- скільки відсотків охоплюють такі звірки всіх операції по розрахунках з постачальниками;
- кому надано право на отримання довіреностей, чи зафіксовано прізвище особи в наказі про облікову політику підприємства;
- чи реєструються рахунки-фактури постачальників в окремому журналі;
- чи мають місце факти неповернення невикористаних довіреностей на отримання товарно-матеріальних запасів;
- чи своєчасно висуваються претензії постачальникам;
- чи існують постійно діючі комісії з встановлення розбіжностей між фактично отриманими товарно-матеріальними запасами і даними, що вказані в супроводжувальних і первинних документах;
- чи завжди задовольняються висунуті постачальниками претензії;
- чи застосовуються штрафні санкції до постачальників за невиконання ними договірних зобов'язань;
- чи документально оформляється повернення матеріальних цінностей, що не відповідають якості, яка вказана в супроводжувальній документації;
- чи здійснюється завезення матеріальних цінностей постачальниками на підприємство без наявності договорів;
- чи розроблена для працівників бухгалтерії типова схема кореспонденції рахунків по розрахунках з постачальниками;
- чи своєчасно надходять у бухгалтерію документи постачальників на оприбуткування товарно-матеріальних запасів від матеріально відповідальної особи;
- чи здійснює бухгалтер перерахунок сум, що вказані в рахунках;
- чи звіряє бухгалтер ціни, що вказані в документах, рахунках-фактурах, накладних, товарно-транспортних накладних, актах прийому-передачі [2].

На другому етапі внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками перевіряється первинна документація та облікові реєстри з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками: дані первинних документів порівнюють із записами книг складського обліку, із відповідними бухгалтерськими рахунками, журналами; проводять інвентаризацію матеріальних цінностей. Особливу увагу приділяють перевірці документального відображення товарно-транспортних накладних, актам прийому-здачі виконаних робіт (послуг).

На третьому етапі внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками перевіряється правильність та повнота відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку заборгованості розрахунків з постачальниками та підрядниками у фінансовій звітності. При перевірці порівнюють: дані Журналу 3 і відомості 3.3 з реєстром операцій за розрахунками з постачальниками та підрядниками, даними податкового обліку (дані декларації з ПДВ); суми заборгованості по Балансу (Звіту про фінансовий стан) з даними оборотної відомості за рахунком 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», Головною книгою, з'ясовують відповідність сум між собою. Перевіряється облік розрахунків з постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги, де за кредитом рахунку 63 відображається заборгованість за одержані від постачальників товарно-матеріальні цінності, за дебетом – її погашення. При перевірці аналітичного обліку з'ясовують чи всі залишки на кінець попереднього місяця у розрізі постачальників і підрядників відповідають суммам залишків на початок наступного місяця.

Особливу увагу звертається увага на розрахунки з іноземними постачальниками – операції в іноземній валюті, своєчасність, правильність їх оформлення, проведення розрахунків і відображення курсових різниць.

В процесі перевірки внутрішні аудитори складають робочі документи, куди заносять інформацію, яка буде основою для формування думки у звіті або висновку. Структура робочих документів у кожного внутрішнього аудитора особиста, враховуючи досвід та особливості діяльності підприємства. В якості рекомендації запропоновано робочий документ (табл. 1) [9].

Таблиця 1

Робочий документ – Перевірка своєчасності погашення кредиторської заборгованості (за період, що підлягає внутрішньому аудиту)

Поста-чальник	Виникнення заборгованості		Погашення заборгованості		Залишок заборгованості	
	Згідно первинних документів	Згідно Журналу по рахунку 63	Згідно платіжних документів	Згідно Журналу по рахунку 63	Згідно первинних документів	Згідно Журналу по рахунку 63
	сума, грн	дата	сума, грн	дата	сума, грн	дата
1	2	3	4	5	6	7

Джерело: [9]

Внутрішній аудит за здійсненням розрахунків з постачальниками та підрядниками є запорукою платоспроможності та розвитку підприємства. Удосконалення облікового процесу розрахунків з постачальниками та підрядниками на підприємстві є основою процесу внутрішнього аудиту.

Створення системи внутрішнього аудиту на підприємстві дасть змогу:

- забезпечити ефективне функціонування, стійкість і максимальний розвиток організації в умовах багатопланової конкуренції;
- зберегти й ефективно використовувати ресурси і потенціал організації;
- своєчасно виявити і мінімізувати комерційні, фінансові та інші ризики в управлінні організацією;
- сформувати адекватну сучасним, постійно мінливим умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, що дає змогу своєчасно адаптувати функціонування організації до трансформаційних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі[7].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, внутрішній аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливим елементом у системі контролю, адже своєчасна перевірка забезпечує формування повної та достовірної інформації про стан розрахунків з постачальниками та підрядниками за одержані матеріальні цінності, виконані роботи та надані послуги, необхідної користувачам фінансової звітності для управління та розвитку підприємства. Ефективна система внутрішнього аудиту повинна забезпечувати та сприяти формуванню позитивного результату діяльності підприємства. Запропонована послідовність проведення внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками допоможе провести внутрішній аудит ефективно.

Бібліографічний список

1. Бабенко Л.В., Фесенко В.В. Прикладні аспекти обліку та внутрішнього контролю розрахунків із постачальниками і підрядниками. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Вип. 4(04). С. 419-424.
2. Бразілій Н.М., Лисенко О.О. Внутрішній аудит розрахунків з постачальниками і підрядниками як шлях вдосконалення системи внутрішнього контролю підприємства. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. 2012. Вип. 1. С. 20-26.
3. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1, затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://buhgalter911.com/normat-ivnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/nacionalnyne-pologhennya-standartu-1021081.html> (дата звернення: 27.11.2019).
4. Зобов'язання: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11, затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20. URL: <http://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standartbuhgaltersk-ogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021476.html> (дата звернення: 27.11.2019).
5. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (дата звернення: 25.11.2019).
6. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (стандарти). URL: <https://www.iaa.org.ua/wp-content/uploads/2013/08/IPPF-Standards-2017-Ukrainian.pdf> (дата звернення: 28.11.2019).
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 15.11.2019).
8. Сирцева С.В., Щербак М.М. Напрями вдосконалення обліку, аналізу та аудиту розрахунків із контрагентами. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 14. URL: <http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2695-sirtseva-s-v-shcherbak-m-m-napryami-udoskonalennya-obliku-analizu-i-auditu-rozrakhunkiv-z-kontragentami> (дата звернення: 28.11.2019).
9. Шендригоренко М.Т. Актуальні питання аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Молодий вчений*. 2018. № 1(53). URL: <http://elibrary.donnue.edu.ua/596/1/Шендригоренко%20Молодий%20вчений.pdf> (дата звернення: 29.11.2019).

References

1. Babenko, L.V. and Fesenko, V.V. (2016), "Applied aspects of accounting and internal control of payments with suppliers and contractors", *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, Iss. 4(04), pp. 419-424.
2. Brazilii, N.M. and Lysenko, O.O. (2012), "Internal audit of payments with suppliers and contractors as a way to improve the internal control system of the enterprise", *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU*, Iss. 1, pp. 20-26.
3. Ministerstvo Ukrainy Ukrainy (2013), *Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti: Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 1* [General Financial Reporting Requirements: National Accounting Standard (Standard) 1], Nakaz MFU dated 07.02.2013 no. 73, available at: <http://buhgalter911.com/normat-ivnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/nacionalnyne-pologhennya-standartu-1021081.html> (access date November 27, 2019).
4. Ministerstvo Ukrainy Ukrainy (2000), *Zoboviazannia: Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 11* [Obligation: National Accounting Standard (Standard) 11], Nakaz MFU dated 31.01.2000 no. 20, available at: <http://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standartbuhgaltersk-ogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021476.html> (access date November 27, 2019).
5. *Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti* [Conceptual basis of financial statements], available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009 (access date November 25, 2019).
6. *Mizhnarodni standarty profesiinoi praktyky vnutrishnoho audytu (standarty)* [International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing (Standards)], available at: <https://www.iaa.org.ua/wp-content/uploads/2013/08/IPPF-Standards-2017-Ukrainian.pdf> (access date November 28, 2019).
7. Verkhovna Rada Ukrainy (1999), *Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini* [About accounting and financial reporting in Ukraine], Zakon Ukrainy dated 16.07.1999 no. 996-XIV, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (access date November 15, 2019).
8. Syrtseva, S.V. and Shcherbak, M.M. (2016), "Directions of improvement of accounting, analysis and audit of payments with counterparties", *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, Iss. 14, available at: <http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2695-sirtseva-s-v-shcherbak-m-m-napryami-udoskonalennya-obliku-analizu-i-auditu-rozrakhunkiv-z-kontragentami> (access date November 28, 2019).

9. Shendryhorenko, M.T. (2018), "Actual issues of audit of payments with suppliers and contractors", *Molodyi vchenyi*, no. 1(53), available at: <http://elibrary.donnue.edu.ua/596/1/Шендригоренко%20Молодий%20вчений.pdf> (access date November 29, 2019).

Феофанова І.В., Хорольська Н.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

Мета. Вивчення організації внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Методика дослідження. Для досягнення поставленої мети використано наступний інструментарій методів наукового дослідження: діалектичний метод пізнання – для уточнення поняття зобов'язання, розрахунки, заборгованість; аналітико-монографічний – при вивченні літературних джерел; системно-аналітичний метод – при дослідженні законодавчих чи інших нормативно-правових актів з питань внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками; формалізації – при визначенні послідовності внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками; абстрактно-логічний метод – для узагальнення теоретичних положень, формування висновків та пропозицій.

Результати. Розглянуто та охарактеризовано теоретичні аспекти організації внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. Обґрунтовано послідовність організації внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. Аргументовано, що здійснення внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками є важливим елементом у системі контролю, адже своєчасна перевірка забезпечує формування повної, достовірної інформації про стан розрахунків з постачальниками та підрядниками за одержані матеріальні цінності, виконані роботи й надані послуги, необхідної користувачам фінансової звітності для управління і розвитку підприємства. Теоретично обґрунтовано та визначено функції та завдання внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Наукова новизна. Запропоновано послідовність здійснення внутрішнього аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками, яка передбачає етапи перевірки й процедури, що є підставою для формування на підприємстві ефективної системи внутрішнього контролю.

Практична значущість. Основні положення даного дослідження можуть бути використані підприємствами, задля забезпечення своєчасності, повноти й прозорості розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Ключові слова: розрахунки з постачальниками, зобов'язання, кредиторська заборгованість, договірні зобов'язання, внутрішній аудит, функції аудиту, завдання аудиту, етапи аудиту, процедури аудиту.

Feofanova I.V., Khorolska N.V. ORGANIZATION OF INTERNAL AUDIT OF ACCOUNTS WITH SUPPLIERS AND CONTRACTORS

Purpose. The aim of the article is to study the organization of internal audit of payments with suppliers and contractors.

Methodology of research. We used the following tools of scientific research methods to achieve this goal: dialectical method of cognition – to clarify the concept of obligations, calculations, debt; analytical and monographic – in the study of literary sources; system and analytical method – in the study of legislative or other regulations on internal audit of settlements with suppliers and contractors; formalization – in determining the sequence of internal audit of payments with suppliers and contractors; abstract and logical method – for generalization of theoretical propositions, formation of conclusions and suggestions.

Findings. Theoretical aspects of the organization of internal audit of payments with suppliers and contractors are considered and characterized.

Originality. The consistency of internal audit of payments with suppliers and contractors is substantiated. It is argued that the internal audit of payments with suppliers and contractors is an important element in the control system, because timely verification provides the formation of complete, reliable information about the status of payments with suppliers and contractors for material assets received, work performed and services required for users of financial statements for management and development of the enterprise. The functions and tasks of internal audit of payments with suppliers and contractors are theoretically substantiated and defined. The sequence of internal audit of payments with suppliers and contractors is proposed, which provides the stages of verification and procedure, which is the basis for the formation of an effective internal control system.

Practical value. The main points of this study can be used by enterprises to ensure timely, complete and transparent settlements with suppliers and contractors.

Keywords: payments to suppliers, liabilities, accounts payable, contractual obligations, internal audit, audit functions, audit tasks, audit stages, audit procedures.

Феофанова І.В., Хорольская Н.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Цель. Изучение организации внутреннего аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Методика исследования. Для достижения поставленной цели использован следующий инструментальный методов научного исследования: диалектический метод познания – для уточнения понятия обязательства, расчеты, задолженность; аналитико-монографический – при изучении литературных источников; системно-аналитический метод – при исследовании законодательных или других нормативно-правовых актов по вопросам внутреннего аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками; формализации – при определении последовательности внутреннего аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками; абстрактно логический метод – для обобщения теоретических положений, формирования выводов и предложений.

Результаты. Рассмотрены и охарактеризованы теоретические аспекты организации внутреннего аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками. Обоснована последовательность организации внутреннего аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками. Аргументировано, что осуществление внутреннего аудита расчетов с

поставщиками и подрядчиками является важным элементом в системе контроля, ведь своевременная проверка обеспечивает формирование полной, достоверной информации о состоянии расчетов с поставщиками и подрядчиками за полученные материальные ценности, выполненные работы и предоставленные услуги необходимой пользователям финансовой отчетности для управления и развития предприятия. Теоретически обоснованы и определены функции и задания внутреннего аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Научная новизна. Предложена последовательность осуществления внутреннего аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками, которая предусматривает этапы проверки и процедуры, которая является основанием для формирования на предприятии эффективной системы внутреннего контроля.

Практическая значимость. Основные положения данного исследования могут быть использованы предприятиями, ради обеспечения своевременности, полноты и прозрачности расчетов, с поставщиками и подрядчиками.

Ключевые слова: расчеты с поставщиками, обязательство, кредиторская задолженность, договорные обязательства, внутренний аудит, функции аудита, задания аудита, этапы аудита, процедуры аудита.

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ, ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 338.48

JEL Classification: M30, Z3

*Голод А.П.,
д-р екон. наук, доц., професор та завідувач
кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Кулик О.М.,
Ушакова К.Д.,
Львівський державний університет фізичної культури
імені Івана Боберського*

МАРКЕТИНГОВІ МЕХАНІЗМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Постановка проблеми. Індустрія гостинності та її основні структурні елементи – підприємства готельного і ресторанного бізнесу – не лише відіграють важливу роль у економічному розвитку держави та її регіонів, а й мають вагоме соціальне значення, адже забезпечують диференційовані потреби різних груп населення. Суттєвою є також роль готельно-ресторанного бізнесу в інноваційному розвитку національної економіки. Саме ця сфера в останні роки стала однією із «точок зростання» як продуктивних і технологічних, так і концептуальних нововведень. Навіть в Україні, незважаючи на невисокий рівень доходів населення, усе більша його частка регулярно користується послугами закладів ресторанного господарства, що зумовлює також диференціацію пропозиції відповідних підприємств та зростання конкуренції.

Перехід України до ринкових відносин спричинив суттєві кількісні та якісні зміни у ресторанному господарстві – змінилися організаційно-правові форми організації закладів, збільшилась кількість суб'єктів ресторанного бізнесу та значно урізноманітнівся споживчий ринок відповідної продукції. З огляду на це, дослідження структури та перспектив розвитку ресторанного господарства України та її регіонів, а також окремих підприємств, є актуальними і мають вагоме практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різноманітних аспектів розвитку ресторанного господарства висвітлені у працях таких науковців, як В. Архіпов, В. Дорошенко, К. Дмитрієва, Н. П'ятницька, О. Тімченко, О. Ткаченко, Г. Чернова та ін. Однак, незважаючи на існування значного наукового доробку з цієї проблематики, окремі питання, зокрема дослідження засад та механізмів інноваційного розвитку ресторанного господарства, потребують більш ґрунтовного наукового аналізу.

Варто зазначити, що однією із малодосліджених проблем в українській науці є обґрунтування маркетингових підходів до розробки концепцій закладів ресторанного господарства. У цьому напрямі, зокрема, проводили дослідження О. Красовська, Н. Карпова та І. Троян [2], які за результатами анкетного опитування споживачів ресторанів одного з обласних центрів України виявили основні мотиви відвідування закладів ресторанного бізнесу; дослідили споживацькі вподобання щодо кухні, інтер'єру, обслуговування, розташування та інші фактори, що впливають на вибір конкретного закладу; розробили концепцію нового підприємства ресторанного бізнесу. Концептуальні підходи до створення ресторану і організації його діяльності у своїх дослідженнях обґрунтовує також С. Митник [4].

Поряд із тим, з позицій модернізації та інноваційного розвитку формування концепції закладу ресторанного господарства досі не розглядалося, а потреби та інтереси окремих груп споживачів, зокрема, студентів у контексті розвитку готельно-ресторанного бізнесу залишаються малодослідженими.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка маркетингових підходів до формування концепції закладів ресторанного господарства як напрямку їх модернізації з урахуванням потреб окремих груп споживачів (на прикладі студентів).

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах у ресторанному господарстві простежується існування різноманітних концепцій організації бізнесу, які не лише сприяють розвитку галузі, але й створюють конкурентне середовище, мета якого – сприяти підвищенню рівня якості продукції, залученню більшої кількості споживачів та збільшенню доходів [1].

Якість послуг в індустрії гостинності може підтверджуватися перевіркою на відповідність

стандартам для встановлення відповідного класу обслуговування. Однак не всі послуги можуть бути стандартизованими, а чинні стандарти не завжди охоплюють усі аспекти діяльності закладів готельно-ресторанного бізнесу [7]. З огляду на це, розглядаючи проблему забезпечення якості послуг, необхідно концентрувати увагу на особі споживача, який порівнює те, що йому надали, з тим, що він бажав отримати. Отже, основним критерієм якості послуг в індустрії гостинності, на наш погляд, має бути задоволеність споживачів, яку слід розуміти як сприйняття споживачами ступеня виконання їх вимог. Причому, скарги споживачів є показником низької їх задоволеності, а отже і незадовільної якості отриманих послуг, проте відсутність скарг не обов'язково свідчить про високий ступінь задоволеності споживачів і, відповідно, про високу якість. Із цієї точки зору, цілком слушним є виділення трьох компонентів якості послуги – базової, очікуваної та бажаної якості [6].

З урахуванням комплексності змісту послуг закладів індустрії гостинності, низька якість одного з її елементів може негативно позначитися на прояві усіх інших складових частин і таким чином нівелювати загальне позитивне враження споживачів. З огляду на це, заслуговує на увагу підхід, відповідно до якого якість послуги оцінюється з урахуванням параметричних характеристик усіх її складових (не як їх сума, а як добуток окремих показників). Очевидно, що саме забезпечення стабільно високої якості усіх компонентів послуг закладів ресторанного господарства і має бути основною метою функціонування системи управління якістю у цій сфері.

Якщо ринкові засоби підвищення якості (конкурентна боротьба, цінова політика) стають неефективними (така ситуація характерна для усіх насичених і диференційованих ринків), то виникає необхідність впровадження інновацій. З одного боку, розробку і застосування інновацій у ресторанному господарстві можна вважати ключовим елементом модернізаційних процесів у цій сфері, а з іншого – власне формування концептуальних засад модернізації окремих закладів та їх мереж можуть бути необхідною передумовою для їх інноваційного розвитку та потенційного підвищення конкурентоспроможності.

Як зазначає Л. Курбацька, «маркетингове забезпечення конкурентоспроможності передбачає використання інструментів маркетингу, способів їх поєднання та діючої маркетингової концепції з метою посилення конкурентних позицій підприємства та його продукції» [3]. Конкуренція як економічна категорія, на думку автора, сприяє вирішенню таких завдань, як: впровадження нової техніки і технології, підвищення кваліфікації та перепідготовка працівників, розвиток інформаційної системи, пошук оптимальних критеріїв виробництва, зниження цін на продукцію, поліпшення її якості, зниження собівартості продукції, удосконалення комплексу маркетингу на підприємстві [3].

Особливе значення для формування ефективної маркетингової стратегії нових та модернізованих закладів ресторанного господарства має розробка успішної концепції, яка має базуватися на ґрунтовному вивченні ринку.

С. Митник виділяє три етапи розробки концепції ресторану: вибір теми закладу, вибір назви закладу та передбачення потенційного споживача. Ці три етапи нероздільно пов'язані між собою, і при гармонійному поєднанні є важливим фактором успішності функціонування підприємства. Складовими кінцевого формату концепції, на думку автора, є: інтер'єр закладу, гастрономічна тема, розважальна програма, розташування закладу, реклама, цінова політика, структура потенційних клієнтів [4].

У контексті формування концепції студентського закладу ресторанного господарства заслуговують на увагу розроблені Г. П'ятницькою ключові принципи концепції інноваційних переваг:

1) прийнятними є тільки такі інноваційні зміни, які потенційно можуть покращити теперішній стан підприємства, для чого доцільно проводити їх попереднє оцінювання;

2) розвиток будь-якого підприємства зорієнтований на успішність упровадження вибраних ним інноваційних змін або створених інновацій;

3) значущість нематеріальних інноваційних переваг нічим не менша, а іноді може бути й більшою за значущість матеріальних, які отримує підприємство в ході свого розвитку [5].

Як відомо, окрім туристів та місцевих мешканців, важливою категорією відвідувачів закладів ресторанного господарства, насамперед, у великих містах є студенти. Справді, одним із актуальних трендів розвитку ресторанного господарства є студентські кафе – заклади на території університетів або біля них, які переважно обслуговують студентів. Варто зауважити, що саме студенти складають і основну частку персоналу таких закладів.

На думку В. Ралліс, у процесі розробки концепції студентського кафе необхідно враховувати такі аспекти:

1) обслуговування гостей (належна підготовка персоналу, доступність для різних категорій відвідувачів);

2) дизайн екстер'єру (єдність стилю, наявність літнього майданчика);

3) дизайн інтер'єру (стимулююче середовище, креативне освітлення, простота і єдність стилю, ергономічність);

4) брендинг (ефективний маркетинг, неординарність рішень, мінімалістичне меню) [8].

За результатами аналізу фахових наукових праць, а також власних припущень і узагальнень, з метою вивчення потреб та очікувань студентів щодо змістового наповнення концепції студентського

кафе нами було проведено соціологічне дослідження методом анкетування. Анкета була оформлена з допомогою сервісу Google Forms і поширювалася серед студентів закладів вищої освіти України з використанням мережі Інтернет. Всього в опитуванні, яке проводилося у листопаді 2019 року, взяло участь 402 респонденти. Вибірка – стихійна, методом «снігової кулі» (похибка вибірки – 4,89%).

Результати опитування свідчать, що 25% студентів відвідує заклади ресторанного господарства 2–3 рази на тиждень, 22% – 1 раз на тиждень (рис. 1). Щодня відвідують кафе (ресторани) лише 6% респондентів. Однак загальна частка студентів, що відвідують заклади ресторанного господарства принаймні раз на тиждень, сягає 53%, що свідчить про важливу роль цієї категорії споживачів.

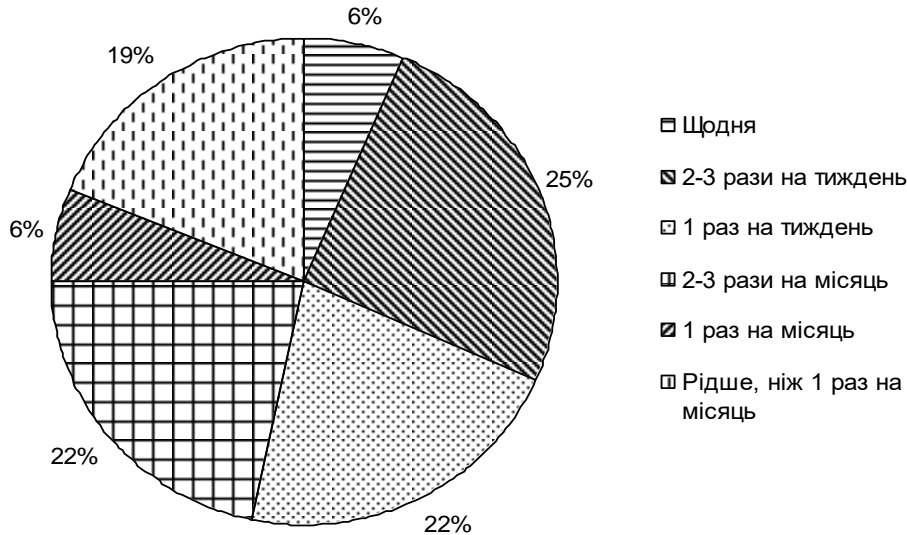


Рис. 1. Структура відповідей респондентів на питання «Як часто Ви відвідуєте кафе (ресторани)?»

Джерело: побудовано авторами

Харчування є основною метою відвідування студентами закладів ресторанного господарства, про що зазначили 38% опитаних (рис. 2). Важливим способом проведення часу в таких закладах для 32% студентів є також відпочинок і розваги. Про інші цілі відвідування кафе (ресторанів) зазначили разом ще 30% опитаних.

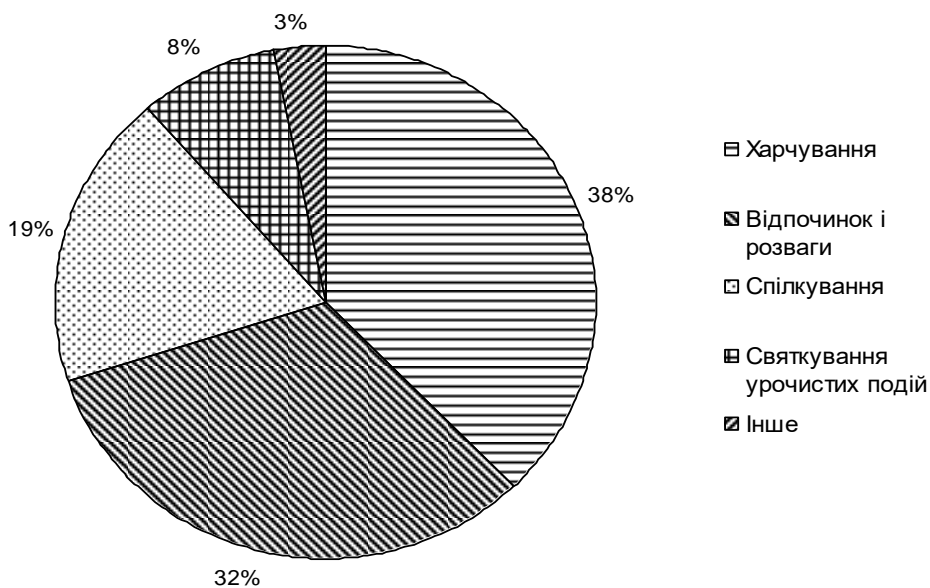


Рис. 2. Основна мета відвідування кафе (ресторанів) респондентами

Джерело: побудовано авторами

Звертає на себе увагу той факт, що 58% студентів найбільш до вподоби обслуговування офіціантами (барменами), у той час як більш притаманне для студентських кафе часткове самообслуговування зацікавило лише 29% респондентів. Очевидно, студенти цілеспрямовано

обирають більш зручні форми обслуговування, що свідчить про різноплановість їх потреб, що реалізуються у кафе (ресторанах).

Важливим для формування концепції студентських закладів ресторанного господарства є те, що 55% студентів відвідують їх у проміжку з 16:00 до 19:00, 24% – з 20:00 до 23:00 і 17% – з 12:00 до 15:00 (рис. 3). Отже, оптимальним графіком роботи студентського кафе буде 12:00–23:00, адже саме у цей часовий період відвідують заклади ресторанного господарства 96% респондентів. Варто зазначити, що 86% студентів перебуває у кафе (ресторанах) впродовж 30 хв – 2 год.

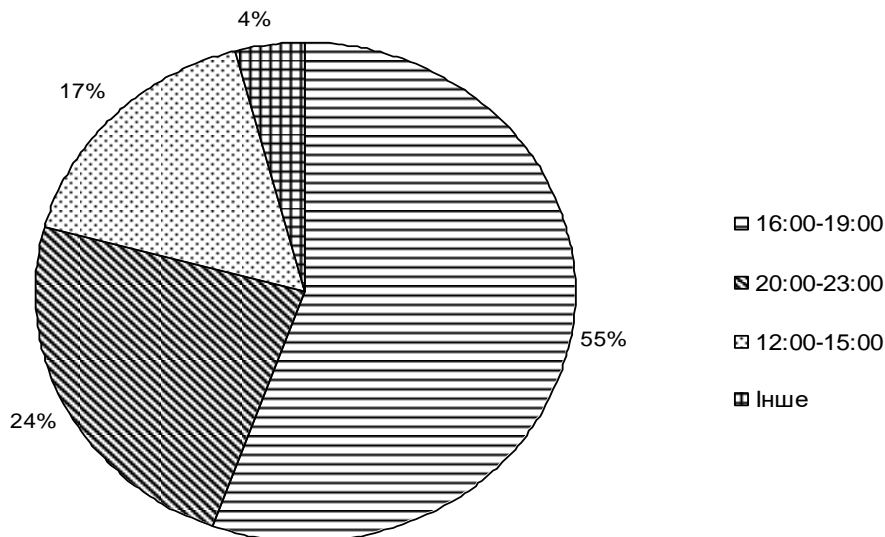


Рис. 3. Структура відповідей респондентів на питання «В які години Ви найчастіше відвідуєте кафе (ресторани)?»

Джерело: побудовано авторами

Студенти, загалом, не надто вибагливі щодо кулінарних особливостей закладів ресторанного господарства. Більшість із них (56%) не має улюбленої кухні, а віддає пріоритет смачній їжі. Водночас серед популярних у студентів кухонь – українська, італійська, азіатська, французька та ін.

Водночас уподобання студентів щодо категорій продуктів (напоїв) у меню кафе (ресторану) досить чіткі (рис. 4). Переважна більшість надає перевагу піці (56%), м'ясу та м'ясопродуктам (53%), суші (ролам) (45%). Серед напоїв пріоритетними є гарячі (33%) та холодні безалкогольні (27%).

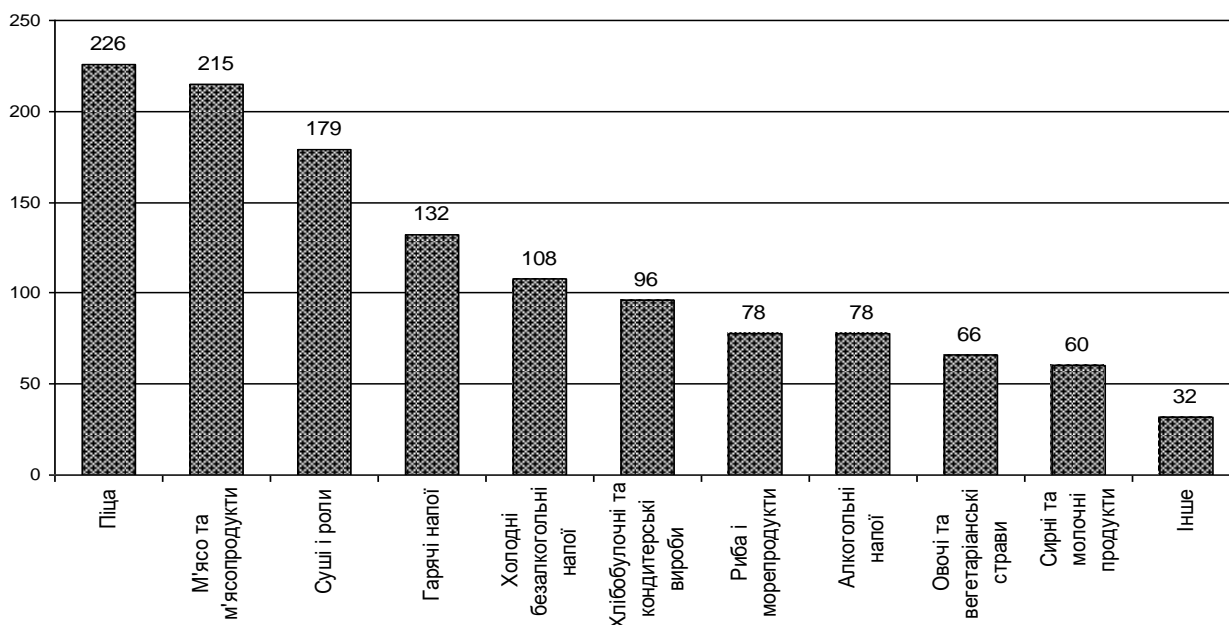


Рис. 4. Структура відповідей респондентів на питання «Які категорії продуктів (напоїв) у меню Вас найбільше цікавлять?»

Джерело: побудовано авторами

Сума середнього чеку для 42% студентів становить 100–200 грн. Водночас 26% респондентів готові залишити у закладах ресторанного господарства 50–100 грн, а 17% – 200–300 грн. Результати аналізу відповідей на це питання продемонстрували загалом традиційну для студентської фокус-групи ситуацію, яка пов'язана із незначною фінансовою спроможністю, що поєднується із високою соціальною активністю і прагненням до налагодження нових комунікацій.

Важливі висновки для модернізації закладів ресторанного господарства дає змогу зробити аналіз виокремлених студентами пріоритетних критеріїв вибору таких закладів. Для чверті (25%) опитаних найважливішою є ціна, а для 21% – якість страв і напоїв. Значно менше респондентів зазначають про пріоритетність швидкості та якості обслуговування (13%), зручного розташування (12%) та інших критеріїв вибору закладів ресторанного господарства. Беручи до уваги результати відповідей на попереднє питання, можна зробити висновок, що у меню студентського кафе (ресторану) має бути представлений достатній вибір недорогих страв (напоїв) вартістю до 50 грн за порцію.

Аналізуючи результати опитування, можна відзначити, що студенти загалом добре орієнтуються у специфіці закладів ресторанного господарства, однак не зовсім об'єктивно оцінюють взаємозв'язок між способом обслуговування, структурою меню і вартістю послуг. Очевидно, що оптимальна концепція студентського кафе (ресторану) має передбачати:

- розташування поруч із великими закладами вищої освіти;
- простий, але помітний, дизайн екстер'єру із літнім майданчиком;
- лаконічний, але ергономічний, дизайн інтер'єру без змішування стилів;
- недороге, але різноманітне, меню зі страв української та (або) італійської кухні та гарячих і холодних безалкогольних напоїв;
- наявність додаткових розважальних послуг (мультимедійні пристрої, настільні та комп'ютерні ігри, музика та ін.);
- часткове самообслуговування з можливістю обслуговування офіціантами (барменами) в окремих залах.

Із точки зору модернізації важливо, щоб студентський заклад ресторанного господарства виконував, крім своєї основної функції, також роль місця для виконання самостійної позааудиторної роботи студентів у формі коворкінгу. Подібна концепція користується попитом, однак в Україні існує мало прикладів її успішної реалізації за межами приміщень закладів вищої освіти.

Формування концепції конкретного закладу ресторанного господарства в контексті його модернізації обов'язково має базуватися не лише на маркетинговому підході, а й на об'єктивному оцінюванні стратегічного потенціалу цього підприємства. Варто зауважити, що впровадження нової концепції може бути як дуже витратним процесом, так і досить нескладним з фінансової точки зору. Власне створення студентського закладу ресторанного господарства за своєю специфікою не передбачає значних витрат на розробку і впровадження концепції, а отже, є досить привабливим варіантом підприємницької активності у сфері готельно-ресторанного бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, серед пріоритетних напрямів модернізації ресторанного господарства слід виокремити: модернізацію інфраструктури, впровадження інноваційних та інформаційних технологій, розробку та удосконалення маркетингових стратегій, підвищення кваліфікації персоналу та якості обслуговування. Особливу увагу із точки зору маркетингу закладів ресторанного господарства варто надати якості обслуговування. Основа такої якості – це відповідність послуг, що надаються, потребам певних груп споживачів.

Однією із чисельних і перспективних груп споживачів послуг індустрії гостинності в Україні є студенти закладів вищої освіти. Саме тому актуальним напрямом модернізації ресторанного господарства є розробка та впровадження концепцій студентського кафе (ресторану). За результатами проведених маркетингових досліджень можна зробити висновок про те, що основними принципами формування концепції студентського закладу ресторанного господарства є фізична і цінова доступність для споживачів, простота і ергономічність дизайну приміщень, наявність додаткових розважальних послуг, можливість для поєднання навчання з вживанням їжі (напоїв) та відпочинком.

Бібліографічний список

1. Голод А.П., Феленчак Ю.Б. Трансформація структури ресторанного господарства Львівської області. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2015. Вип. 3. С. 80-83.
2. Красовська О.Ю., Карпова Н.А., Троян І.Г. Маркетингові дослідження як інструмент розробки концепції нового підприємства ресторанного бізнесу. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3085> (дата звернення 20.10.2019).
3. Курбацька Л.М. Маркетинговий механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. *Ефективна економіка*. 2013. № 3. URL:

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3388> (дата звернення 20.10.2019).

4. Митник С.І. Концептуальні підходи до створення ресторану і організації його діяльності. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2014. Вип. 17. С. 48-50.

5. П'ятницька Г.Т. Формування стратегії розвитку підприємств ресторанного господарства: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.04; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ, 2008. 43 с.

6. Соколов А.А. Основы управления качеством и конкурентоспособностью туристских услуг. *Качество. Инновации. Образование*. 2006. № 2. С. 16-20.

7. Holod A., Shevchuk A., Korkuna O. Modernization Principles of the Dual Education System Development in Hotel and Restaurant Business. *International Journal of Recent Technology and Engineering*. 2019. Vol. 8. Issue 4S. P. 11-14. DOI:10.35940/ijrte.D1013.1184S19.

8. Rallis V. How to Run a Successful Student Coffee Shop. URL: <https://comelite-arch.com/blog/successful-student-coffee-shop-design/> (дата доступу: 18.10.2019).

References

1. Holod, A.P. and Felenchak, Yu.B. (2015), "Transformation of the restaurant industry structure in Lviv region", *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*. Iss. 3, pp. 80-83.

2. Krasovska, O.Yu., Karpova, N.A. and Troian, I.H. (2014), "Marketing research as a tool for developing the concept of a new restaurant business enterprise", *Efektivna ekonomika*, no. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3085> (access date October 20, 2019).

3. Kurbatska, L.M. (2013), "The marketing mechanism for ensuring the competitiveness of agricultural products", *Efektivna ekonomika*, no. 3, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3388> (access date October 20, 2019).

4. Mytnyk, S.I. (2014), "Conceptual approaches to the creation of a restaurant and its organization", *Torhivlia, komertsii, pidpriemnytstvo*, Iss. 17, pp. 48-50.

5. Piatnytska, H.T. (2008), "Formation of a strategy for the development of restaurants", Thesis abstract of Dr. Sc. (Econ.), 08.00.04, Kyiv, Ukraine, 43 p.

6. Sokolov, A.A. (2006), "Basics of quality management and competitiveness of tourist services", *Kachestvo. Innovatsii. Obrazovanie*, no. 2, pp. 16-20.

7. Holod, A., Shevchuk, A. and Korkuna, O. (2019), "Modernization Principles of the Dual Education System Development in Hotel and Restaurant Business", *International Journal of Recent Technology and Engineering*, Vol. 8, Issue 4S, pp. 11-14. DOI:10.35940/ijrte.D1013.1184S19.

8. Rallis, V. "How to Run a Successful Student Coffee Shop", available at: <https://comelite-arch.com/blog/successful-student-coffee-shop-design/> (access date October 18, 2019).

Голод А.П., Кулик О.М., Ушакова К.Д. МАРКЕТИНГОВІ МЕХАНІЗМИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Мета. Розробка маркетингових підходів до формування концепції закладів ресторанного господарства як напрямку їх модернізації з урахуванням потреб окремих груп споживачів (на прикладі студентів).

Методика дослідження. Порівняльний та аналітичний методи використано для аналізу наукових підходів до дослідження ресторанного господарства та напрямів його модернізації; структурно-функціональний метод – для виявлення основних компонентів концепції закладу ресторанного господарства; соціологічні методи (анкетування) – для проведення маркетингового дослідження вподобань студентів щодо кафе (ресторанів).

Результати. Проаналізовано наукові та практичні підходи до модернізації закладів ресторанного господарства шляхом розробки або удосконалення їх концепції. Проведено соціологічне дослідження методом анкетування з метою вивчення попиту на послуги закладів ресторанного господарства серед студентів. Проаналізовано результати опитування та обґрунтовано основні компоненти і принципи розробки концепції студентського кафе (ресторану). Зроблено висновок про основні напрями модернізації ресторанного господарства та їх актуальність.

Наукова новизна. Обґрунтовано роль та особливості розробки концепції закладу ресторанного господарства як маркетингового механізму процесів модернізації індустрії гостинності, що, на відміну від наявних підходів, дає змогу більш об'єктивно оцінювати потенціал розвитку цієї сфери у державі та її регіонах.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути використані для розробки концепцій студентських закладів ресторанного господарства. Обґрунтовані теоретико-методологічні засади модернізації закладів ресторанного господарства з застосуванням маркетингових механізмів можуть використовуватися для подальших досліджень у цьому напрямі.

Ключові слова: ресторанне господарство, маркетинг, студенти, підходи, концепція, модернізація.

Holod A.P., Kulyk O.M., Ushakova K.D. MARKETING MECHANISMS OF RESTAURANT ESTABLISHMENTS MODERNIZATION

Purpose. The development of marketing approaches to the formation of restaurant establishments concept as a direction of their modernization, taking into account the needs of individual consumer groups (on the example of students).

Methodology of research. The comparative and analytical methods were used to analyze the scientific

approaches to the study of restaurant industry and the directions of its modernization. Structural and functional methods were applied to identify the main components of the restaurant establishment concept. Sociological methods (questionnaires) were used to conduct a marketing study of students' preferences regarding cafes (restaurants).

Findings. Scientific and practical approaches to the modernization of restaurant establishments by developing or refining their concept are analyzed. The sociological survey was conducted by means of a questionnaire in order to study the demand for restaurant services among students. The results of the survey are analyzed and the main components and principles of developing the concept of the student cafe (restaurant) are substantiated. The conclusion is made about the main directions of restaurant industry modernization and their relevance.

Originality. The role and peculiarities of the restaurant establishment concept development as a marketing mechanism of the hospitality industry modernization processes are substantiated, which, unlike the available approaches, makes it possible to more objectively evaluate the development potential of this sphere in the state and its regions.

Practical value. The results of the study can be used to develop concepts for student restaurants. Substantiated theoretical and methodological principles of the restaurant establishments' modernization with the use of marketing mechanisms can be applied for further research in this area.

Key words: restaurant industry, marketing, students, approaches, concept, modernization.

Голод А.П., Кулик О.М., Ушакова Е.Д. МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЗАВЕДЕНИЙ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

Цель. Разработка маркетинговых подходов к формированию концепции заведений ресторанного хозяйства как направления их модернизации с учетом потребностей отдельных групп потребителей (на примере студентов).

Методика исследования. Сравнительный и аналитический методы использованы для анализа научных подходов к исследованию ресторанного хозяйства и направлений его модернизации; структурно-функциональный метод – для выделения основных компонентов концепции заведения ресторанного хозяйства; социологические методы (анкетирование) – для проведения маркетингового исследования предпочтений студентов относительно кафе (ресторанов).

Результаты. Проанализированы научные и практические подходы к модернизации учреждений ресторанного хозяйства путем разработки или усовершенствования их концепции. Проведено социологическое исследование методом анкетирования с целью изучения спроса на услуги заведений ресторанного хозяйства среди студентов. Проанализированы результаты опроса и обоснованы основные компоненты и принципы разработки концепции студенческого кафе (ресторана). Сделан вывод об основных направлениях модернизации ресторанного хозяйства и их актуальности.

Научная новизна. Обоснована роль и особенности разработки концепции заведения ресторанного хозяйства как маркетингового механизма процессов модернизации индустрии гостеприимства, что, в отличие от существующих подходов, позволяет более объективно оценивать потенциал развития этой сферы в государстве и его регионах.

Практическая значимость. Результаты исследования могут быть использованы для разработки концепций студенческих заведений ресторанного хозяйства. Обоснованные теоретико-методологические основы модернизации учреждений ресторанного хозяйства с применением маркетинговых механизмов могут использоваться для дальнейших исследований в этом направлении.

Ключевые слова: ресторанное хозяйство, маркетинг, студенты, подходы, концепция, модернизация.

УДК 332.334.12.4
JEL Classification: Q12, Q13

Попова Т.В.,
канд. екон. наук, доц. кафедри економіки,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
Іщенко А.В.,
аспірантка*,
НДІ «Укрпромагропродуктивність»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН НА БАЗІ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Постановка проблеми. За сучасних умов однією з особливостей функціонування аграрного сектору економіки України є домінування особистих селянських господарств у цілій низці галузевих напрямків. Протягом останніх 5-ти років у картоплярстві питома вага даної категорії сільгоспвиробників в загальній структурі становила понад 95%, у виробництві плодово-ягідних культур – перевищувала 80%, в овочівництві – понад 86%. Також досить суттєві позиції зазначеної групи аграріїв і галузі тваринництва. Частка їхньої продукції за аналізований термін у виробництві молока становила близько 75%, у бджільництві – понад 95%, у вівчарстві – перевищувала 85%.

Таким чином, очевидно, що селянські господарства мають значний потенціал для свого розвитку, враховуючи фактичну відсутність конкуренції по зазначених галузевих напрямках з боку великих сільськогосподарських підприємств (і навіть фермерських господарств), а також приймаючи до уваги наявність власних земельних та трудових ресурсів. Разом із цим, слід відмітити, що процес ефективного розвитку малих форм аграрного виробництва значною мірою стримується недостатнім рівнем міжгосподарської співпраці серед сільгоспвиробників. Важливу роль у даному аспекті має відігравати створення системи об'єднань кооперативно-корпоративного типу як форми інтеграції та консолідації ресурсного потенціалу суб'єктів аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід відмітити, що теоретико-методичні засади розвитку кооперативних відносин на базі малих форм аграрного виробництва знайшли своє відображення в працях М. І. Туган-Барановського, О. В. Чаянова, О. М. Челінцева та ін. Зокрема, М. І. Туган-Барновський бачив в кооперації засіб соціального об'єднання селян, їхньої інтеграції у єдину спільноту, яка може більш успішно відстоювати власні інтереси.

Сучасні проблеми розвитку обслуговуючої кооперації як однієї з форм неприбуткових організацій в аграрному секторі економіки України розглядалися в роботах В. К. Збарського, М. М. Кропивка, С. В. Кальченка, О. Г. Шпикуляка та ін. Зокрема, С. В. Кальченко наголошує на необхідності створення системи підготовки фахівців для представників сфери малого аграрного підприємництва. Водночас, на нашу думку, потребують подальшого вивчення перспективи розвитку обслуговуючої кооперації як важливого напрямку забезпечення ефективного функціонування особистих селянських господарств з урахуванням сучасних тенденцій розвитку національної економіки та глобальних трендів становлення господарського механізму.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування напрямків розвитку обслуговуючої кооперації в системі аграрного сектору економіки України на базі особистих селянських господарств, враховуючи світові та національні соціально-економічні тренди.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення ефективності роботи ОСГ, збільшення доходів від виробництва і продажу власної продукції можливо шляхом об'єднання зусиль селянських господарств, їх включення в кооперативний рух. Розвиток сільських кооперативів (виробничих, постачальницьких, збутових, споживчих та ін.) передбачає вдосконалення переробної та обслуговуючої сфер, торгівлі, тим самим сприяючи підвищенню зайнятості сільського населення, покращення соціального клімату в сільській місцевості [1].

У зв'язку з цим у світовій практиці широкого розвитку набуло кооперування у сферах, що надають послуги сільськогосподарському виробникові в організації таких процесів, як збут і переробка виробленої продукції, матеріально-технічне забезпечення та інші види обслуговування виробництва шляхом створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Через систему кооперативів, що належать безпосередньо сільгоспвиробникам, реалізується понад 50% продукції молочарства в Бельгії, Великобританії, Польщі, а в Нідерландах, Австрії та Данії ця частка сягає 95%. Практично 90% молокозаводів у країнах Європейського Союзу та Північної Америки є кооперативними [2].

* Науковий керівник: Свиноус І.В. – д-р екон. наук, проф.

Статус сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу (СОК) як неприбуткової організації є обґрунтованим, якщо розглядати кооператив як «продовження» сільськогосподарської діяльності його членів, створене для забезпечення ефективної роботи цих господарств, а не для одержання прибутків, як це мають за мету сільськогосподарські підприємства.

Статус «неприбуткової організації» прискорив темпи створення СОКів протягом 2009–2014 рр. Проте залишається високою частка недіючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, що свідчить про суттєві проблеми розвитку кооперативного руху на селі.

Щодо кількості зареєстрованих сільськогосподарських споживчих кооперативів, то необхідно зазначити широке поширення різного роду неформальних об'єднань, що мають подібні з кооперативами риси, які в цілому можна віднести до стихійних незареєстрованих кооперативів. Вони виникають між сільськогосподарськими виробниками всіх форм господарювання, але надто часто – між сільськогосподарськими підприємствами та власниками ОСГ, між ОСГ у формі сусідської та спорідненої взаємодопомоги [3].

Поширення неформальної кооперації пояснюється здебільшого двома причинами. Перша причина полягає в тому, що дрібні сільськогосподарські підприємці часто налагоджують кооперативні відносини не стільки для розвитку великотоварного виробництва, скільки для того, щоб забезпечити виживання (просте відтворення). Друга причина – неформальні об'єднання уникають проблем, пов'язаних із реєстрацією, а також зі сплатою податків (їхнім членам набагато вигідніше платити податки як власника ОСГ, ніж підлягати подвійному оподаткуванню – у кооперативі та індивідуально) [4].

У процесі дослідження встановлено, що основними чинниками, які стоять на перешкоді розвитку СОКів, є:

1. Неврегульованість чинного законодавства у сфері сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, зокрема невідповідність Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» нормам Цивільного і Господарського кодексів України та Закону України «Про кооперацію», що на практиці призводить до значних непорозумінь і створює додаткові перешкоди на шляху формування й розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [5; 6].

У Законі України «Про кооперацію» допущено ряд інших неточностей і неоднозначних трактувань. Наприклад, у статті 2 наведено визначення терміна «членський внесок», яким є «грошовий неповоротний внесок, який періодично сплачується членом кооперативного об'єднання для забезпечення поточної діяльності кооперативного об'єднання». Статтею 19 цього ж Закону визначено, що джерелами формування майна кооперативу є «вступні, членські та цільові внески його членів, паї та додаткові паї» [6].

Разом із тим, потребують доопрацювання та внесення уточнень у Примірний статут сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу з питання створення та організації його господарської діяльності.

2. Протягом багатьох років не врегульовано податковий статус сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів відповідно до специфічної економічної природи їхньої діяльності.

Оцінюючи діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, можемо констатувати, що нині більшість із них виконують функції суб'єктів підприємницької діяльності з надання послуг. Саме ця обставина призводить до концентрації їх у сільських населених пунктах із населення понад 1000 осіб (табл. 1).

Таблиця 1

Сільські населені пункти за наявністю сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на 1 січня 2014 р.

Кількість населених пунктів	Усі населені пункти	у тому числі з чисельністю жителів						
		-49	50-99	100-199	200-299	300-499	500-999	1000-
СОК	529	7	5	27	32	75	170	213
% до всього	100,0	1,3	0,9	5,1	6,0	14,2	32,1	40,3
відсутні СОК	26507	4677	2802	3885	2775	4043	4939	3386
% до всього	100,0	17,6	10,6	14,7	10,5	15,3	18,6	12,8
кількість СОК	603	7	5	30	32	76	189	264
% до всього	100,0	1,2	0,8	5,0	5,3	12,6	31,3	43,8

Джерело: за даними Державної служби статистики України

Проте їх мінімальна кількість спостерігається у селах з чисельністю жителів до 200 осіб, які мають суттєві проблеми з обробітком земельної ділянки, збутом сільськогосподарської продукції, особливо тваринницької, тощо.

Більшість жителів села ще не готові об'єднуватися, як свідчать результати проведеного нами опитування: лише 6,4% селян погодилися б об'єднатися у кооператив, 34,1% респондентів відмовилися б, решта – вагалися з відповіддю. Ще менша кількість жителів села (4,0%) змогли б самостійно організувати такий кооператив, а довірили б його створити фахівцю, наприклад, випускнику аграрного університету, – 20,4% опитаних. Цілями об'єднання кількох селянських господарств, на думку учасників анкетного опитування, можуть бути взаємна підтримка односельців у важких обставинах (про це свідчать відповіді 29,1% респондентів), взаємна допомога у виробництві сільгосппродукції (13,7%), реалізація виробленої продукції (7,0%), закупівля кормів, насіння, добрив (5,4%). Третина опитаних (31,1%) стверджують, що в їхньому селі є товарні особисті селянські господарства, з якими можна було б об'єднатися в кооператив, що свідчить про досить розвинену соціальну мережу.

Всупереч деякій пасивності та упередженості в судженнях респондентів про можливість створення сільських кооперативів жителі села (більше 50%), в ході опитування досить охоче висловлювали ідеї з приводу того, яку продукцію було б вигідніше виробляти і реалізовувати, об'єднавши зусилля декількох господарів у сільських населених пунктах. Це можуть бути, згідно з відповідями власників ОСГ, м'ясо (24,1%), молоко і молочні продукти (16,4%), кури (12,0%), яйця (8,4%).

Розглядаючи перспективи розвитку міжгосподарських об'єднань кооперативно-корпоративного типу, основу яких мають складати селянські господарства України, нами виділяються наступні чинники, що визначають сучасний стан та подальші напрямки даного процесу:

1. Глобальні фактори. До загальносвітових чинників, на нашу думку, слід віднести адаптацію усіх сфер економічної діяльності до принципів моделі постіндустріального інформаційного суспільства, де основним фактором виробництва стає знання, а рівень ефективності його використання визначає ступінь успішності суб'єкта підприємницької діяльності. Також необхідно відзначити взаємосуперечливі тенденції щодо глобалізації світового економічного простору та намагання урядових інститутів провідних країн світу захищати інтереси власного бізнесу. Брекзит, торгівельні війни Китаю та США є лише підтвердженням даної тези.

За цих умов відбувається загострення конкурентної боротьби між сільгоспвиробниками на зовнішніх ринках, що негативно позначається на характері функціонування малих господарських формуваль. Останній факт мав стимулювати процес консолідації зусиль селянських господарств з метою спільної протидії зовнішнім загрозам.

2. Національні фактори. Аналізуючи внутрішні чинники, що впливають на процес розвитку обслуговуючої кооперації в аграрному секторі економіки України, треба відмітити наступні обставини. З одного боку, спостерігається активне декларування представниками державних інститутів тези щодо визначальної ролі селянського способу господарювання у справі збереження українського села як соціальної, економічної та адміністративної одиниці. Це відображається у загальнонаціональних та регіональних програмах розвитку аграрного сектору та суб'єктів малого бізнесу, законодавчих ініціативах, покликаних прискорити процес розвитку обслуговуючої кооперації серед представників даного сегменту сільськогосподарського виробництва та ін. [7; 8]. Разом з цим, селяни виявляються реально відстороненими від участі у прийнятті рішень щодо перспектив власного функціонування.

Приймаючи до уваги зазначені обставини, нами пропонується до реалізації проект створення системи обслуговуючої кооперації для суб'єктів малого аграрного виробництва. Його основною метою є підвищення рівня ефективності функціонування сільськогосподарського виробництва даної групи аграріїв за рахунок їхньої інтеграції у мережу багатогалузевих кооперативних об'єднань. Впровадження проекту має носити виважений та поетапний характер (рис. 1).

Перший етап. Передбачає створення обслуговуючих кооперативів, основною метою діяльності яких є надання своїм членам інформаційно-консультаційних послуг в сфері планування господарської діяльності, оцінки її результатів у відповідності до специфіки їхнього функціонування, а також моніторинг загальнонаціональних та регіональних трендів в економічному середовищі. На даному етапі одним з важливих завдань є аналіз проблеми кадрового забезпечення для членів кооперативного утворення, чіткого визначення необхідних професійних компетенцій.

Другий етап. Передбачає формування системи логістичних центрів, метою яких має стати забезпечення ефективного збереження та реалізації сільськогосподарської продукції, уникаючи зайвих втрат при зберіганні, а також енергетичних затрат при транспортуванні сировини. Слід відмітити, що на попередньому етапі селянські господарства повинні забезпечити себе кваліфікованими фахівцями із організації виробничо-господарської діяльності на науково обґрунтованих засадах. Як відомо, за сучасних умов однією з проблем, що стримує розширення масштабів виробництва, є саме питання збуту сільськогосподарської продукції, яке тісно пов'язане із її належним зберіганням.

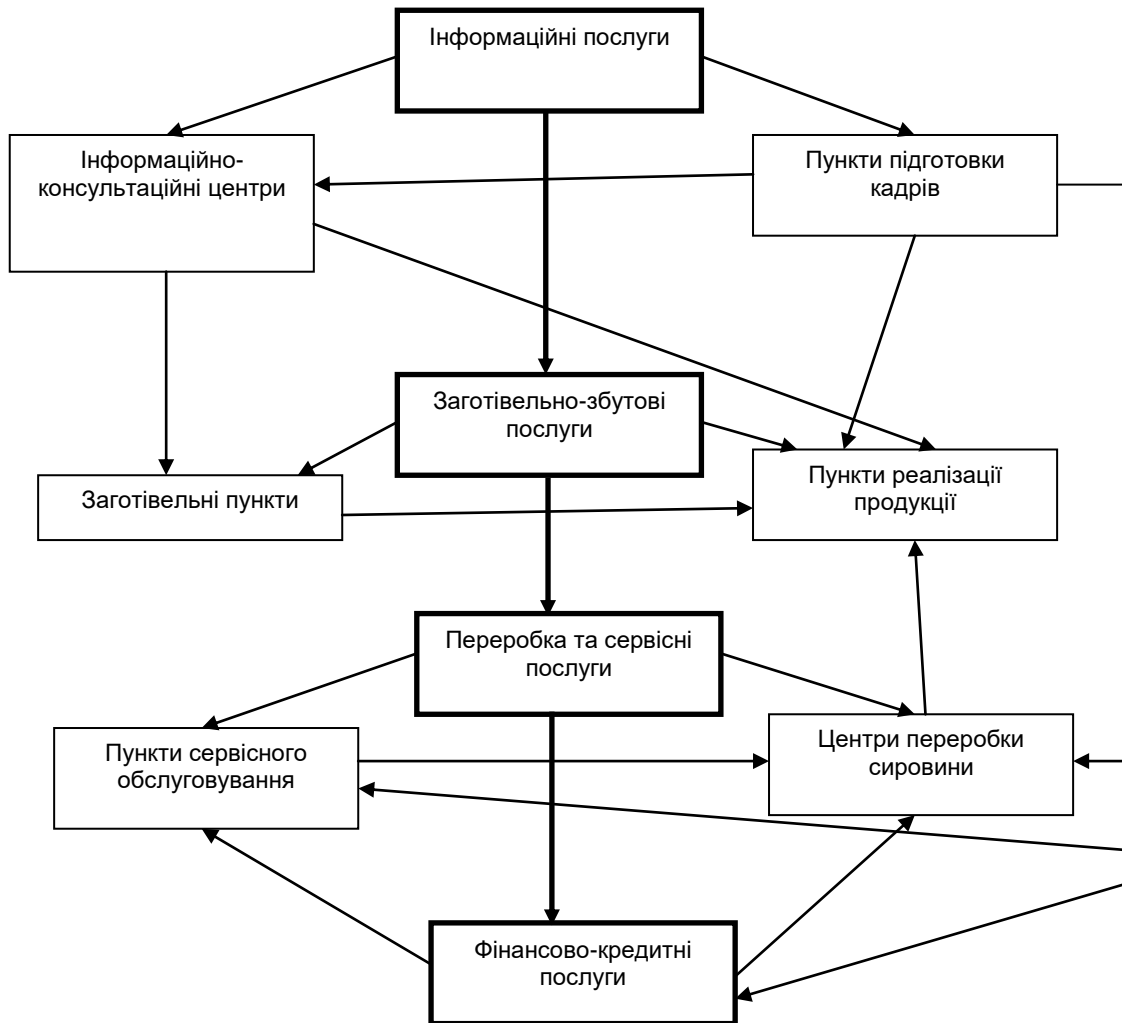


Рис. 1. Напрями створення системи обслуговуючої кооперації на базі селянських господарств

Джерело: авторська розробка

Третій етап. На даному етапі селянські господарства мають сформувати серед себе обсяги виробництва сільськогосподарської сировини, достатні для завантаження переробних потужностей у відповідних обсягах та галузевих напрямках. Слід відмітити, що організація примітивної переробки рослинницької та тваринницької сировини можлива ще на другому етапі задля розширення асортименту продукції (у випадку її реалізації через мережу власних магазинів). Проте лише промисловий спосіб дозволить селянам більш-менш повноцінно конкурувати із представниками крупного аграрного бізнесу, що функціонують в даній сфері.

Ще одним напрямком діяльності є надання сервісних послуг. Перш за все, це технічне обслуговування засобів виробництва, кількість та рівень складності яких мають зростати разом із збільшенням обсягів виробництва сільськогосподарської продукції серед членів обслуговуючих кооперативів. Також сюди входять питання, пов'язані із встановленням, ремонтом та заміною обладнання, надання користувачам відповідною консультаційної допомоги. Слід відмітити, що успішна реалізація третього етапу є неможливою без наявності кваліфікованих фахівців, підготовкою яких мають займатися згадані вище консультаційні центри.

Четвертий етап. Його метою є формування системи власного фінансово-кредитного забезпечення ефективної економічної діяльності селянських господарств. Способи інтеграції фінансових ресурсів та механізм їх утворення на базі малих форм аграрного виробництва було розроблено ще в XIX ст. засновниками руху кредитних спілок. О. В. Чайнов, узагальнивши та адаптувавши європейський досвід до потреб селянських господарств, чітко визначив основні завдання, яких мають досягти аграрії, а також окреслив коло проблем, із якими стикаються ініціатори створення кредитних спілок [9]. На нашу думку, створення елементів системи кредитної кооперації має остаточно завершити формування мережі обслуговуючих кооперативів, коли селяни не тільки матимуть певні обсяги вільних коштів, достатніх для вступних і пайових внесків, а й навчатися

довіряти один одному, привчаться до думки щодо необхідності спільного ведення господарської діяльності як запоруки власної підприємницької успішності.

Серед основних проблем, що стримують практичну реалізацію даного проекту, слід відмітити відсутність постійно діючого механізму співпраці між представниками малого аграрного бізнесу та регіональними науково-навчальними центрами, на базі яких має здійснюватися початковий етап. Складність та багатогранність сучасного інформаційного простору не дає змогу непідготовленому користувачу самостійно знаходити потрібний матеріал та ефективно ним користуватися. Цей факт має особливе значення, приймаючи до уваги необхідність адаптації системи вітчизняного малого аграрного підприємництва до принципів моделі постіндустріального інформаційного суспільства.

Висновки з проведеного дослідження. Оцінюючи перспективу розвитку кооперативних відносин ОСГ між собою та з сільськогосподарськими підприємствами, можна прогнозувати, що подальший їх розвиток буде залежати від двох основних чинників: підвищення загального рівня доходів сільського населення за рахунок інших джерел, що призведе до перетворення більшої частини ОСГ в «хобі-ферми»; модернізація виробничого процесу у високотоварних сільськогосподарських підприємствах, що забезпечить високий рівень виробництва основних видів тваринницької продукції.

Розвиток горизонтальної кооперації шляхом формування виробничих кооперативів призведе, на нашу думку, до процесу «розселення», тобто до втрати основних рис, характерних селянству як соціальному прошарку суспільства [10]. Як відзначає Т. Шанін, всупереч теорії «селянського господарства» О. В. Чайнова: «Горизонтально організований кооператив розітне типові для традиційного селянського суспільства «вертикальні» лінії соціальної організації: влада, розподіл праці та взаємна підтримка (взяти хоча б патріархальні відносини між сусідами). Іншими словами, підриваючи звичні підвалини, такий кооператив не обіцяє натомість очевидних економічних вигод. Отже, впровадження горизонтальної кооперації буде неминуче пов'язане з подоланням опору селянських мас. Під загрозу будуть поставлені основи зацікавленості селян у результатах своєї праці, що особливо небезпечно в сільському господарстві, де неможливо застосувати ті ж методи кількісного або якісного контролю виробництва, як у промисловості. Це спричинить за собою запекле зіткнення між чужинцями, повноважними представниками держави і місцевими селянськими ватажками. А в результаті – знищення і без того мізерних ресурсів, і так само не менш цінних кадрів організаторів і практиків землеробства» [11].

У роботі О. В. Чайнова непрямым чином поставлене ще одне запитання, яке було остаточно сформульоване вченими наступного покоління. Радянський «кооператив горизонтального типу» в будь-якому випадку не обіцяв селянинові нічого доброго: з одного боку, той втрачав свою відносну свободу дрібного господаря, а з іншого – так і не отримував восьмигодинного робочого дня, твердої зарплати або пенсії по старості, тобто всього того, що надається промисловим працівникам» [11].

У системі, заснованій на врахуванні економічних інтересів усіх суб'єктів інтеграції, створені основи для поєднання й узгодження їхніх інтересів, включаючи і ОСГ, і в кінцевому підсумку повинно позначитися, по-перше, на обсягах переробки продукції ОСГ, по-друге, на створенні умов для нагромадження та розширеного відтворення сільськогосподарських підприємств, по-третє, створення основи для розвитку ОСГ населення в інтеграції з суспільним виробництвом.

Бібліографічний список

1. Сільськогосподарська кооперація: зарубіжний досвід та перспективи впровадження у вітчизняну практику: монографія / А. С. Даниленко, О. М. Варченко, І. В. Артимонова та ін. Біла Церква: Білоцерківський держ. аграр. ун-т, 2011. 260 с.
2. Прокопа І. В., Беркута Т. В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку. Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2011. 240 с.
3. Тимченко Ю. В. Формування кооперативних організацій в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 1. С. 108-113.
4. Демчак І. М. Соціально-економічна сутність особливих селянських господарств. *Продуктивність агропромислового виробництва. Економічні науки*. 2014. Вип. 25. С. 3-7.
5. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР (в редакції від 19.01.2013 р.). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-vr> (дата звернення: 20.11.2019).
6. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 № 1087-IV (в редакції від 06.11.2014 р.). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> (дата звернення: 20.11.2019).
7. Калачевська Л.І. Сільськогосподарська кооперація у контексті інноваційного розвитку сільських територій в Україні. *Інтелект XXI*. 2018. № 6. С. 61-65.
8. Піменова О. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація як чинник конкурентного господарювання малих і середніх господарств в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2013. Вип. 148. С. 58-61.

9. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. Москва: Наука, 1991. 454 с.

10. Варченко О.М., Свиноус І.В., Демчак І.М. Сучасний стан та проблеми розвитку особистих селянських господарств в Україні. *Вісник аграрної науки*. 2013. № 11. С. 55-59.

11. Великий незнакомец: крестьяне и фермеры в современном мире / пер. с англ., сост. Т. Шанина; под ред. А.В. Гордона. Москва: Издательская группа «Прогресс» «Прогресс-Академия», 1992. 432 с.

References

1. Danylenko, A.S., Varchenko, O.M., Artimonova, I.V. et al. (2011), *Silskohospodarska kooperatsiia: zarubizhnyi dosvid ta perspektyvy vprovadzhennia u vitchyznianu praktyku* [Agricultural cooperation: foreign experience and prospects for implementation in domestic practice], monograph, Bilotserkivskiy derzh. ahrarn. un-t, Bila Tserkva, Ukraine, 260 p.

2. Prokopa, I.V. and Berkuta, T.V. (2011), *Hospodarstva naseleння v suchasnomu ahrarnomu vyrobnytstvi i silskomu rozvytku* [Households in modern agricultural production and rural development], Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine, 240 p.

3. Tymchenko, Yu.V. (2012), "Formation of cooperative organizations in Ukraine", *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 1, pp. 108-113.

4. Demchak, I.M. (2014), "Social and economic essence of special peasant farms", *Produktyvnist ahropromysloвого vyrobnytstva. Ekonomichni nauky*, Iss. 25, pp. 3-7.

5. Verkhovna rada Ukrainy (1997), *Pro silskohospodarsku kooperatsiiu* [About agricultural cooperation], Zakon Ukrainy dated 17.07.1997 no. 469/97-VR (ed. 19.01.2013), available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-vr> (access date November 20, 2019).

6. Verkhovna rada Ukrainy (1997), *Pro silskohospodarsku kooperatsiiu* [About agricultural cooperation], Zakon Ukrainy dated 17.07.1997 no. 469/97-VR (ed. 19.01.2013), available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97-vr> (access date November 20, 2019).

7. Kalachevska, L.I. (2018), "Agricultural cooperation in the context of innovative rural development in Ukraine", *Intelekt XXI*, no. 6, pp. 61-65.

8. Pimenova, O. (2013), "Agricultural servicing cooperative as a factor of competitive management of small and medium-sized farms in Ukraine", *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka, Ekonomika*, Iss. 148, pp. 58-61.

9. Chaianov, A.V. (1991), *Osnovnye idei i formy organizatsii selskokhoziaystvennoy kooperatsii* [The main ideas and forms of organization of agricultural cooperation], Nauka, Moscow, Russia, 454 p.

10. Varchenko, O.M., Svynous, I.V. and Demchak, I.M. (2013), "The current state and problems of development of personal peasant farms in Ukraine", *Visnyk ahrarnoi nauky*, no. 11, pp. 55-59.

11. Gordon, A.V. (Ed.), *Velikiy neznakomets: krestiane i fermery v sovremennom mire* [The Great Stranger: Peasants and Farmers in the Modern World], Translated by T. Shanina, Izdatelskaia gruppa "Progress" "Progress-Akademiia", Moscow, Russia, 432 p.

Попова Т.В., Іщенко А.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КООПЕРАТИВНИХ ВІДНОСИН НА БАЗІ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Мета. Обґрунтування напрямків розвитку обслуговуючої кооперації в системі аграрного сектору економіки України на базі особистих селянських господарств, враховуючи світові та національні соціально-економічні тренди.

Методика дослідження. Методологічною основою дослідження обрано системний підхід до вивчення процесів та явищ, за допомогою якого виявлені проблеми розглядаються з позицій цілісності і нерозривності об'єкта та середовища його існування, цілей і методів управління, засобів його моніторингу. Метод наукової абстракції, разом з методами аналізу і синтезу, в ході дослідження дозволив узагальнити та обґрунтувати суть кооперації та кооперативу, вивчити та систематизувати чинники, що впливають на діяльність сільськогосподарських кооперативів, обґрунтувати поняття «неприбутковості» діяльності обслуговуючих кооперативів. При дослідженні розвитку кооперації було широко застосовано метод соціометричного обстеження, зокрема анкетування, яке проводилось за допомогою спеціально підготовлених опитувальних листів. Матеріали, зібрані за допомогою розроблених авторами анкет, дозволили вивчити ступінь зацікавленості виробників у розвитку сільськогосподарської кооперації в регіоні.

Результати. Обґрунтовано розвиток міжгосподарських об'єднань на основі кооперації виробничих, фінансових та людських ресурсів особистих селянських господарств. Визначено етапність їх формування, що передбачає створення суб'єктів інфраструктурного забезпечення їх розвитку.

Наукова новизна. Запропоновано проект створення системи обслуговуючої кооперації для суб'єктів малого аграрного виробництва, основною метою якої є підвищення рівня ефективності функціонування сільськогосподарського виробництва даної групи аграріїв за рахунок їхньої інтеграції у мережу багатогалузевих кооперативних об'єднань.

Практична значущість. Доведено, що у системі, заснованій на врахуванні економічних інтересів усіх суб'єктів інтеграції, створені основи для поєднання й узгодження їхніх інтересів, включаючи і ОСГ, що в кінцевому підсумку повинно позначитися, по-перше, на обсягах переробки продукції ОСГ, по-друге, на створенні умов для

нагромадження та розширеного відтворення сільськогосподарських підприємств, по-третє, створення основи для розвитку ОСГ населення в інтеграції з суспільним виробництвом.

Ключові слова: особисте селянське господарство, кооперація, кооператив, виробництво, збут.

Popova T.V., Ishchenko A.V. PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF COOPERATIVE RELATIONS ON THE BASIS OF PERSONAL PEASANT FARMS

Purpose. The aim of the article is substantiation of directions of development of service cooperation in the system of agrarian sector of economy of Ukraine on the basis of personal peasant farms, taking into account world and national social and economic trends.

Methodology of research. The methodological basis of the study is a systematic approach to the study of processes and phenomena, through which the identified problems are viewed from the standpoint of the integrity and continuity of the object and its environment, goals and methods of management, means of its monitoring. The method of scientific abstraction, together with the methods of analysis and synthesis, in the course of the study allowed generalizing and substantiating the essence of cooperation and cooperatives, to study and systematize the factors that influence the activities of agricultural cooperatives, to substantiate the notion of «non-profitability» of cooperatives. The method of social metric examination is widely used in researching the development of the cooperative, in particular, the questionnaire, which was conducted with the help of specially prepared questionnaires. The materials collected with the help of the questionnaire developed by the authors made it possible to study the degree of interest of producers in the development of agricultural cooperation in the region.

Findings. The development of inter-economic associations based on the cooperation of production, financial and human resources of personal peasant farms is substantiated. The stages of their formation have been determined, which envisages the creation of subjects of infrastructure support for their development.

Originality. A project of creating a service cooperative system for small agricultural entities is proposed, the main purpose of which is to improve the level of functioning of agricultural production of this group of farmers by integrating them into the network of multi-sector cooperative associations.

Practical value. It is proved that in the system based on consideration of economic interests of all subjects of integration, the bases are created for combining and reconciling their interests, including PPF, which should ultimately affect, first, the volumes of processing of PPF products, and secondly, to create conditions for the accumulation and expanded reproduction of agricultural enterprises, and thirdly, to create the basis for the development of PPF population in integration with social production.

Keywords: personal peasant farm, cooperation, cooperative, production, sales.

Попова Т.В., Ищенко А.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА БАЗЕ ЛИЧНОГО КРЕСТЬЯНСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Цель. Обоснование направлений развития обслуживающей кооперации в системе аграрного сектора экономики Украины на базе личных крестьянских хозяйств, учитывая мировые и национальные социально-экономические тренды.

Методика исследования. Методологической основой исследования избран системный подход к изучению процессов и явлений, с помощью которого обнаружены проблемы рассматриваются с позиций целостности и неразрывности объекта и среды его существования, целей и методов управления, средств его мониторинга. Метод научной абстракции, вместе с методами анализа и синтеза, в ходе исследования позволил обобщить и обосновать суть кооперации и кооператива, изучить и систематизировать факторы, влияющие на деятельность сельскохозяйственных кооперативов, обосновать понятие «неприбыльности» деятельности обслуживающих кооперативов. При исследовании развития кооперации был широко применен метод социометрического обследования, в частности анкетирование, которое проводилось с помощью специально подготовленных опросных листов. Материалы, собранные с помощью разработанных авторами анкет, позволили изучить степень заинтересованности производителей в развитии сельскохозяйственной кооперации в регионе.

Результаты. Обосновано развитие межхозяйственных объединений на основе кооперации производственных, финансовых и человеческих ресурсов личных крестьянских хозяйств. Определена этапность их формирования, которая предусматривает создание субъектов инфраструктурного обеспечения их развития.

Научная новизна. Предложено проект создания системы обслуживающей кооперации для субъектов малого аграрного производства, основной целью которой является повышение уровня эффективности функционирования сельскохозяйственного производства данной группы аграриев за счет их интеграции в сеть многоотраслевых кооперативных объединений.

Практическая значимость. Доказано, что в системе, основанной на учете экономических интересов всех субъектов интеграции, созданы основы для объединения и согласования их интересов, включая и ЛКХ, что в конечном итоге должно сказаться, во-первых, на объемах переработки продукции ЛКХ, во-вторых на создании условий для накопления и расширенного воспроизводства сельскохозяйственных предприятий, в-третьих, создание основы для развития ЛКХ населения в интеграции с общественным производством.

Ключевые слова: личное крестьянское хозяйство, кооперація, кооператив, виробництво, збут.

УДК 338.43.02

JEL Classification: Q12, F15

Биба В.А.,
канд. екон. наук, асистент кафедри менеджменту,
Варченко О.О.,
аспірантка,
Білоцерківський національний аграрний університет

НАПРЯМИ ІНТЕГРАЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У АГРОПРОДОВОЛЬЧІ ЛАНЦЮГИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Стратегічним пріоритетом розвитку малих фермерських господарств повинно стати нарощення доданої вартості у агропродовольчих ланцюгах. Як відомо, в Україні значна частина індивідуального сектора включена в сільськогосподарську діяльність і велика частина сільського населення існує за рахунок ведення сімейного фермерства. Однак, ми поділяємо думку науковців про те, що 2,6 млн сільських жителів в економічно активному віці, які наразі виробляють сільськогосподарську продукцію в особистих селянських господарствах, потенційно будуть включені до ланцюгів [1].

Очевидно, що інтеграції малих сільськогосподарських виробників у сучасні агроланцюги постачання необхідних матеріалів, технологій, капіталу й організації збуту виробленої продукції сприятиме підвищенню можливості доступу індивідуального сектора до ринків, які забезпечать повне використання потенційних можливостей щодо цін, доходів. Тому корпоративні структури мають бути зацікавлені в тому, щоб ініціювати процеси залучення дрібнотоварних виробників у агропродовольчі ланцюги. З цією метою слід запровадити систему економічного заохочення цих структур до взаємодії з малими та середніми фермерськими господарствами на основі надання пільг при оподаткуванні.

Одним із напрямів створення умов до конкурентоспроможності малих фермерських господарств на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства є підтримка розвитку сільськогосподарської кооперації. Переваги групової участі малих фермерських господарств в ланцюгах очевидні, оскільки для учасників ланцюга економічно привабливою є співпраця з групою, ніж із великою кількістю дрібних виробників, безпосередньо для фермерського господарства є можливість отримати більше вигід від інтеграції – одержувати економію коштів внаслідок формування раціональних закупівель матеріально-технічних ресурсів, мінімізувати втрати у ціні при реалізації продукції, розширити можливості щодо залучення кредитних та технічних ресурсів, а також послуг, що в цілому сприятиме забезпеченню конкурентоспроможності продукції та малого виробника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як М. Портера [2], Г. Джереффа [3], М. Морріса та Р. Каплінські [4], дозволило встановити, що сфера досліджень є дуже широкою за підходами та структурою, варіативністю емпіричних явищ. Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць по досліджуваній науковій проблемі, існує необхідність у комплексному підході до систематизації підходів інтеграції малих фермерських господарств у агропродовольчі ланцюги доданої вартості та обґрунтуванню напрямів їх розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація науково-методичних підходів до інтеграції малих фермерських господарств у агропродовольчі ланцюги доданої вартості, виділення основних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування та обґрунтування принципів забезпечення сталості та конкурентоспроможності ланцюгів поставок у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зарубіжній науковій літературі виділяють три традиційні етапи ланцюга поставок у будь-якому виробничо-збутовому процесі: закупівля, виробництво та розподіл [5; 6]. Водночас, доцільно виділити такі види ланцюгів залежно від ступеня складності здійснення поставок: «прямий ланцюг поставок», який складається із підприємства-виробника та його постачальників, а також споживачів; «розширений ланцюг поставок», який включає постачальників та підприємство-виробника, споживача та клієнтів безпосереднього споживача; «кінцевий ланцюг поставок» включає усі організації, які беруть участь у всіх потоках продуктів, послуг, фінансів та інформації від кінцевих постачальників до кінцевих споживачів. Окрім того, кінцевий ланцюжок поставок охоплює функціональних посередників, таких як фірми з дослідження ринку, постачальників фінансових та логістичних послуг. Ланцюг поставок агропродовольства може мати різний ступінь складності, що пов'язано із кількістю учасників і різнобічністю бізнес-процесів, однак у ланцюзі завжди виділяється основний учасник, який здійснює менеджмент ланцюга поставок.

Зарубіжні вчені визначають агропродовольчі ланцюги поставок як «сукупність взаємозалежних компаній, які тісно співпрацюють з метою здійснення цілеспрямованого впливу на потік товарів і послуг по всьому ланцюгу доданої вартості сільськогосподарських і харчових продуктів, що забезпечить доведення цього потоку до споживачів з мінімально можливими витратами» [7] або «як діяльність, яка охоплює стадії від виробництва до розподілу, що забезпечує доведення продукції до кінцевих споживачів» [8].

Вважаємо, що найбільш точно враховує вплив сучасної тенденції до сталого розвитку сільського господарства на дефініцію поняття агропродовольчий ланцюг підхід ФАО (Продовольчої й сільськогосподарської організації ООН) як сукупність сільськогосподарських товаровиробників та організацій (або акторів), які послідовно, скоординовано забезпечують створення доданої вартості з виробництва конкретних видів сільськогосподарської продукції та її переробки з метою одержання харчових продуктів, які продаються кінцевому споживачеві і після споживання направляються у відходи, із забезпеченням прибутковості на кожному етапі, створенням широких вигід для суспільства без перманентного виснаження природних ресурсів [9].

Зазначимо, що зарубіжні та вітчизняні дослідники серед основних викликів функціонування агропродовольчих ланцюгів виділяють такі: сезонний характер виробництва, втрати від псування, відсутність у окремих регіонах необхідної ринкової інфраструктури, слабкі ринкові зв'язки на рівні фермерів, а також посилення вимог до якості та безпечності харчової сировини і готової продукції [10; 11]. Водночас інші дослідники акцентують увагу на тому, що процес управління товарним потоком є основним в агропродовольчих ланцюгах поставок, де ринок і регуляторні важелі держави взаємодіють через рішення уряду, приватних гравців та сільського співтовариства у напрямі досягнення ефективності та відповідальності [12].

Вважаємо, що саме сприяння розвитку місцевих агроланцюгів у вітчизняній практиці сприятиме сталому розвитку сільських територій, актуальність чого підвищується в умовах, коли відбувається зниження чисельності зайнятих у сільському господарстві, посилення сезонності у зайнятості, низької дієвості інструментів державної підтримки, особливо малих форм господарювання. Зазначені труднощі можливо вирішити на основі формування підприємницької ініціативи, зокрема створення місцевих агроланцюгів, що дозволить сформувати додаткові доходи сільського населення, місцевого та державного бюджетів.

Очевидно, що за сутністю до локальних агропродовольчих ланцюгів подібними є так звані «smartchain», які на сьогодні активно обговорюються у європейських країнах. Теоретичне та практичне обґрунтування доцільності розвитку таких ланцюгів поставок агропродовольства базується на позиції створення конкурентоспроможних сільських територій, у яких посилюється позиції фермерів і сільського бізнесу, допомагаючи їм створювати якомога більше робочих місць і створювати більше доданої вартості. Як наголошують науковці, це короткі ланцюги поставок сільськогосподарської продукції, розвиток яких залежить від дієвості інструментів програми розвитку сільських районів європейської співдружності щодо створення умов для «розумних» і конкурентних ланцюгів [13].

Вважаємо, що посилення спеціалізації та фокусування уваги учасників ланцюга поставок на продуктивності лише сільськогосподарського виробництва у вітчизняних умовах залишили поза увагою питання використання та підвищення цінності побічної продукції. Саме тому слухними є зарубіжні підходи у підвищенні стійкості агропродовольчих ланцюгів на основі розвитку коротких ланцюгів та оптимального поєднання розвитку тваринництва та рослинництва із використанням різних методів утилізації поживних речовин. Очевидно, що на основі поєднання різних видів сільськогосподарської діяльності та агропродовольчих процесів, а також формування довгострокових партнерських відносин із учасниками ланцюга поставок можна спільно реалізувати інвестиційний проект з переробки біомаси, що сприятиме сталому розвитку виробництва агропродовольства та розвитку економіки біомаси. Даний підхід набув розвитку у європейських країнах, його результати переконують про можливість одержання додаткової цінності за рахунок подовження ланцюгів, скорочення логістичних витрат та підвищення цінності сільськогосподарських решток та побічних продуктів [14].

Встановлено, що упродовж 2008–2017 рр. в структурі фермерських господарств переважають малі суб'єкти (у 2017 р. – 33 тис. господарств), однак за цей період їх кількість знизилась на 21,1%. Основними причинами такого становища за результатами опитування голів вищезазначеної категорії фермерських господарств є: похилий вік керівника і відсутність спадкоємця (41%), висока ймовірність рейдерського захоплення (23%), збитковість виробничо-господарської діяльності протягом тривалого періоду часу (32%), 4% – інші чинники.

Крім того, прибутковість виробництва продукції рослинництва є вищою порівняно з тваринництвом у фермерських господарствах. Водночас, рівень прибутковості виробництва основних видів продукції у сільськогосподарських підприємствах є вищим, ніж у фермерських господарств в цілому. Пояснити таку ситуацію можна нижчою результативністю діяльності системи менеджменту, що вимагає обґрунтування заходів щодо підвищення економічної стійкості цієї організаційно-правової форми, особливо малих. Також результати досліджень вітчизняних підприємств свідчать про те, що

м'ясне скотарство може бути рентабельним навіть при малих обсягах реалізації продукції, однак дрібні господарства не завжди здатні повернути кредити, необхідні їм для організації виробництва [15]. Саме тому існує необхідність у проведенні комплексних досліджень щодо економічної привабливості виробництва та збуту окремих видів продукції та розробки пропозицій щодо залучення малих фермерських господарств у ланцюги доданої вартості.

Досить важливим чинником, який впливає на рентабельність, а також дозволяє оцінити результативність збутової діяльності фермерських господарств, є величина закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. Як зазначають науковці, організація збутової діяльності в даному секторі має низку особливостей, які тісно пов'язані зі специфікою та умовами функціонування цих господарств, перш за все, із сімейним характером виробництва, прагненням фермерів максимально задовольнити зростаючі потреби членів свого домогосподарства.

Однією із особливостей організації збуту фермерської продукції є необхідність у підвищенні рівня її товарності. Це вимагає обов'язкового виконання таких умов, як задоволення потреб домогосподарства, розвиток підприємницької ініціативи її членів, підвищення рівня розширеного відтворення.

Наступна особливість полягає в тому, що малі фермерські господарства можуть і повинні швидко змінювати структуру свого виробництва, володіти гнучкістю і мобільністю порівняно з великими сільськогосподарськими товаровиробниками.

Третьою особливістю є багатоканальність збуту фермерської продукції, що, в першу чергу, пов'язано з відсутністю гарантій укладення та продовження договорів на її постачання і виконання умов по ним. Відомо, малі фермерські господарства відрізняються невеликим розміром, у зв'язку з чим витрати на реалізацію продукції значно вищі, ніж в інших суб'єктах агробізнесу.

Збутова інфраструктура фермерських господарств розвинена слабо, що зумовлює четверту особливість – високий рівень трансакційних витрат.

П'ята особливість полягає в труднощах реалізації виробленої продукції в силу нерозвиненості об'єктів логістичної інфраструктури збуту, що стримує нарощення обсягів виробництва. Фермери з достатнім обсягом виробництва сільськогосподарської продукції для продажу зіткнулися з проблемами зберігання, переробки і транспортування цієї продукції до місць збуту. За результатами опитування голів фермерських господарств Київської, Черкаської, Кіровоградської та Хмельницької областей (300 осіб), встановлено, що спостерігається суттєва диференціація каналів збуту за типом суб'єктів господарювання та видом сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Таблиця 1

Структура реалізації фермерських господарств у 2017 р. (на основі опитувань голів фермерських господарств), %

Розмір господарства	Структура реалізації продукції (у % до загального обсягу продажу)			
	переробним підприємствам	пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток)	на ринку, через власні магазини, ларки, палатки	іншим господарюючим суб'єктам
Зернові культури				
Малі	1,6	2,3	–	96,1
Середні і великі	3,6	3,2	1,2	92
Соняшник				
Малі	1,7	0,8	0,4	97,1
Середні і великі	6,3	0,3	1,2	92,3
Велика рогата худоба				
Малі	11,2	–	23,1	65,7
Середні і великі	76,1	–	1,2	22,7
Свині				
Малі	6,8	–	45,1	48,1
Середні і великі	78,1	–	0,8	21,1
Молоко				
Малі	34,1	–	36,9	29
Середні і великі	80,2	–	0,3	19,5

Джерело: складено та розраховано авторами

Наведені дані табл. 1 свідчать, що малі, середні та великі фермерські господарства реалізують переважну кількість виробленої продукції рослинництва торгово-посередницьким структурам. Проте, малі фермерські господарства значні обсяги продають фізичним особам чи торговим агентам, а розрахунки здійснюються в більшості випадків у готівковій формі. Дана обставина зумовлює свідоме заниження закупівельних цін. Крім, того по відношенню до малих форм господарювання, в переважній більшості якими є фермерські господарства, використовується такий метод збуту продукції, як реалізація посівів.

Середні і великі фермерські господарства реалізують в переважній більшості торгово-посередницьким структурам – юридичним особам і в безготівковій формі. Вважаємо, що відмінності в закупівельних цінах на основні види продукції рослинництва у розрізі та середніх і великих господарств зумовлюють величина товарної партії та час збуту. Так, малі фермерські господарства в основному продають вироблену продукцію у період масового збирання урожаю. В цей період рівень закупівельних цін найнижчий. Основним чинником такої ситуації є відсутність приміщень для зберігання зібраного урожаю. Водночас, середні і великі фермерські господарства – в період найвищого зростання цін.

Враховуючи економічну недоцільність зберігання зерна на орендованих площах хлібоприймальних підприємств, більшість малих фермерських господарств будують міні елеватори. Одним із стимулюючих чинників цього є також наявність відповідної державної програми часткової компенсації вартості вищезазначеного основного засобу саме для даної організаційно-правової форми сільськогосподарських підприємств. Так, при придбанні елеватора фермерськими господарствами компенсується 40%, для решти господарств корпоративного сектору аграрної економіки – 25% вартості. За 2017 рік фермери замовили близько 50-70 одиниць обладнання. Дана обставина спонукала компанію «Югелеватор», запустити окрему лінію продукції для фермерських елеваторів.

Проте, при реалізації основних видів тваринницької продукції між двома типами фермерських господарств спостерігається суттєва відмінність. Так, середні і великі переважно збувають переробним підприємствам, малі – на роздрібних продовольчих ринках, через власні торговельні точки та торгово-посередницьким структурам – фізичним особам. Дана обставина викликана обсягами запропонованої для реалізації товарної партії, від якої залежить рівень закупівельних цін.

Більшість малих фермерських господарств реалізують через мережу роздрібних продовольчих ринків та власну торговельну мережу продукти переробки тваринницької продукції під власними торговими марками. Так, фермерське господарство «Своє свіже» реалізує молочну та м'ясну продукцію через власний фірмовий магазин та мережу екологічних закладів. Ковбасні вироби еко-ферми «Василь.ко» можна придбати у мережі магазинів «Еко-Лавка», «Під Кумпелем».

Вважаємо, що з метою підвищення конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів, що створюються малими сільгоспвиробниками, економічно доцільною є організація переробки сировини. Нині більшість малих і середніх сільськогосподарських підприємств не мають потужностей по доробці та зберіганню зібраного врожаю, що змушує реалізувати посередницьким структурам у період збиральної кампанії, коли рівень закупівельних цін є найнижчим.

Дослідження вітчизняних науковців доводять, що найбільші втрати спостерігаються у процесі споживання основних видів продуктів харчування. Водночас, значну кількість продовольства втрачається при виробництві та зберіганні, що є свідченням відсутності інноваційних технологій у виробництві та зберіганні [16]. Отже, у нинішніх умовах існує необхідність у створенні сприятливих умов для залучення малими фермерськими господарствами інвестицій для запровадження інноваційних технологій на всіх етапах товароруку продукції від виробника до кінцевого споживача.

Важливим чинником, який впливає на формування певної величини доданої вартості при реалізації сільськогосподарської продукції та продовольства фермерськими господарствами, є вибір каналів товароруку від виробника до споживача. Так, нині можна виділити чотири основні канали розподілу виробленої сільськогосподарської продукції фермерських господарств (роздрібна торгівля, роздрібні продовольчі ринки, переробні підприємства, торгово-посередницькі структури), які з низки причин не забезпечують нарощення доданої вартості. По-перше, заклади роздрібною торгівлі зацікавлені в масових регулярних поставках недорогої, стандартизованої, високоякісної та транспортабельної сільськогосподарської продукції та продовольства, що передбачає її оплату постачальникам за принципом «за полицю». Встановлено, що нині фермери виробляють високоякісну, екологічно чисту продукцію за досить високими цінами, причому обсяг виробництва порівняно невеликий і не відповідає запиту закладів роздрібною торгівлі. По-друге, роздрібні продовольчі ринки не здатні забезпечити фермерським господарствам прийнятний рівень сервісу, а покупцям – належні гарантії якості продукції (рівень достовірності санітарних і ветеринарних експертиз, проведених на них, невисокий). По-третє, закупівельні ціни переробних підприємств порівняно низькі і не забезпечують фермерам високий рівень рентабельності, особливо по основним видам продукції тваринництва. Крім того, не є доцільним спрямовувати на переробку продукцію не масового сільськогосподарського, а дрібного фермерського виробництва – в силу якісних характеристик

останньої більш доцільним є її продаж без переробки. По-четверте, низькі закупівельні ціни характерними є і для торгово-посередницьких структур, тому співпраця з ними не дозволяє фермерам домогтися високого рівня прибутковості (табл. 2).

Таблиця 2

Ефективність реалізації основних видів сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами у розрізі маркетингових каналів

Вид продукції	Собівартість, грн./т	Переробним підприємствам		Пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї		На ринку, через власні магазини, ларки, палатки		Іншим господарюючим суб'єктам	
		Ціна, грн./т	Рентабельність, %	Ціна, грн./т	Рентабельність, %	Ціна, грн./т	Рентабельність, %	Ціна, грн./т	Рентабельність, %
Зернові культури	1837,1	3001	63,36	1909,7	3,95	2406,1	30,97	2965,3	61,41
Олійні культури	3807,1	7505,9	97,16	4404	15,68	6967,3	83,01	7549,9	98,31
Цукрові буряки	534,8	796,6	48,95	-				741,4	38,63
Картопля	1936,6	1604,7	-17,14	2149,2	10,98	1939,8	0,17	2522,3	30,24
Велика рогата худоба	25208,3	21051,4	-16,49	17943,5	-28,82	15902,4	-36,92	21100,5	-16,30
Свині	21951,6	24301,7	10,71	21982,8	0,14	23653,2	7,75	24487,1	11,55
Птиця	989,39	16480,1	66,57	15372,8	55,38	17556,5	77,45	21599,8	118,31
Молоко і молоко-продукти	320,96	4336,8	35,12	3593,2	11,95	4637,6	44,49	4530,7	41,16

Джерело: складено та розраховано за даними Державної служби статистики України

Зазначимо, що при пошуку альтернативних каналів збуту слід враховувати специфіку продукції, яку виробляють фермерські господарства. По-перше, вона характеризується наступними ознаками: вироблена у фермерських господарствах, особливо малих, характеризується екологічністю і якістю, а також порівняно високою ціною. В результаті цього є недоцільними їх первинна обробка, зокрема замороження і тривале зберігання, що спричинить погіршення її якості, а використання ланцюга товароруку торгово-посередницьких структур призведе до підвищення рівня роздрібною ціни та збитковості виробничо-господарської діяльності фермерських господарств унаслідок суттєвого зниження закупівельних цін; споживачі – населення та переробні підприємства намагаються купувати товар безпосередньо у виробників, щоб бути переконаним в якості товару і зекономити на різниці цін виробника та роздрібною торгівлі. Нині роздрібна ціна суттєво вища за ціну товаровиробника – фермерського господарства. При цьому близько 90% виробленої сільськогосподарської продукції фермерські господарства реалізують з «поля», головним чином з метою мінімізації трансакційних витрат.

Таким чином, ефективні альтернативні канали збуту повинні забезпечувати пряму взаємодію клієнтів з фермерами. Завдяки цьому споживачі і постачальники можуть отримати ряд переваг: відпаде необхідність в тривалому транспортуванні і зберіганні продуктів, що негативно відобразиться на їх споживчих якостях; покупець зможе безпосередньо перевірити характеристики продукту; виробник зможе самостійно просувати свою продукцію серед певної цільової аудиторії; посередники перестануть вилучати суттєву частку торгової націнки, а роздрібні ціни не будуть завищуватися, в результаті прибуток виробника суттєво виросте, а кінцева ціна для споживача знизиться.

Як переконує практика, подібні канали збуту вже зароджуються стихійно, ринковим шляхом, оскільки існує чітко виражений запит як з боку споживачів на якісні продукти харчування, так і з боку фермерів на розширення ринків збуту.

Вважаємо, що на сьогодні малим фермерським господарствам доцільно розвивати електронну торгівлю сільськогосподарською продукцією та продовольством. Очевидно, що розміри фермерських господарств не завжди відповідають вимогам, що висувається до організації власної системи доставки, використання послуг зовнішнього логістичного оператора є занадто дорогим, а самі кінцеві покупці можуть виявитися не готові їхати в сільські населені пункти за замовленими продуктами на особистому транспорті.

Проте, розвитку електронної торгівлі перешкоджає наявність декількох основних чинників. По-перше, неподільність окремих видів товару. Так, фермери готові продавати продукти забою

сільськогосподарських тварин. Через це клієнт повинен або чекати, поки набереться достатня кількість замовлень на м'ясо, або самостійно сформувати пул покупців. По-друге, прояв традиційного консерватизму сільських жителів щодо запровадження сучасних інформаційних технологій. Крім того, в сільських населених пунктах досить складно знайти компетентних фахівців, здатних розробити електронний магазин. Крім того, не всі фермери бажають розміщувати інформацію про себе в Інтернеті. По-третє, географічна обмеженість. Традиційною перевагою електронної торгівлі вважається можливість продавати товар клієнту, що знаходиться в будь-якій точці земної кулі. Однак, для продукції фермерських господарств така концепція є неприйнятною: основною конкурентною перевагою продукту виступає його свіжість, і за умови її збереження доставка товару за межі певного регіону обійдеться занадто дорого і буде невіправданою з економічної точки зору. Доставка продукції фермерських господарств традиційними методами (з заморожуванням, консервацією і т. п.) буде нівелювати його конкурентну перевагу. Тому збут продукції фермерських господарств прив'язаний до певного регіону (відзначимо, що використання електронної торгівлі дозволяє цей регіон дещо розширити).

Проте є приклади успішної організації електронної торгівлі фермерської продукцією в форматі B2C (бізнес – споживачеві). Йдеться про використання двох базових моделей: електронний магазин і службу доставки організує сам фермер; електронний магазин організує спеціалізована компанія, яка забезпечує пряму взаємодію фермерів і кінцевих споживачів [17].

Очевидно, що для прямого збуту фермерської продукції можна використовувати торгові автомати, так званий «вендинг». Вважаємо, що використання цього каналу збуту вимагає дотримання наступних умов: продукт повинен зберігатися в торговельному автоматі протягом певного часу без спеціальної обробки, що не втрачаючи своїх споживчих властивостей. Зазначимо, що на сьогодні через торговельні автомати активно реалізується розливне фермерське молоко.

На нашу думку, молокоавтомати покликані не замінити традиційні масові канали розподілу, а лише доповнити їх, давши можливість фермерам пропонувати свій товар кінцевим споживачам. Їх використання дозволить фермерам підвищити рентабельність своєї діяльності, а кінцеві клієнти зможуть розширити споживчий вибір за рахунок якісної продукції.

Важливим напрямом збутової діяльності фермерських господарств є формування прямих поставок сільськогосподарської продукції в заклади роздрібної торгівлі, зокрема в регіональні мережі супермаркетів. Цей канал збуту є вигідним для всіх учасників товароруку: покупці можуть придбати свіжі, фактично тільки з грядки овочі (період часу від збору до викладки на полиці магазинів займає 24 години, а не три-чотири доби, як при традиційній моделі закупівель через оптовиків) і, що важливо, за прийнятною ціною, оскільки з каналу розподілу випадає оптова ланка зі своєю націнкою; установи роздрібної торгівлі зможуть істотно збільшити продажі овочів, торгова мережа при цьому зможе сформувати важливу конкурентну перевагу – пропозиція свіжих овочів за доступними цінами; фермери отримали гарантований ринок збуту і можливість розширити виробництво. Установи регіональної мережі роздрібної торгівлі викуповують у господарств-партнерів всю вирощену ними сільськогосподарську продукцію відповідно до графіка її збору, що вирішує проблему коливань попиту та формування нереалізованих залишків.

Модель прямого співробітництва роздрібної мережі і виробника продуктів харчування не є принципово новою – відомо, що більшість операторів мережевого роздрібу розміщують замовлення на виробництво товарів під власною торговою маркою (private label, PL – приватна торгова марка) безпосередньо на підприємствах харчової промисловості, минаючи оптову ланку. Очевидно, роздрібні мережі супермаркетів співпрацюють з малими фермерськими виробниками, що займаються вирощуванням овочів, однак закуповувана продукція не фасується в стандартизовану фірмову промислову упаковку з фіксованою вагою (за кількістю або масою), як зазвичай відбувається із товарами, що продаються під приватними торговими марками, а продається на вагу без упаковки для формування у споживачів іміджу свіжості і природності овочів (в окремих випадках для зручності покупців овочі можуть бути розфасовані на вагу безпосередньо в магазині) [18].

Вважаємо, що раціональним напрямом розвитку збутової діяльності є розвиток фермерської торгівлі. Як свідчить практика, існує три основні моделі фермерських магазинів: інтернет-проекти; традиційні офлайн-магазини; проекти, що використовують обидва канали продажів – онлайн і офлайн. Ураховуючи особливість діяльності фермерських господарств, зокрема орієнтація на виробництво «нішевої» сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, перспективним є розвиток офлайн-магазину типу «у будинку», коли на невеликій площі розміщується незначний асортимент продуктів харчування, що виробляє безпосередньо фермерське господарство. Для них характерними є їх висока якість, унікальність та можливість візуально бачити процес їх виробництва. Вважаємо, що у перспективі буде формуватися такий канал збуту продукції фермерських господарств, як спеціалізовані інтернет-магазини, які будуть пропонувати продукти харчування, що задовольняють потреби в здоровій їжі та дозволять споживачам економити час на відвідуванні закладів оптової та роздрібної торгівлі.

З метою мінімізації витрат на збут та формування високої доданої вартості сільськогосподарської продукції, яку реалізують фермерські господарства, доцільним є створення оптово-розподільчого центру на базі неформального кооперативного об'єднання малих фермерських господарств. Наприклад, такий центр створено у селах Витязівка та Зоряне Бобринецького району Кіровоградського області на базі складського комплексу колишнього сільськогосподарського підприємства і включає в себе: складські приміщення для зберігання зерна; холодильники для неглибокої заморозки плодоовочевої продукції, а також для нетривалого зберігання продуктів забою сільськогосподарських тварин; установка для первинної обробки зерна; фасувальна дільниця; вагове господарство; лабораторія проведення контролю якості; адміністративна будівля.

Вважаємо, що функціонування оптово-розподільчих центрів в перспективі сприятиме вирішенню проблеми збуту продукції малими фермерськими господарствами, які, на відміну від висококонцентрованих сільськогосподарських підприємств, не мають можливості створити власну систему консолідації та зберігання виробленої продукції, так як їх фінансові ресурси в значній мірі обмежені, а також налагодити контакт з великими торговельними мережами. Особливо гостро проблема доставки та зберігання постає перед виробниками продукції, що вимагає певного температурного режиму. Доставка продукції від виробника до споживача здійснюється через схему «холодильного ланцюга», що включає стаціонарні об'єкти, холодильний транспорт і систему моніторингу, які є досить витратними і складно реалізованими малими суб'єктами агробізнесу. Вони виступають проміжною ланкою між товаровиробниками і покупцями, зокрема продуктовими ритейлерами, які в більшості випадків не мають можливості працювати з виробниками через незначні обсяги виробництва, а також невідповідності вимогам – продукція повинна пройти підготовку, мати маркування і штрих-код.

Основною метою створення мережі оптово-розподільчого центру є об'єднання всіх учасників ланцюгів поставок із високою доданою вартістю на одному об'єкті із єдиним інформаційним простором, яке дозволить відстежувати актуальні ціни та пропозиції і зробить ланцюг поставки більш прозорим, дасть можливість малим фермерським господарствам відмовитися від послуг перекупників і посередників.

Одним із напрямів включення малих фермерських господарств у ланцюг доданої вартості є поглиблення розвитку сільськогосподарської кооперації. З цієї метою доцільно здійснювати удосконалення нормативно-правового її регулювання та активізації роз'яснювальної діяльності безпосередньо на рівні малих форм господарювання. Існує необхідність у відмові від поділу сільськогосподарських кооперативів за типами на виробничі та обслуговуючі, надаючи членам (засновникам) сільськогосподарського кооперативу самостійно обирати види діяльності, а також форму діяльності – з метою чи без мети одержання прибутку. З метою набуття статусу неприбутковості в статутні документи кооперативу необхідно внести пункт, що прибутки установи використовуються виключно для забезпечення діяльності та розвитку. Водночас, статутом сільськогосподарського кооперативу, який діє з метою одержання прибутку, також доцільно передбачити обов'язкову трудову участь у діяльності сільськогосподарського кооперативу його членів – фізичних осіб (як це передбачено для сільськогосподарських виробничих кооперативів).

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення підходів до розуміння поняття «ланцюг поставок» дозволило сформулювати власне бачення щодо особливостей функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок, які включають малі фермерські господарства, зокрема як інтегральний підхід до створення споживчої цінності, що базується на цілеорієнтованому формуванні довгострокових партнерських відносин на основі посилення інтеграції та кооперації між його учасниками, що сприяє орієнтації до більш повного задоволення потреб кінцевих споживачів та економічних інтересів кожного учасника ланцюга.

З метою підвищення конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів, що створюються малими сільгоспвиробниками, економічно доцільною є організація переробки сировини, а також формування прямих каналів збуту продукції, що не потребує переробки. Щодо сільськогосподарської продукції, яка виступає сировиною, реалізація можливостей нарощення доданої вартості, які створюються малими фермерськими господарствами, то це можливо забезпечити на основі розвитку сільськогосподарської кооперації та інтеграції із великими товаровиробниками, що сприятиме посиленню економічної сили на ринку агропродовольства та сталому розвитку сільської території.

Бібліографічний список

1. Бородіна О.М. Інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 2. С. 73-84.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. 2-е изд. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2006. 715 с.

3. Gereffi G. Global Value Chain Analysis: A Primer. Durham: Center on Globalization, Governance&Competitiveness, Duke University, 2011. 40 p.
4. Kaplinsky R., Morris M. Handbook for Value Chain Research. IDS, 2003. URL: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/Value_Chain_Handbook.pdf (дата звернення: 20.11.2019).
5. Defining Supply Chain Management / Mentzer J.T. et al. *Journal of Business Logistics*. 2001. № 22(2). P. 1-25. URL: https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/j.2158-1592.2001.tb00001.x?purchase_referrer=www.google.com&tracking_action=preview_click&r3_referer=wol&show_checkout=1 (дата звернення: 20.11.2019).
6. Matthew A. Walle, Stanley E. Fawcett The SCM Knowledge Supply Chain: Integrating World Views to Advance the Discipline. *Journal of Business Logistics*. 2014. № 35(4). P. 277-280.
7. Beske P., Land A., Seuring S. Sustainable supply chain management practices and dynamic capabilities in the food industry: A critical analysis of the literature. *International Journal of Production*. 2014. № 152. P. 131-143. DOI: 10.1016/j.ijpe.2013.12.026.
8. Christien J.M., Ondersteijn Jo H.M., Wijnands Ruud B.M., Huirne Olaf van Kooten Quantifying the Agri-Food Supply Chain. Netherlands: Springer, 2006. 232 p. (Wageningen UR Frontis Series. Vol. 15).
9. Developing sustainable food value chains – Guiding principles. URL: www.fao.org/3/a-i3953e.pdf (дата звернення: 21.11.2019).
10. Canavari M., Caggiati P., Easter W. Economic Studies on Food, Agriculture and the Environment. New York: Springer Science + Business Media, 2002. 369 p.
11. Крисанов Д.Ф., Варченко О.М. Агропродовольчі ланцюги: ключові проблеми створення та розбудови. *Економіка та прогнозування*. 2017. № 1. С. 72-91.
12. Chandrasekaran N., Raghuram G. Agribusiness Supply Chain Management. New York: CRC Press, BocaRaton, FL, 2014. 700 p.
13. Liu Chalres Z.-Z., Yang Lin Framework of Ambient Intelligence System for Smart Agri-food Management. *15 the International Conference of High Performance Computing and communications*. 2015. P. 321-328. DOI:10.1109/HPCC.and.EUC.2013.54.
14. Broeze J., Simons A., Smeets P. Sustainable agro-food production concept: Food clusters (Conference Paper). *Towards a sustainable food chain: Food process, bioprocessing and food quality management: 6th International CIGR technical symposium*, 2011. P. 4.
15. Курінна М.Ю. Ефективність виробництва яловичини в сільськогосподарських підприємствах. *Економіка АПК*. 2015. № 8. С. 99-104.
16. Шпичак О.М. Економіко-організаційні неузгодженості взаємовідносин у продуктових ланцюгах в умовах інфляційно-девальваційних процесів: напрями врегулювання. *Економіка АПК*. 2015. № 6. С. 85-95.
17. Дrajниця С.А., Забурмежа Є.М. Електронна комерція: світові тренди та прогноз розвитку в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 5. Т. 2. С. 69-73.
18. Паска І.М. Інфраструктурне забезпечення збутової діяльності та напрями його удосконалення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 16. С. 18-21.

References

1. Borodina, O.M. (2014), "Integration of smallholder farmers into value-added agri-food chains: methodological approaches and empirical research", *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2, pp. 73-84.
2. Porter, M. (2006), *Konkurentnoe preimushchestvo: kak dostich vysokogo rezultata i obespechit ego ustoychivost* [Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its sustainability], 2nd ed., Alpina Biznes Buks, Moscow, Russia, 715 p.
3. Gereffi, G. (2011), Global Value Chain Analysis: A Primer, Center on Globalization, Governance&Competitiveness, Duke University, Durham, England, 40 p.
4. Kaplinsky, R. and Morris, M. (2003), Handbook for Value Chain Research, IDS, available at: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/Value_Chain_Handbook.pdf (access date November 20, 2019).
5. Mentzer, J.T., DeWitt, W., Keebler, J.S. et al. (2001), "Defining Supply Chain Management", *Journal of Business Logistics*, no. 22(2), pp. 1-25, available at: https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/j.2158-1592.2001.tb00001.x?purchase_referrer=www.google.com&tracking_action=preview_click&r3_referer=wol&show_checkout=1 (access date November 20, 2019).
6. Walle, A. Matthew and Fawcett, E. Stanley (2014), "The SCM Knowledge Supply Chain: Integrating World Views to Advance the Discipline", *Journal of Business Logistics*, no. 35(4), pp. 277-280.

7. Beske, P., Land, A. and Seuring, S. (2014), "Sustainable supply chain management practices and dynamic capabilities in the food industry: A critical analysis of the literature", *International Journal of Production*, no. 152, pp. 131-143. DOI: 10.1016/j.ijpe.2013.12.026.
8. Christien, J.M., Ondersteijn, Jo H.M., Wijnands, Ruud B.M. and Huirne, Olaf van Kooten (2006), *Quantifying the Agri-Food Supply Chain*, Springer, Netherlands, 232 p. (Wageningen UR Frontis Series. Vol. 15).
9. FAO (2014), *Developing sustainable food value chains – Guiding principles*, Rome, available at: www.fao.org/3/a-i3953e.pdf (access date November 21, 2019).
10. Canavari, M., Caggiati, P. and Easter, W. (2002), *Economic Studies on Food, Agriculture and the Environment*, Springer Science + Business Media, New York, USA, 369 p.
11. Krysanov, D.F. and Varchenko, O.M. (2017), "Agro-food chains: key problems of creation and development", *Ekonomika ta prohnozuvannia*, no. 1, pp. 72-91.
12. Chandrasekaran, N. and Raghuram, G. (2014), *Agribusiness Supply Chain Management*. CRC Press, BocaRaton, FL, New York, USA, 700 p.
13. Liu, Chales Z.-Z. and Yang, Lin (2015), "Framework of Ambient Intelligence System for Smart Agri-food Management", *15 The International Conference of High Performance Computing and communications*, pp. 321-328. DOI:10.1109/HPCC.and.EUC.2013.54.
14. Broeze, J., Simons, A. and Smeets, P. (2011), "Sustainable agro-food production concept: Food clusters (Conference Paper)", *Towards a sustainable food chain: Food process, bioprocessing and food quality management: 6th International CIGR technical symposium*, p. 4.
15. Kurinna, M.Yu. (2015), "Efficiency of beef production in agricultural enterprises", *Ekonomika APK*, no. 8, pp. 99-104.
16. Shpychak, O.M. (2015), "Economic and organizational mismatches of relations in product chains in the conditions of inflation-devaluation processes: directions of regulation", *Ekonomika APK*, no. 6, pp. 85-95.
17. Drazhnytsia, S.A. and Zaburmekha, Ye.M. (2018), "E-commerce: global trends and outlook in Ukraine", *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 5, Vol. 2, pp. 69-73.
18. Paska, I.M. (2015), "Infrastructure provision of marketing activities and directions of its improvement", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 16, pp. 18-21.

Биба В.А., Варченко О.О. НАПРЯМИ ІНТЕГРАЦІЇ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У АГРОПРОДОВОЛЬЧІ ЛАНЦЮГИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УКРАЇНІ

Мета. Систематизація науково-методичних підходів до інтеграції малих фермерських господарств у агропродовольчі ланцюги доданої вартості, виділення основних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування та обґрунтування принципів забезпечення сталості та конкурентоспроможності ланцюгів поставок у сучасних умовах.

Методика дослідження. Теоретичною та методологічною основою наукового дослідження є діалектичний метод пізнання економічних явищ, базові положення економічної теорії, фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних економістів з проблем формування, оцінки та управління конкурентоспроможності продукції агросфери за якістю. Під час розробки та вирішення поставлених завдань використовувався комплекс методів: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків); ретроспективного, порівняльного аналізу (узагальнення зарубіжного і вітчизняного досвіду щодо формування кооперативних зв'язків); експертних оцінок (дослідження ступеня впливу чинників на розвиток альтернативних каналів фірмової торгівлі).

Результати. Узагальнення підходів до розуміння поняття «ланцюг поставок» дозволило сформулювати власне бачення щодо особливостей функціонування агропродовольчих ланцюгів поставок, які включають малі фермерські господарства, зокрема як інтегральний підхід до створення споживчої цінності, що базується на цілеорієнтованому формуванні довгострокових партнерських відносин на основі посилення інтеграції та кооперації між його учасниками, що сприяє орієнтації до більш повного задоволення потреб кінцевих споживачів та економічних інтересів кожного учасника ланцюга. Встановлено, що з метою підвищення конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів, що створюються малими сільгоспвиробниками, економічно доцільною є організація переробки сировини, а також формування прямих каналів збуту продукції, що не потребує переробки.

Наукова новизна. Обґрунтовано доцільність використання малими фермерськими господарствами торговельних автоматів для реалізації розливного молока та формування прямих поставок сільськогосподарської продукції в заклади громадського харчування та регіональні мережі супермаркетів. Раціональним є розвиток таких форм фермерської торгівлі, як: інтернет-продаж; традиційні офлайн-магазини; здійснення продажів як онлайн, так і офлайн, а в перспективі доцільно забезпечити виробництво продукції фермерськими господарствами за замовленнями споживачів, а саме міського населення.

Практична значущість. З метою підвищення конкурентоспроможності агропродовольчих ланцюгів, що створюються малими фермерськими господарствами, економічно доцільною є організація переробки сировини та потужностей з доробки та зберігання зібраного врожаю на кооперативних засадах. Досягнення мінімізації витрат на збут та формування високої доданої вартості сільськогосподарської продукції, яку реалізують фермерські господарства, можливо за умови створення оптово-розподільчого центру на базі неформального кооперативного об'єднання малих фермерських господарств.

Ключові слова: продовольчий ланцюг, фермерське господарство, додана вартість, кооператив, оптово-розподільчий центр.

Byba V.A. Varchenko O.O. DIRECTIONS OF THE INTEGRATION OF FARMERS IN AGRICULTURAL CHAINS OF VALUE ADDED IN UKRAINE

Purpose. The aim of the article is the systematization of scientific and methodological approaches to integration of small farms into agro-food value chains, identification of the main factors of the external and internal environment of functioning and substantiation of the principles of ensuring the sustainability and competitiveness of supply chains in modern conditions.

Methodology of research. The theoretical and methodological basis of scientific research is the dialectical method of knowledge of economic phenomena, basic provisions of economic theory and fundamental works of domestic and foreign economists on the problems of formation, evaluation and management of competitiveness of agro-sphere products by quality. A set of methods is used in developing and solving the set tasks: abstract and logical (theoretical generalizations and formation of conclusions); retrospective, comparative analysis (generalization of foreign and domestic experience in forming cooperative relations); expert assessments (study of the degree of influence of factors on the development of alternative channels of firm trade).

Findings. Generalizing approaches to understanding the concept of «supply chain» has allowed us to form our own vision on the features of the functioning of agro-food supply chains, which include small farms, in particular as an integral approach to the creation of consumer value based on targeted long-term partnership formation by its participants, which helps to focus on more fully meeting the needs of end consumers and the economic interests of each garlic chain. It is established that in order to increase the competitiveness of agro-food chains created by small agricultural producers, it is economically feasible to organize the processing of raw materials, as well as the formation of direct distribution channels for products that do not require processing.

Originality. The feasibility of using small farms vending machines for the sale of bottling milk and the formation of direct supplies of agricultural products to catering establishments and regional supermarket chains is substantiated. It is rational to develop such forms of farm trade as: online sales; traditional offline stores; sales, both online and offline, and in the long run, it is advisable to provide production to farms at the request of consumers, namely urban population.

Practical value. It is economically feasible to organize the processing of raw materials and capacities for processing and storage of harvested on a cooperative basis in order to increase the competitiveness of agro-food chains created by small farms. Achieving the minimization of marketing costs and the formation of high value-added agricultural products sold by farms is possible, provided the creation of a wholesale distribution centre on the basis of informal cooperative association of small farms.

Keywords: food chain, farm, value added, cooperative, whole sale and distribution centre.

Биба В.А., Варченко О.А. НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ЦЕПИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В УКРАИНЕ

Цель. Систематизация научно-методических подходов к интеграции малых фермерских хозяйств в агропродовольственные цепи добавленной стоимости, выделение основных факторов внешней и внутренней среды функционирования и обоснование принципов обеспечения устойчивости и конкурентоспособности цепей поставок в современных условиях.

Методика исследования. Теоретической и методологической основой научного исследования является диалектический метод познания экономических явлений, базовые положения экономической теории, фундаментальные труды отечественных и зарубежных экономистов по проблемам формирования, оценки и управления конкурентоспособности продукции агросферы по качеству. При разработке и решения поставленных задач использовался комплекс методов: абстрактно-логический (теоретические обобщения и формирование выводов); ретроспективного, сравнительного анализа (обобщение зарубежного и отечественного опыта формирования кооперативных связей); экспертных оценок (исследование степени влияния факторов на развитие альтернативных каналов фирменной торговли).

Результаты. Обобщение подходов к пониманию понятия «цепь поставок» позволило сформировать собственное видение особенностей функционирования агропродовольственных цепей поставок, включающие малые фермерские хозяйства, в частности как интегральный подход к созданию потребительской ценности, основанный на целеориентированном формировании долгосрочных партнерских отношений на основе усиления интеграции и кооперации между его участниками, что способствует ориентации к более полному удовлетворению потребностей конечных потребителей и экономических интересов каждого участника цепи. Установлено, что с целью повышения конкурентоспособности агропродовольственных цепей, которые создаются малыми сельхозпроизводителями, экономически целесообразна организация переработки сырья, а также формирование прямых каналов сбыта продукции, которая не нуждается в переработке.

Научная новизна. Обоснована целесообразность использования малыми фермерскими хозяйствами торговых автоматов для реализации разливного молока и формирования прямых поставок сельскохозяйственной продукции в заведения общественного питания и региональные сети супермаркетов. Рациональным является развитие таких форм фермерской торговли, как: интернет-продажи; традиционные офлайн-магазины; осуществление продаж как онлайн, так и оффлайн, а в перспективе целесообразно обеспечить производство продукции фермерскими хозяйствами по заказам потребителей, а именно городского населения.

Практическая значимость. С целью повышения конкурентоспособности агропродовольственных цепей, которые создаются малыми фермерскими хозяйствами, экономически целесообразна организация переработки сырья и мощностей по доработке и хранению собранного урожая на кооперативных началах. Достижение минимизации расходов на сбыт и формирование высокой добавленной стоимости сельскохозяйственной продукции, которую реализуют фермерские хозяйства, возможны при условии создания оптово-распределительного центра на базе неформального кооперативного объединения малых фермерских хозяйств.

Ключевые слова: продовольственная цепь, фермерское хозяйство, добавленная стоимость, кооператив, оптово-распределительный центр.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА

УДК 338.27

JEL Classification: G33, M29

*Левченко Н.М.,
д-р наук з держ. упр., проф., проф. кафедри
підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Національний університет «Запорізька політехніка»,
Прилепова М.О.,
канд. екон. наук, доцент кафедри
фінансів, обліку та маркетингу,
Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУРИ БАНКРУТСТВА – ЗАПОРУКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІПШЕННЯ УМОВ ВЕДЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Постановка проблеми. Економічна безпека малого бізнесу в умовах ринкової економіки є важливою компонентою національної безпеки країни. Захищеність економічних інтересів фізичних осіб – підприємців (далі – ФОП) забезпечує стале їх функціонування та розвиток, а також сприяє економічному зростанню, формуванню конкурентного середовища та інвестиційної активності. Однак статистика останніх років свідчить про негативні тенденції змін кількості ФОПів. Вона не є аномальною, а є тією, що вказує на вразливість фізичних осіб-підприємців та значимість досконалості процедури банкрутства [1].

Досконалість процедури банкрутства, зменшення строків провадження у справах про банкрутство є запорукою: істотного поліпшення умов ведення бізнесу в Україні за тими напрямками, що враховуються Світовим банком та Міжнародною фінансовою корпорацією під час складання рейтингу «DoingBusiness»; досягнення стратегічної мети – входження України до двадцятки провідних країн світу за умовами ведення бізнесу; рівних прав та можливостей для однакового захисту всіма кредиторами боржника своїх законних інтересів у процедурах банкрутства; зменшення можливості зловживань у процедурах банкрутства [4, с. 175].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність питань банкрутства суб'єктів малого бізнесу засвідчують публікації таких вчених, як: М. Гагалюк, О. Кантерман, М. Лукашук, П. Неботова, О. Носова, М. Синіцина, Т. Ткаченко, С. Тульчинська та ін. Проте, незважаючи на досить широкий спектр досліджень з даної тематики, окремі питання до тепер залишаються опрацьованими недостатньо. Зокрема, до тепер залишаються недостатньо висвітленими питання з процедури банкрутства ФОПів, що саме і зумовлює потребу в подальших ґрунтовних дослідженнях.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд економіко-правових аспектів вдосконалення процедури банкрутства фізичних осіб – підприємців як запоруки забезпечення поліпшення умов ведення малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз проблем економічної безпеки малого бізнесу є невипадковим, адже саме ця форма підприємництва є найпоширенішою не тільки закордоном, а й в нашій країні (табл. 1).

І, як визнають експерти, саме ця форма підприємництва найбільш потерпає від банкрутства. Станом на кінець 2018 року кількість суб'єктів малого підприємництва-фізичних осіб склала майже 1,5 млн. осіб, що у порівнянні з показниками 2010 року ледве перевищує 82%. А отже, питання банкрутства малого бізнесу, зокрема ФОП, набувають все більшої актуальності.

Актуальність питань банкрутства пояснюється і нововведеннями із провадження у справі про неплатоспроможність ФОП, закріпленими Кодексом України з процедур банкрутства 2597-VIII (далі – КПБ) [3], що набрав чинності з 21.10.2019 р. з втратою чинності Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 2343-XII від 14.05.92 р. [6].

Особливістю даної процедури є те, що провадження у справі про неплатоспроможність боржника – ФОП може бути відкрито лише за заявою боржника і розглядається господарським судом за місцем знаходження боржника.

Таблиця 1

Динаміка показників розвитку малого підприємництва в Україні протягом 2010–2018 рр.

Роки	Суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи		з них мікро-підприємства		Суб'єкти малого підприємництва – фізичні особи		з них суб'єкти мікро-підприємництва	
	кількість підприємств	обсяг реалізованої продукції, млн грн	кількість підприємств	обсяг реалізованої продукції, млн грн	кількість СПД	обсяг реалізованої продукції, млн грн	кількість СПД	обсяг реалізованої продукції, млн грн
2010	357241	568267,1	300445	181903,1	1804758	210930,7	1793243	190055,3
2011	354283	607782,4	295815	189799,1	1325619	199994,6	1313004	181697,8
2012	344048	672653,4	286461	212651,2	1234830	243633,8	1224315	225449,1
2013	373809	670258,5	318477	216111,4	1328392	263459,2	1318703	244546,0
2014	324598	705000,5	278922	230729,3	1590448	276299,6	1580965	255906,0
2015	327814	937112,8	284241	307450,0	1630571	381861,3	1626589	358275,8
2016	291154	1177385	247695	361784,0	1558880	474596,8	1553041	449762,4
2017	322920	1482000	278102	497777,1	1466486	585798,5	1458980	554372,4
2018	339374	1766150	292772	599625,6	1483297	730797,2	1471965	692805,0

Джерело: [8]

Відкриття провадження про неплатоспроможність ФОП передбачається лише за умов, поданих на рис. 1.

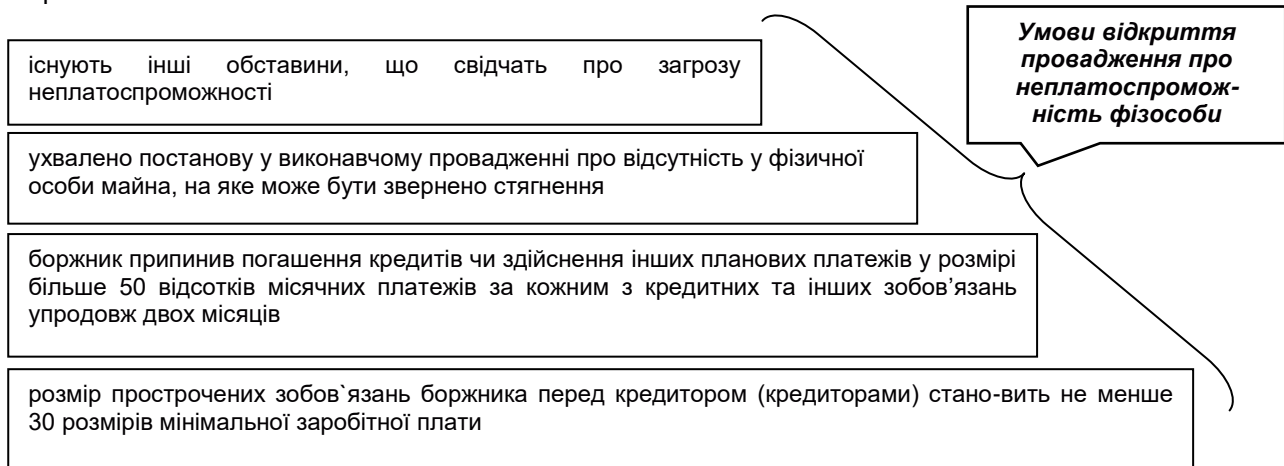


Рис. 1. Умови відкриття провадження про неплатоспроможність фізичної особи-підприємця

Джерело: [3]

Для порушення справи про банкрутство боржник зобов'язаний подати до Господарського суду пакет документів, що включає: заяву; документи, що підтверджують наявність (відсутність) у боржника статусу фізичної особи – підприємця; конкретизований список кредиторів і боржників із зазначенням загальної суми грошових вимог кредиторів; опис майна боржника, що належить йому на праві власності, із зазначенням місцезнаходження або місця зберігання майна; копії документів, що підтверджують право власності боржника на майно; перелік майна, що перебуває у заставі (іпотеці) або є обтяженим в інший спосіб, його місцезнаходження, вартість; відомості про всі наявні рахунки боржника; копію трудової книжки (за наявності); декларацію про майновий стан боржника за формою, затвердженою державним органом з питань банкрутства; докази авансування боржником на депозитний рахунок суду винагороди керуючому реструктуризацією за три місяці виконання повноважень; інформацію про наявність (відсутність) непогашеної судимості за економічні злочини та інші документи, передбачені КПК [3].

Серед перелічених документів на особливу увагу потребує подання декларація про майновий стан боржника, оскільки, згідно п. 5 ст. 116 КПК, зазначена декларація має подаватись за останні три роки (за кожен рік окремо), що передували поданню до суду заяви про відкриття провадження у справі про неплатоспроможність та містити інформацію щодо майна, доходів, а також витрат боржника і членів його сім'ї, що перевищують 30 розмірів мінімальної заробітної плати [3].

Перелік осіб, які визнаються членами сім'ї боржника, подано на рис. 2.

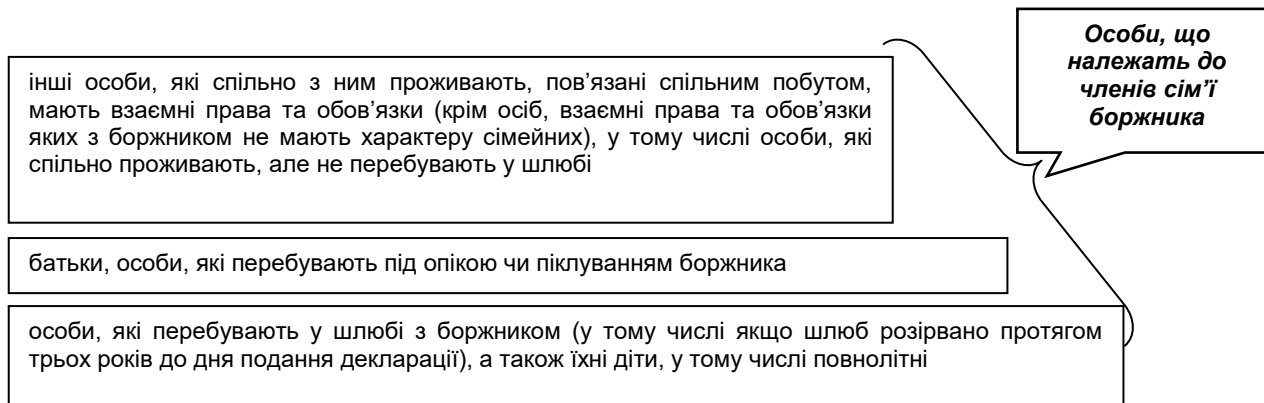


Рис. 2. Перелік осіб, що належать до членів сім'ї боржника

Джерело: [3]

Якщо рішення про відкриття провадження про банкрутство вирішилося позитивно для боржника, для нього настає низка юридичних дій, як приємних, так і не дуже.

До позитивних наслідків належить той факт, що строком на 120 днів запроваджується мораторій на всі дії кредиторів, тобто:

– боржник може не здійснювати ніяких платежів на користь кредиторів, у тому числі податків і зборів, окрім виплати аліментів та компенсації шкоди, заподіяної життю або здоров'ю іншої фізособи за рішенням суду;

– припиняються дії в рамках відкритого виконавчого провадження;

– не нараховуються штрафи та пені, не застосовується індекс інфляції до нарахувань суми боргу.

До негативних наслідків для боржника можна віднести можливі заходи забезпечення прав кредиторів, які може прийняти суд, наприклад, заборона на виїзд за кордон, можливість розпоряджатися своїм майном у вигляді передачі його третім особам, укласти договори, нарешті, накладення арешту на майно боржника [7].

Однак, господарський суд може відмовити ФОП у відкритті провадження у справі про неплатоспроможність, якщо:

1) відсутні підстави для відкриття провадження у справі про неплатоспроможність;

2) боржник виконав зобов'язання перед кредитором (кредиторами) у повному обсязі до підготовчого засідання суду;

3) боржника притягнуто до адміністративної або кримінальної відповідальності за неправомірні дії, пов'язані з неплатоспроможністю;

4) боржника визнано банкрутом протягом попередніх п'яти років [3].

Якщо ж підстави для відмови у прийнятті заяви про відкриття провадження у справі про неплатоспроможність або для повернення такої заяви відсутні, то господарський суд у відповідності до ст. 117 КПК не пізніше п'яти днів з дня надходження заяви приймає ухвалу про прийняття заяви до розгляду, яка в подальшому надсилається сторонам, арбітражним керуючим, визначеним автоматизованим відбором, до органу державної виконавчої служби, приватному виконавцю, у якого виконавче провадження перебуває на виконанні, до контролюючого органу, визначеного Податковим кодексом України [5] за місцем проживання боржника, до державного органу з питань банкрутства та ін.

Задля виявлення переліку всіх кредиторів, господарським судом здійснюється офіційне оприлюднення оголошення про:

– відкриття провадження у справі про неплатоспроможність боржника;

– мораторій на задоволення вимог кредиторів вводиться строком на 120 днів, з моменту відкриття провадження у справі про неплатоспроможність боржника.

Однак мотивом припинення мораторію щодо задоволення забезпечених вимог кредиторів за рахунок майна боржника є не лише закінчення терміну 120 днів, а й прийняття господарським судом ухвали про визнання боржника банкрутом або ухвали про затвердження плану реструктуризації боргів [3].

За вмотивованим клопотанням сторін у справі про неплатоспроможність чи за своєю ініціативою господарський суд може вжити заходів для забезпечення вимог кредиторів, перелік яких подано на рис. 3.

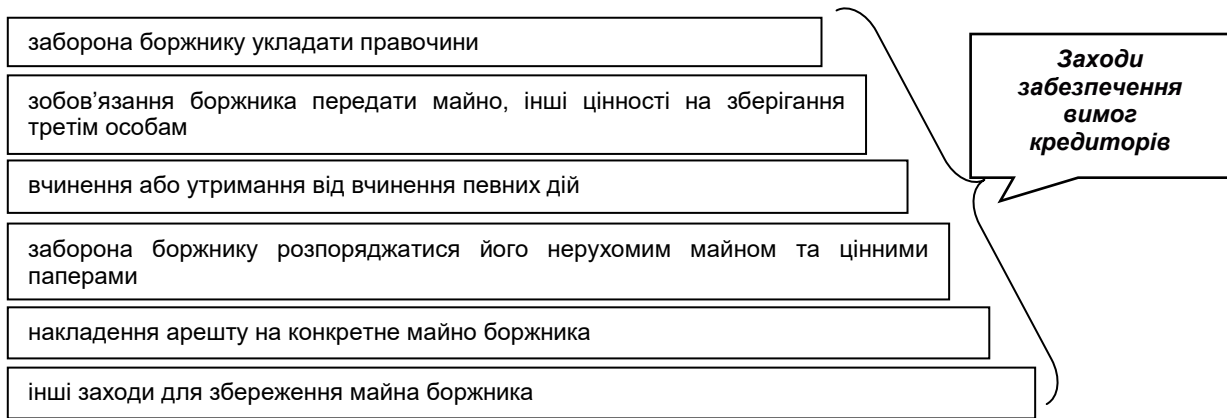


Рис. 3. Перелік заходів для забезпечення вимог кредиторів

Джерело: [3]

У термін не пізніше 60 днів з дня відкриття провадження у справі про неплатоспроможність згідно ст. 12 КПБ передбачено здійснення попереднього засідання суду, на якому визначаються дата засідання з розгляду, погодженого кредиторами плану реструктуризації боргів, прийняття рішення про перехід до процедури погашення боргів чи про закриття провадження у справі [3].

З моменту затвердження плану реструктуризації боргів, призначеним господарським судом арбітражним керуючим, розпочинається задоволення вимог кредиторів. Строк виконання плану реструктуризації боргів боржника у справі про неплатоспроможність не може перевищувати п'ять років. Однак, за вмотивованим клопотанням боржника та за умови погашення понад 80% вимог кредиторів, господарський суд може продовжити строк виконання плану реструктуризації боргів боржника понад граничний строк.

По закінченню строку виконання плану реструктуризації боргів боржника або дострокового погашення боргових зобов'язань, боржник зобов'язаний надати суду та кредиторам (включеним до плану реструктуризації боргів), звіт про виконання плану реструктуризації боргів [3].

Господарський суд у п'ятиденний строк після отримання звіту про виконання плану реструктуризації боргів боржника, але не пізніше 10 днів після закінчення строку виконання такого плану, призначає судові засідання для його розгляду, за результатами якого згідно ст. 129 КПБ постановляє одне з таких рішень:

1) про закриття провадження у справі про неплатоспроможність у зв'язку з виконанням боржником плану реструктуризації боргів;

2) про невиконання боржником плану реструктуризації боргів, визнання боржника банкрутом і введення процедури погашення боргів боржника [3].

З визнанням боржника банкрутом і введення процедури погашення боргів боржника господарським судом призначається керуючий реалізацією майна, який у термін не пізніше 30 днів з дня введення процедури погашення боргів боржника, спільно з боржником проводить інвентаризацію майна боржника та визначає його вартість задля подальшої реалізації.

Майно боржника, що підлягає реалізації у процедурі погашення боргів боржника, складає ліквідаційну масу, до складу якої згідно ст. 131 КПБ включається все майно боржника, що перебуває у його власності, а також те, що буде отримано боржником у власність після визнання його банкрутом і до завершення процедури погашення боргів боржника [3].

До складу ліквідаційної маси може бути включено і майно, що є часткою боржника у спільній власності. У такому разі відбувається виділення частки боржника із спільного майна за правилами, передбаченими цивільним законодавством.

В той же час житло, яке є єдиним місцем проживання сім'ї боржника (квартира загальною площею не більше 60 квадратних метрів або житловою площею не більше 13,65 квадратного метра на кожного члена сім'ї боржника чи житловий будинок загальною площею не більше 120 квадратних метрів) та не є предметом забезпечення, а також інше майно боржника, на яке згідно із законодавством не може бути звернено стягнення, а також кошти, що перебувають на рахунках боржника у пенсійних фондах та фондах соціального страхування згідно п. 6 та 7 ст. 131 КПБ не включається до складу ліквідаційної маси [3].

Виручені кошти від реалізації майна боржника спрямовуються керуючим на задоволення вимог кредиторів, включених до реєстру вимог кредиторів у відповідності до черговості, визначеної п. 4 ст. 133 КПБ:

1) у першу чергу задовольняються вимоги до боржника щодо сплати аліментів, відшкодування шкоди, завданої каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю фізичної особи, сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне та інше соціальне страхування;

2) у другу чергу задовольняються вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) та проводяться розрахунки з іншими кредиторами;

3) у третю чергу сплачуються неустойки (штраф, пеня), внесені до реєстру вимог кредиторів [3].

Вимоги кожної наступної черги задовольняються за рахунок коштів від продажу майна боржника після повного задоволення вимог попередньої черги.

За недостатності коштів, одержаних від продажу майна банкрута, для повного задоволення всіх вимог однієї черги вимоги задовольняються пропорційно до суми вимог, що належить кожному кредиторів однієї черги [3].

У разі ж повного погашення боргових зобов'язань господарський суд постановляє ухвалу про завершення процедури погашення боргів боржника та закриття провадження у справі про неплатоспроможність.

Якщо ФОП буде визнано господарським судом банкрутом, то для цієї особи настають такі наслідки (ст. 135 КПБ):

– протягом 5 років після визнання банкрутом фізособа зобов'язана перед укладенням договорів позики, кредитних договорів, договорів поручництва або договорів застави письмово повідомляти про факт своєї неплатоспроможності інші сторони таких договорів;

– протягом 3 років після визнання банкрутом фізособа не може вважатися такою, що має бездоганну ділову репутацію. А це означає, що протягом цього строку банкрут не має права займатися деякими видами діяльності [2, с. 15].

Таким чином, алгоритм процедури банкрутства ФОП схематично набуває вигляду, поданого на рис. 4.

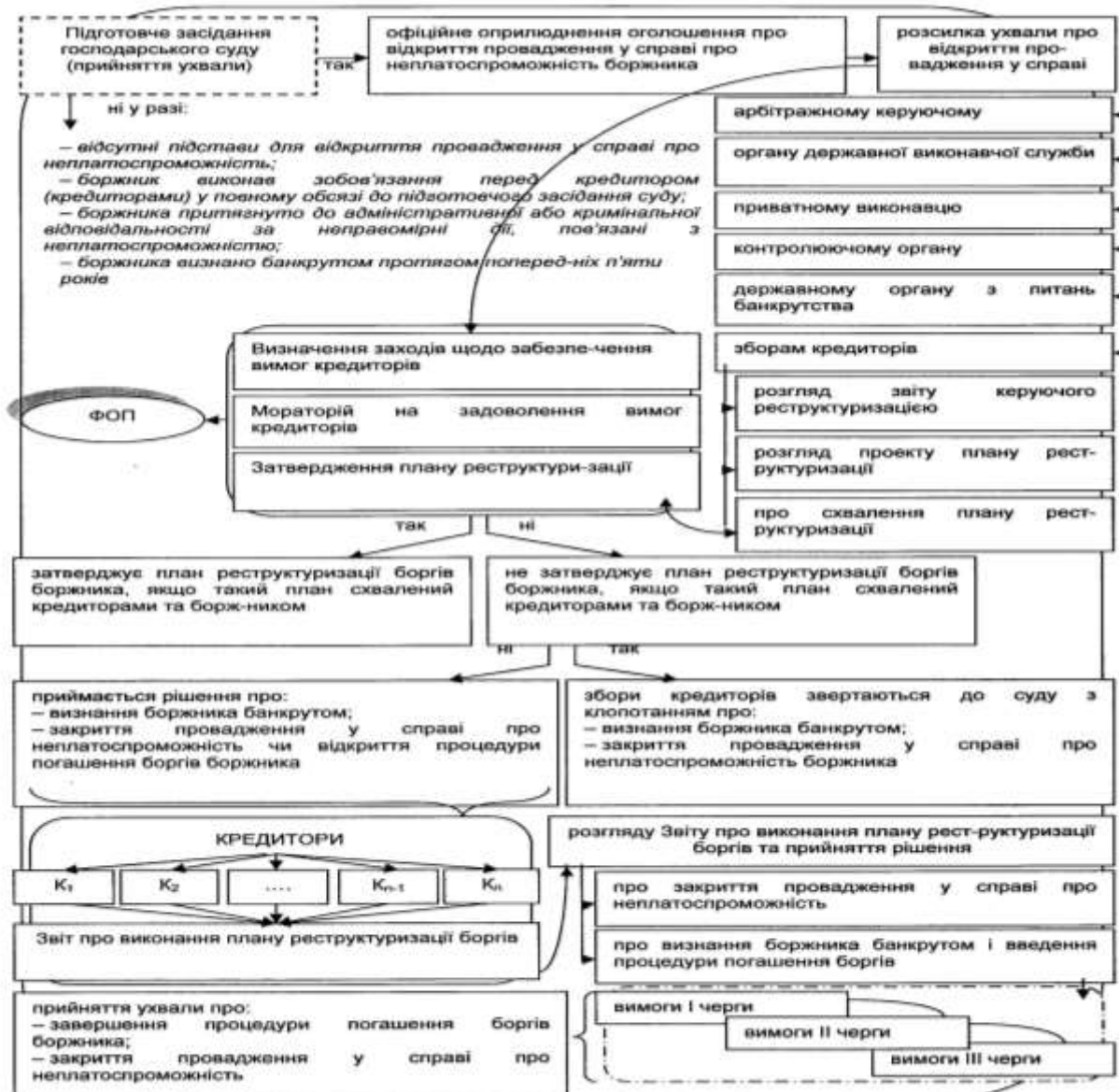


Рис. 4. Алгоритм процедури банкрутства фізичних осіб-підприємців
Джерело: авторське бачення за [3]

Алгоритм процедури банкрутства ФОПів має стати фундаментальною основою при прийнятті ФОПами рішення щодо звернення до господарського суду з питань відкриття провадження про їх неплатоспроможність.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження розглянуто економіко-правові аспекти вдосконалення процедури банкрутства фізичних осіб – підприємців як запоруки забезпечення поліпшення умов ведення малого бізнесу та розроблено алгоритм процедури банкрутства ФОПів, запровадження якого має стати фундаментальною основою при розробці Методичних рекомендацій зі звернення фізичних осіб – підприємців до господарського суду з питань відкриття провадження про їх неплатоспроможність.

Бібліографічний список

1. Галалюк М. Що зміниться в банкрутстві фізичних осіб-підприємців. *Бізнес цензор*. URL: <https://biz.censor.net.ua/m3101808> (дата звернення: 10.12.2019).
2. Кантерман О. На порозі – уведення в дію Кодексу з процедур банкрутства: вивчаємо нововведення. *Баланс*. 2019. № 75(1948). С. 13-15.
3. Кодекс України про банкрутство. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.12.2019).
4. Лукашук М. Правове регулювання банкрутства фізичних осіб на підставі Кодексу України з процедур банкрутства. *Застосування норм Кодексу України з процедур банкрутства*: збір. наукових статей / за заг. ред. С.В. Жукова. Київ: Алерта, 2019. С. 174-181.
5. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 10.12.2019).
6. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.92 р. № 2343-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> (дата звернення: 12.12.2019).
7. Синіцин М. Як фізична особа може стати банкрутом і не платити борги: чи це можливо? URL: <https://ua.112.ua/statji/staty-bankrutom-i-ne-platyty-borhy-chy-tse-mozhlyvo-512328.html> (дата звернення: 12.12.2019).
8. Україна у цифрах: статистичний збірник. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (дата звернення: 12.12.2019).

References

1. Halaliuk, M. "What will change in the bankruptcy of individual entrepreneurs", *Biznes tsenzor*, available at: <https://biz.censor.net.ua/m3101808> (access date December 10, 2019).
2. Kanterman, O. (2019), "On the threshold – introduction of the Code of bankruptcy proceedings, exploring innovation", *Balans*, no. 75(1948), pp. 13-15.
3. *Kodeks Ukrainy pro bankrutstvo* [Code of Ukraine about Bankruptcy], available at: <https://zakon.rada.gov.ua> (access date December 10, 2019).
4. Lukashuk, M. (2019), "Legal regulation of bankruptcy of individuals under the Code of Ukraine about Bankruptcy proceedings", In: Zhukov, S.V. *Zastosuvannia norm Kodeksu Ukrainy z protsedur bankrutstva: zbir. naukovykh statei* [Application of Code of Ukraine about Bankruptcy proceedings: Collection scientific articles], Alerta, Kyiv, Ukraine, pp. 174-181.
5. *Podatkovyi kodeks Ukrainy* [Tax Code of Ukraine], available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (access date December 10, 2019).
6. Verkhovna Rada Ukrainy (1992), *Pro vidnovlennia platospromozhnosti borzhnyka abo vyznannia yoho bankrutom* [On the resumption of the debtor's solvency or declaring him bankrupt], *Zakon Ukrainy* dated 15.05.1992 no. 2343-XII, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> (access date December 12, 2019).
7. Synitsyn, M. "How can an individual go bankrupt and not pay debts: is this possible?", available at: <https://ua.112.ua/statji/staty-bankrutom-i-ne-platyty-borhy-chy-tse-mozhlyvo-512328.html> (access date December 12, 2019).
8. *Ukraina u tsyfrakh: statystychnyi zbirnyk* [Ukraine in figures: Statistical Yearbook], available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm (access date December 12, 2019).

Левченко Н.М., Прилепова М.О. ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУРИ БАНКРУТСТВА – ЗАПОРУКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІПШЕННЯ УМОВ ВЕДЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Мета. Розгляд економіко-правових аспектів вдосконалення процедури банкрутства фізичних осіб – підприємців як запоруки забезпечення поліпшення умов ведення малого бізнесу.

Методика дослідження. В процесі дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи, зокрема: статистичний – при дослідженні динаміки показників розвитку малого підприємництва в Україні; системний – при розгляді економіко-правових аспектів процедури банкрутства фізичних осіб-підприємців; логічний і монографічний – при послідовності викладення результатів дослідження; графічний – при побудові алгоритму процедури банкрутства фізичних осіб-підприємців.

Результати. Досліджено динаміку показників розвитку малого підприємництва в Україні. Розглянуто економіко-правові аспекти процедури банкрутства фізичних осіб-підприємців відповідно до Кодексу України з процедур банкрутства.

Наукова новизна. Розроблено алгоритм процедури банкрутства фізичних осіб-підприємців, запровадження якого має стати фундаментальною основою при розробці Методичних рекомендацій зі звернення фізичних осіб – підприємців до господарського суду з питань відкриття провадження про їх неплатоспроможність.

Практична значущість. Запровадження алгоритму процедури банкрутства фізичних осіб-підприємців має стати запорукою істотного поліпшення умов ведення бізнесу в Україні, досягнення стратегічної мети – входження України до двадцятки провідних країн світу за умовами ведення бізнесу та зменшення можливості зловживань у процедурах банкрутства.

Ключові слова: неплатоспроможність боржника, банкрутство, процедура банкрутства, провадження про банкрутство, фізичні особи-підприємці, ліквідаційна маса, вимоги кредиторів.

Levchenko N.M., Pryliepova M.O. IMPROVEMENT OF THE BANKRUPTCY PROCEDURE – A GUARANTEE TO ENSURE THE IMPROVEMENT OF SMALL BUSINESS CONDITIONS

Purpose. The aim of the article is consideration of economic and legal aspects of improvement of bankruptcy procedure of individuals-entrepreneurs as a guarantee for improvement of small business conditions.

Methodology of research. General and special methods are used in the course of the research, in particular: statistical – in studying the dynamics of indicators of small business development in Ukraine; systemic –when considering the economic and legal aspects of bankruptcy of individuals-entrepreneurs; logical and monographic – in the sequence of presentation of research results; graphic – when constructing the algorithm of bankruptcy procedure of individuals-entrepreneurs.

Findings. The dynamics of indicators of development of small business in Ukraine is investigated. The economic and legal aspects of bankruptcy of individuals-entrepreneurs in accordance with the Bankruptcy Code of Ukraine are considered.

Originality. The algorithm of bankruptcy procedure for individuals-entrepreneurs has been developed, the introduction of which should become the fundamental basis for the development of Methodological recommendations for the appeal of individuals-entrepreneurs to the economic court concerning the opening of proceedings on their insolvency.

Practical value. The introduction of the algorithm of bankruptcy procedure for individuals-entrepreneurs should be the key to a significant improvement of business conditions in Ukraine, the achievement of a strategic goal – the entry of Ukraine into the twenty leading countries in the world in terms of doing business and reducing the possibility of abuse in bankruptcy procedures.

Keywords: insolvency of the debtor, bankruptcy, bankruptcy procedure, bankruptcy proceedings, individuals-entrepreneurs, liquidation mass, claims of creditors.

Левченко Н.М. Прилепова М.А. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА – ЗАЛОГ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Цель. Рассмотрение экономико-правовых аспектов усовершенствования процедуры банкротства физических лиц – предпринимателей как основы обеспечения улучшения условий ведения малого бизнеса.

Методика исследования. В процессе исследования использованы общенаучные и специальные методы, в частности: статистический – при исследовании динамики показателей развития малого предпринимательства в Украине; системный – при рассмотрении экономико-правовых аспектов процедуры банкротства физических лиц-предпринимателей; логический и монографический – при последовательности изложения результатов исследования; графический – при построении алгоритма процедуры банкротства физических лиц-предпринимателей.

Результаты. Исследована динамика показателей развития малого предпринимательства в Украине. Рассмотрены экономико-правовые аспекты процедуры банкротства физических лиц-предпринимателей в соответствии с Кодексом Украины по процедурам банкротства.

Научная новизна. Разработан алгоритм процедуры банкротства физических лиц-предпринимателей, введение которого должно стать фундаментальной основой при разработке Методических рекомендаций по обращению физических лиц – предпринимателей в хозяйственный суд по вопросам открытия производства о их неплатежеспособности.

Практическая значимость. Внедрение алгоритма процедуры банкротства физических лиц-предпринимателей должно стать залогом существенного улучшения условий ведения бизнеса в Украине, достижения стратегической цели – вхождения Украины в двадцатку ведущих стран мира по условиям ведения бизнеса и уменьшению возможности злоупотреблений в процедурах банкротства.

Ключевые слова: неплатежеспособность должника, банкротство, процедура банкротства, производство о банкротстве, физические лица-предприниматели, ликвидационная масса, требования кредиторов.

АВТОРИ НОМЕРА

Байда Богдана Федорівна, канд. екон. наук, докторант, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки;
E-mail: Zoryna_yur@ukr.net

Биба Валентина Анатоліївна, канд. екон. наук, асистент кафедри менеджменту; **Варченко Ольга Олександрівна**, аспірантка, Білоцерківський національний аграрний університет;
E-mail: isvinous@ukr.net

Василенко Олена Ігорівна, інженер I категорії, асистент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Білоцерківський національний аграрний університет;
E-mail: isvinous@ukr.net

Васіна Алла Юріївна, д-р екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу, Тернопільський національний економічний університет;
E-mail: Vasina70@ukr.net

Візіренко Світлана Вікторівна, канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і оподаткування; **Незнамова Аліна Максимівна**, Запорізький національний технічний університет;
E-mail: s.vizirenko@ukr.net

Волощук Віталій Ростиславович, канд. екон. наук, асистент кафедри фінансів, банківської справи і страхування, Подільський державний аграрно-технічний університет;
E-mail: vit_kp@ukr.net

Голод Андрій Петрович, д-р екон. наук, доц., професор та завідувач кафедри готельно-ресторанного бізнесу; **Кулик Оксана Михайлівна**, **Ушакова Катерина Дмитрівна**, Львівський державний університет фізичної культури;
E-mail: aholod2012@gmail.com; usakovakata7@gmail.com

Грищенко Ігор Миколайович, канд. техн. наук, професор кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу, **Дубина Катерина Вікторівна**, Київський національний університет культури і мистецтв;
E-mail: analityka@i.ua

Дмитрів Богдан Юрійович, аспірант кафедри економіки, підприємництва, торгівлі та біржової справи, Подільський державний аграрно-технічний університет;
E-mail: yuliya_kp@ukr.net

Іванишин Володимир Васильович, д-р екон. наук, професор, ректор; **Печенюк Алла Петрівна**, канд. екон. наук, докторант, Подільський державний аграрно-технічний університет;
E-mail: dom.alla@meta.ua

Левченко Наталія Михайлівна, д-р держ. упр., професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Запорізький національний технічний університет; **Прилєпова Марина Олександрівна**, канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів, обліку та маркетингу, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури;
E-mail: Levchenkon65@gmail.com, pryliiepova.maryna@pgasa.dp.ua

Мороз Тетяна Олегівна, канд. екон. наук, доцент кафедри інформаційних систем і технологій, Миколаївський національний аграрний університет;
E-mail: moroz@mnaeu.edu.ua

Негода Юлія Володимирівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет біоресурсів і природокористування України;
E-mail: rvps@ukr.net

Попова Тетяна Вікторівна, канд. екон. наук, доцент кафедри економіки, Таврійський державний агротехнологічний університет; **Іщенко Анастасія Валеріївна**, аспірантка, НДІ «Укрпромагропродуктивність»;
E-mail: isvinous@ukr.net

Свиноус Іван Вікторович, д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування; **Гаврик Олеся Юріївна**, канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і оподаткування; **Хомяк Наталя Василівна**, канд. екон. наук, доцент кафедри обліку і оподаткування, Білоцерківський національний аграрний університет;
E-mail: isvinous@ukr.net

Свиноус Надія Іванівна, аспірантка, Білоцерківський національний аграрний університет;
E-mail: Svnadia94@gmail.com

Силенко Ольга Михайлівна, відмінник освіти України, головний бухгалтер, Запорізький національний технічний університет;
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

Стельмащук Антон Михайлович, д-р екон. наук, професор, професор кафедри економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Подільський державний аграрно-технічний університет;
Малік Микола Йосипович, д-р екон. наук, професор, головний науковий співробітник відділу підприємництва, кооперації та агропромислової інтеграції ННЦ "Інститут аграрної економіки";
E-mail: Stelmasukanton70@gmail.com

Струтинська Ірина Володимирівна, канд. екон. наук, доцент кафедри комп'ютерних наук, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя;
E-mail: Ringtons999@gmail.com

Ткаченко Алла Михайлівна, д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Національний університет «Запорізька політехніка»; **Тютченко Світлана Миколаївна**, викладач кафедри економічної та інформаційної безпеки, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ;
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

Трусова Наталія Вікторівна, д-р екон. наук, професор кафедри обліку і оподаткування, **Арабаджийський Олександр Іванович**, аспірант, Таврійський державний агротехнологічний університет;
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

Федорук Уляна Володимирівна, аспірантка кафедри економіки, підприємництва, торгівлі та біржової справи, Подільський державний аграрно-технічний університет;
E-mail: kbvol@ukr.net

Феофанова Ірина Василівна, канд. екон. наук, доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту; **Хорольська Наталія Вадимівна**, Запорізький національний університет;
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

АВТОРЫ НОМЕРА

Байда Богдана Федоровна, канд. экон. наук, докторант, Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки;
E-mail: Zoryna_yur@ukr.net

Биба Валентина Анатольевна, канд. экон. наук, ассистент кафедры менеджмента; **Варченко Ольга Александровна**, аспирантка, Белоцерковский национальный аграрный университет;
E-mail: isvinous@ukr.net

Василенко Елена Игоревна, инженер I категории, ассистент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Белоцерковский национальный аграрный университет;
E-mail: isvinous@ukr.net

Васина Алла Юрьевна, д-р экон. наук, доцент, доцент кафедры менеджменту, публичного управления и персонала, Тернопольский национальный экономический университет;
E-mail: Vasina70@ukr.net

Визиренко Светлана Викторовна, канд. экон. наук, доцент кафедры учета и налогообложения; **Незнамова Алина Максимовна**, Запорожский национальный технический университет;
E-mail: s.vizirenko@ukr.net

Волощук Виталий Ростиславович, канд. экон. наук, ассистент кафедры финансов, банковского дела и страхования, Подольский государственный аграрно-технический университет;
E-mail: vit_kp@ukr.net

Голод Андрей Петрович, д-р экон. наук, профессор и заведующий кафедрой гостинично-ресторанного бизнеса; **Кулик Оксана Михайловна**; **Ушакова Екатерина Дмитриевна**, Львовский государственный университет физической культуры;
E-mail: aholod2012@gmail.com; usakovakata7@gmail.com

Грищенко Игорь Николаевич, канд. техн. наук, профессор кафедры отельно-ресторанного и туристического бизнеса, **Дубина Екатерина Викторовна**, Киевский национальный университет культуры и искусств;
E-mail: analityka@i.ua

Дмытрев Богдан Юрьевич, аспирант кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Подольский государственный аграрно-технический университет;
E-mail: yuliya_kp@ukr.net

Иванишин Владимир Васильевич, д-р экон. наук, профессор, ректор; **Печенюк Алла Петровна**, канд. экон. наук, докторант, Подольский государственный аграрно-технический университет;
E-mail: dom.alla@meta.ua

Левченко Наталья Михайловна, д-р гос. упр., профессор, профессор кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Запорожский национальный технический университет; **Прилепова Марина Александровна**, канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, учета и маркетинга, Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры;
E-mail: Levchenkon65@gmail.com; prylielopova.maryna@pgasa.dp.ua

Мороз Татьяна Олеговна, канд. экон. наук, доцент кафедры информационных систем и технологий, Николаевский национальный аграрный университет;
E-mail: moroz@mnaeu.edu.ua

Негода Юлия Владимировна, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины;
E-mail: rvps@ukr.net

Попова Татьяна Викторовна, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики, Таврийский государственный агротехнологический университет; **Ищенко Анастасия Валерьевна**, аспирантка, НИИ «Укрпромагропродуктивность»;
E-mail: isvinous@ukr.net

Свиноус Иван Викторович, д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой учета и налогообложения; **Гаврик Олеся Юрьевна**, канд. экон. наук, доцент кафедры учета и налогообложения; **Хомяк Наталья Васильевна**, канд. экон. наук, доцент кафедры учета и налогообложения, Белоцерковский национальный аграрный университет;
E-mail: isvinous@ukr.net

Свиноус Надежда Ивановна, аспирантка, Белоцерковский национальный аграрный университет;
E-mail: Svnadia94@gmail.com

Силенко Ольга Михайловна, главный бухгалтер, Запорожский национальный технический университет;
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

Стельмашук Антон Михайлович, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономики, предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Подольский государственный аграрно-технический университет; **Малик Николай Иосифович**, д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник отдела предпринимательства, кооперации и агропромышленной интеграции НИЦ "Институт аграрной экономики";
E-mail: Stelmasukanton70@gmail.com

Струтинская Ирина Владимировна, канд. экон. наук, доцент кафедры компьютерных наук, Тернопольский национальный технический университет имени Ивана Пулюя;
E-mail: Ringtons999@gmail.com

Ткаченко Алла Михайловна, д-р экон. наук, профессор, заведующая кафедрой предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Национальный университет «Запорожская политехника»; **Тютченко Светлана Николаевна**, преподаватель кафедры экономической и информационной безопасности, Днепрпетровский государственный университет внутренних дел;
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

Трусова Наталья Викторовна, д-р экон. наук, профессор кафедры учета и налогообложения; **Арабаджийский Александр Иванович**, аспирант, Таверийский государственный агротехнологический университет;
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

Федорук Ульяна Владимировна, аспирантка кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Подольский государственный аграрно-технический университет;
E-mail: kbvol@ukr.net

Феофанова Ирина Васильевна, канд. экон. наук, доцент кафедры учета, анализа, налогообложения и аудита; **Хорольская Наталья Вадимовна**, Запорожский национальный университет;
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

AUTHORS OF THE NUMBER

Baida Bohdana Fedorivna, *cand. econ. sc., doctoral student, Lesia Ukrainka Eastern European National University;*

E-mail: Zoryna_yur@ukr.net

Byba Valentyna Anatoliivna, *cand. econ. sc., assistant at the department of management;* **Varchenko Olha Oleksandrivna**, *postgraduate student, Bila Tserkva National Agrarian University;*

E-mail: isvinous@ukr.net

Dmytriv Bohdan Yuriiovych, *postgraduate student at the department of entrepreneurship, trade and stock exchange activity, State Agrarian and Engineering University in Podilla;*

E-mail: yuliya_kp@ukr.net

Fedoruk Uliana Volodymyrivna, *postgraduate student at the department of entrepreneurship, trade and stock exchange activity, State Agrarian and Engineering University in Podilla;*

E-mail: kbvol@ukr.net

Feofanova Iryna Vasylivna, *cand. econ. sc., assistant professor at the department of accounting, analysis, taxation and audit;* **Khorolska Natalia Vadymivna**, *Zaporizhzhia National University;*

E-mail: Levchenkon65@gmail.com

Holod Andrii Petrovych, *dr. econ. sc., professor and head at the department of hotel and restaurant business,* **Kulyk Oksana Mykhailivna;** **Ushakova Kateryna Dmytrivna**, *Lviv State University of Physical Culture;*

E-mail: aholod2012@gmail.com; usakovakata7@gmail.com

Hryshenko Ihor Mykolaiovych, *cand. engin. sc., professor at the department of hotel and restaurant and tourism business,* **Dubyna Kateryna Viktorivna**, *Kyiv National University of Culture and Arts;*

E-mail: analityka@i.ua

Ivanysyn Volodymyr Vasyliovych, *dr. econ. sc., professor, rector;* **Pecheniuk Alla Petrivna**, *cand. econ. sc., doctoral candidate, State Agrarian and Engineering University in Podilia;*

E-mail: dom.alla@meta.ua

Levchenko Natalia Mykhailivna, *dr. state management, professor, professor at the department of entrepreneurship, trade and exchange activities, Zaporizhzhia National Technical University;* **Pryliepova Maryna Oleksandrivna**, *cand. econ. sc., assistant professor at the department of finance, accounting and marketing, Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture;*

E-mail: Levchenkon65@gmail.com, pryliepova.maryna@pgasa.dp.ua

Moroz Tetiana Olehivna, *cand. econ. sc., assistant professor at the department of information systems and technologies, Mykolaiv National Agrarian University;*

E-mail: moroz@mnaeu.edu.ua

Nehoda Yulia Volodymyrsvna, *cand. econ. sc., assoc. prof., assistant professor at the department of finance, National University of Bioresources and Environmental Management of Ukraine;*

E-mail: rvps@ukr.net

Popova Tetiana Viktorivna, *cand. econ. sc., assistant professor at the department of economics, Tavria State Agrotechnological University;* **Ishenko Anastasiia Valeriivna**, *postgraduate student, Research Institute Productivity of Agroindustrial Complex;*

E-mail: isvinous@ukr.net

Svynous Ivan Viktorovych, *dr. econ. sc., professor, head at the department of accounting and taxation;* **Gavryk Olesia Yuriivna**, *cand. econ. sc., associate professor at the department of accounting and taxation;* **Khomyak Natalya Vasylivna**, *cand. econ. sc., associate professor at the department of accounting and taxation, Bila Tserkva National Agrarian University;*

E-mail: isvinous@ukr.net

Svynous Nadiia Ivanivna, *postgraduate student, Bila Tserkva National Agrarian University;*

E-mail: Svnadia94@gmail.com

Stelmashchuk Anton Mykhailiovych, *dr. econ. sc., professor, professor at the department of economics, business, trade and exchange activities, State Agrarian and Engineering University in Podilia;* **Malik Mykola Yosypovych**, *dr. econ. sc., professor, senior researcher fellow at the department of entrepreneurship, cooperation and agroindustrial integration, National Institute of Agrarian Economics;*

E-mail: Stelmasukanton70@gmail.com

Strutynska Iryna Volodymyrivna, *cand. econ. sc., assistant professor at the department of information science, Ivan Puluj Ternopil National Technical University;*
E-mail: Ringtons999@gmail.com

Sylenko Olha Mychailivna, *chief accountant, Zaporozhia National Technical University;*
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

Tkachenko Flla Mykhailivna, *dr. econ. sc., professor, head at the department of business, trade and exchange activities; National University "Zaporizhia Polytechnic";* **Tiutchenko Svitlana Mykolaivna**, *векладач lecturer at the department of economic and information security, Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs;*
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

Trusova Natalia Viktorivna, *dr. econ. sc., professor at the department of accounting and taxation,* **Arabadzhyiskyi Oleksandr Ivanovych**, *postgraduate student, Tavria State Agrotechnological University;*
E-mail: Levchenkon65@gmail.com

Vasina Alla Yuriivna, *dr. econ. sc., assoc. prof., assistant professor at the department of management, public administration and personnel, Ternopil National Economic University;*
E-mail: Vasina70@ukr.net

Vasylenko Olena Ihorivna, *engineer of 1st category, assistant at the department of entrepreneurship, trade and stock exchange activity, Bila Tserkva National Agrarian University;*
E-mail: isvinous@ukr.net

Vizirenko Svitlana Viktorivna, *cand. econ. sc., assistant professor at the department of accounting and taxation;* **Neznamova Alina Maksymivna**, *Zaporizhia National Technical University;*
E-mail: s.vizirenko@ukr.net

Voloshchuk Vitalii Rostyslavovych, *cand. econ. sc., assistant at the department of finance, banking and insurance, State Agrarian and Engineering University in Podilla;*
E-mail: vit_kp@ukr.net

До відома авторів
Міжнародного науково-виробничого журналу
«Сталий розвиток економіки»
«Sustainable development of economy»
ISSN 2308-1988 (Print); ISSN 2308-2011 (Online)
Засновники: Білоцерківський національний аграрний університет,
Університет економіки і підприємництва,
Інститут економіки, технологій і підприємництва
(Свідоцтво про державну перереєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ №20300-10100 ПР від 23.09.2013р.)
Затверджено Постановою Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р.
№ 1-05/8 як наукове фахове видання України (економічні науки)
Затверджено наказом МОН України від 07 жовтня 2015 р.
№ 1021 як наукове фахове видання України (економічні науки)
Періодичність – до 12 разів на рік, обсяг – до 30 ум. друк. арк.

НАУКОВІ СТАТТІ МОЖУТЬ НАДСИЛАТИ

науковці, викладачі, магістри, аспіранти, докторанти, всі ті, хто займається науковою діяльністю за такими напрямками:

- економіка та управління національним господарством;
- світове господарство і міжнародні економічні відносини;
- економіка та управління підприємствами;
- розвиток продуктивних сил, регіональна економіка, демографія, соціальна економіка і політика;
- економіка природокористування і екологія;
- інноваційно-інвестиційна діяльність;
- облік, аналіз і аудит;
- менеджмент, маркетинг, підприємництво;
- фінансово-кредитна система.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ

До друку приймаються статті, що мають науково-виробничу і практичну цінність. Автор має право представити тільки одну наукову статтю в один номер, яка раніше не публікувалася.

1. До друку подаються статті (електронний варіант) у форматі **MS Word 97-2003 (doc)** або **(rtf)**. Документи Word 2007 і вище (**docx**) не приймаються.

2. Приймаються до розгляду статті українською, російською або англійською мовами. **Обсяг статті має становити від 12 сторінок (Основний текст, Бібліографічний список і References); формат – А4; інтервал – 1,5; кегель – 14; шрифт – Times New Roman; поля з усіх сторін – 20 мм). В одному файлі зі статтею після References слід розмістити анотації 3-ма мовами (вимоги до анотацій зазначені нижче).**

3. Структура статті.

3.1. **Структура статті:** **рядок 1** – УДК (вирівнювання по лівому краю); **рядок 2** – прізвище та ініціали автора (співавторів (допускається не більше 3-х співавторів)); **рядок 3** – науковий ступінь і вчене звання, посада та місце роботи (повна назва кафедри або іншого структурного підрозділу, без аббревіатур), кожен співавтор з нового рядка, вирівнювання по правому краю; **рядок 4** – назва статті (вирівнювання по центру, напівжирний шрифт, великі літери), **рядок 5** – текст статті із зазначенням необхідних елементів (згідно пункту 4 даних вимог). Текст статті закінчується висновками з проведеного дослідження та використаною літературою.

3.2. Відповідно до постанови Президії ВАК України від 15.01.2003 р. №7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліку ВАК України” наукові статті, що подаються до друку, повинні містити такі необхідні елементи з їх зазначенням:

Постановка проблеми. де обґрунтовується актуальність теми (висвітлюються існуючі проблеми з напрямку дослідження в масштабах країни, галузі, підприємств, визначені напрями державної політики у їх вирішенні, їх зв'язок із поставленими науковими чи практичними завданнями).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, де вказуються основні вітчизняні та зарубіжні вчені-дослідники, які займаються визначеною проблематикою, подається аналіз останніх результатів їх досліджень і публікацій, а також **обов'язково висвітлюються не вирішені частини** загальної проблеми, яким присвячена стаття.

Постановка завдання, де формулюється мета і завдання дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження, де висвітлюються теоретичні та практичні аспекти отриманих результатів дослідження.

Висновки з проведеного дослідження, де даються розгорнуті конкретні висновки (по пунктах) за результатами дослідження та перспективи подальших розробок у цьому напрямку.

Бібліографічний список (не менше 8-ми джерел) розміщується після статті у порядку згадування або у алфавітному порядку, друкується через 1,5 інтервалу, кеглем 14, шрифтом Times New Roman і оформляється у відповідності до наказу **МОН України від 12.01.2017 №40** та встановленими вимогами національного стандарту **ДСТУ 8302:2015**.

3.3. Посилання на джерела Бібліографічного списку в тексті слід давати в квадратних дужках, наприклад, [4, с. 31; 2, с. 21–39], в яких перша цифра вказує порядковий номер джерела в бібліографічному списку, а друга – відповідну сторінку в цьому джерелі; одне джерело (без сторінок) відокремлюється від іншого крапкою з комою, наприклад, [1; 2; 5; 8; 11; 19].

Окрім того, після Бібліографічного списку обов'язково подається **References** – **бібліографічний список латиницею** (це необхідна вимога міжнародних наукометричних баз реферування та індексування).

3.4. Після Бібліографічного списку і References дається **3-ма мовами** (укр., англ., рос.) розширена анотація у формі реферату (не менше 1800 знаків з пробілами, включаючи ключові слова; міжстрічковий інтервал – 1; кегель – 14; шрифт – Times New Roman), що має такі структурні частини: **тема статті, мета, методика дослідження, результати, наукова новизна, практична значущість, ключові слова** (це необхідна вимога міжнародних наукометричних баз реферування та індексування). Рекомендації щодо оформлення та змісту анотацій розміщені у Додатку 3.

Увага!!!

• **З метою запобігання неякісного перекладу анотацій англійською мовою такий переклад усім авторам за окрему плату здійснює фахівець редакції** (з розрахунку 40 грн за сторінку).

• **Сторінки статті, на яких розміщується анотація 3-ма мовами в розмір оплати за друкарські послуги не включаються.**

• **Статті англійською мовою друкуються за половину вартості друкарських послуг (20 грн за 1 сторінку) у таких випадках: а) якщо переклад професійний, а не машинний (що відповідно буде перевіряється фахівцем редакції); б) якщо переклад здійснюватиме фахівець редакції** (вартість послуг перекладача – 40 грн за сторінку).

3.5. Вимоги до структури та оформлення матеріалів:

– всі назви структурних розділів по тексту мають бути виділені жирним шрифтом;

– всі статистичні дані мають бути підкріплені посиланнями на джерела;

– всі цитати мають закінчуватися посиланнями на джерела;

– якщо в огляді літератури або далі по тексту Ви посилаєтесь на прізвище вченого – його публікація має бути у Бібліографічному списку;

– виклад основного матеріалу дослідження закінчувати текстом, а не таблицею чи рисунком.

3.6. Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути доречною. Цифровий матеріал подається у таблиці, що має порядковий номер, вирівнювання по правому краю (наприклад, *Таблиця 1*) і назву (друкується над таблицею посередині напівжирним шрифтом, наприклад, **Кількість малих підприємств в Україні**). Текст таблиці подається **шрифтом Times New Roman, кегель 12, інтервал 1**). Рисунок повинен бути єдиним графічним об'єктом (тобто згрупованим). Після таблиць та рисунків – зазначити **джерело** (*[]*; *розробка автора*; *складено автором на основі [] тощо*). Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003). Ілюстрації також потрібно нумерувати і вони повинні мати назви, які вказуються поза згрупованим графічним об'єктом, (наприклад, **Рис. 1. Динаміка рівня заробітної плати в Україні**). Ілюстративний матеріал обов'язково повинен бути контрастним чорно-білим. Формат таблиць та рисунків **лише книжковий**. Формули (з стандартною нумерацією) виконуються в редакторі Microsoft Equation. Підписи рисунків та формул повинні бути доступні для редагування. **Усі графічні об'єкти не повинні бути сканованими.**

3.7. У статті не повинно бути переносу слів та використання макросів. При наборі слід вимкнути автоматичний “м’який” перенос (заборонені “примусові” переноси – за допомогою дефісу). Абзаци позначати тільки клавішею “Enter”, не застосовувати пробіли або табуляцію (клавіша “Tab”). Не допускається використовувати ущільнений або розріджений шрифт. Назва файлу має відповідати прізвищу автора (наприклад: **Петренко. doc**, **Петренко. rtf**).

4. Порядок подання статті.

4.1. До редакції подається електронний варіант статті (*див. додаток 1*) та заявки (*див. додаток 2*) для попереднього розгляду на предмет відповідності тематиці і вимогам журналу.

4.2. При позитивному висновку до редакції надсилається **електронною поштою** пакет сканованих документів:

– рецензія (*крім авторів – докторів наук*), підписана доктором наук і завірена печаткою тієї установи, де працює рецензент;

– для авторів без наукового ступеня обов’язковим є витяг із протоколу засідання кафедри (відділу) установи, де навчається або працює здобувач, з рекомендацією статті для друку;

– копія квитанції про оплату вартості публікації (*оплата здійснюється після затвердження редколегією статті до друку*);

5. Для **аспірантів** на першій сторінці статті робиться примітка внизу, в якій вказуються прізвище та ініціали наукового керівника, його науковий ступінь та вчене звання.

6. Для оформлення Бібліографічного списку латиницею бажаним є стиль APA (<http://www.apastyle.org/>).

7. Транслітерувати інформацію потрібно згідно постанови КМУ від 27.01.2010 №55 (<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/55-2010-%D0%BF>)

Редакція не несе відповідальності за викладену в статті інформацію.

Автор несе відповідальність за оригінальність тексту статті (за плагіат відповідає автор), точність наведених фактів, цитат, статистичних даних, власних назв, географічних назв та інших відомостей, а також за те, що в матеріалах не містяться дані, що не підлягають відкритій публікації.

Скорочення слів і словосполучень, крім загальноприйнятих, не допускається.

Матеріали, оформлені з відхиленням від зазначених вимог, редколегія не розглядає.

Остаточне рішення про публікацію ухвалюється Редакційною колегією, яка також залишає за собою право на додаткове рецензування, редагування і відхилення статей.

Автору (авторам) статті висилається один авторський примірник журналу. Про додаткові примірники попереджувати завчасно з відповідною доплатою.

Автори дають згоду на збір і обробку персональних даних з метою включення їх в базу даних відповідно до Закону України № 2297-VI “Про захист персональних даних” від 01.06.2010. Імена та електронні адреси, які вказуються користувачами сайту цього журналу, будуть використовуватись виключно для виконання внутрішніх технічних завдань цього журналу; вони не будуть поширюватись та передаватись стороннім особам.

Відшкодування витрат.

Відшкодування витрат за комплекс редакційних і поліграфічних робіт, а також доставку Укрпоштою журналу автору складає **40 грн. за сторінку**.

Номер рахунку перекладача та сума до сплати за переклад повідомляється кожному автору окремо.

Банківські реквізити:

ПП «Інститут економіки, технологій і підприємництва»

ЄДРПОУ 35218979

UA76300346000026008018628001

АТ «АЛЬФА-БАНК»

Призначення платежу: За послуги опублікування статті в журналі "**Сталий розвиток економіки**" від *прізвище ініціали*

Адреса редакції журналу "Сталий розвиток економіки":

29016, м. Хмельницький, вул. Львівське шосе, 51/2,
ПВНЗ «УЕП», проректору з науково-методичної роботи,
тел. (096) 01-09-709

УДК 631.1

Додаток 1

Шевченко О.І.,
канд. екон. наук, доцент, професор кафедри менеджменту
Скакун А.М.,
аспірант*
Одеський державний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Відтворення персоналу сільськогосподарських підприємств відбувається в нових соціально-економічних умовах ...

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективного формування і використання персоналу підприємств ... вивчали такі науковці, як В.Антонюк [1], ... та ін. (викласти короткий аналіз результатів їх досліджень та невирішені частини загальної проблеми).

Однак у більшості наукових розвідок мало уваги приділено ... Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо ...

Виклад основного матеріалу дослідження. Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників ...

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, відтворення персоналу сільськогосподарських підприємств

Бібліографічний список

1. Антонюк В. Кадри для інноваційної діяльності: проблеми формування та використання. Україна: аспекти праці. 2007. № 5. С. 42-47.

...

8.

References

1. Antoniuk, V. (2007), "Staff for innovation: problems of formation and use", *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 5, pp. 42-47.

...

8.

Анотація

Шевченко О.І., Скакун А.М.
ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мета.

Методика дослідження.

Результати.

Наукова новизна.

Практична значущість.

Ключові слова.

Annotation

Shevchenko O.I., Skakun A.M.
PROBLEMS OF FORMATION AND THE USE OF PERSONNEL OF THE
AGRICULTURAL ENTERPRISES

Purpose.

Methodology of research.

Findings.

Originality.

* Науковий керівник: Антонов В.О. – д-р екон. наук, професор

Practical value.

Key words.

Аннотация

Шевченко О.И., Скакун А.М.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Цель.

Методика исследования.

Результаты.

Научная новизна.

Практическая значимость.

Ключевые слова.

Додаток 2

ЗАЯВКА

на розміщення статті у науково-виробничому журналі
"Сталий розвиток економіки"

Дані про автора	укр. мовою	рос. мовою	англ. мовою
Прізвище, ім'я, по батькові			
Місце роботи			
Посада			
Науковий ступінь			
Вчене звання			
Назва статті			
Назва розділу журналу			
E-mail			

Адреса та телефон для контактів та надсилання авторського примірника (усі рядки обов'язково слід заповнити):

Отримувач	
Вулиця	
Номер будинку	
Номер квартири (кабінету, кімнати)	
Назва населеного пункту	
Індекс	
Контактний телефон	

Підтверджую своє бажання розмістити статтю у науково-виробничому журналі "Сталий розвиток економіки". Погоджуюсь з усіма висунутими редакційною колегією вимогами щодо змісту, обсягу, оформлення і порядку подання матеріалів.

Даю згоду на збір і обробку персональних даних з метою включення їх в базу даних відповідно до Закону України № 2297-VI "Про захист персональних даних" від 01.06.2010.

Дата

Підпис

**Основні рекомендації,
що слід враховувати при оформленні анотації статті**
(не менше 1800 знаків з пробілами)

- 1. Мета** (перенесіть зі статті).
- 2. Методика дослідження** має розкривати, які методи використані для отримання того чи іншого результату дослідження (наприклад, метод порівняння використано для обґрунтування чи вибору технології виробництва.....). Тобто, методика має узгоджуватися з результатами дослідження.
- 3. Результати** дослідження мають узгоджуватися з висновками статті. Тому висновки статті мають бути чіткими (за пунктами), що розкривають суть результатів і їх значення для науки чи практики (наприклад: обґрунтовано, визначено, сформовано і т.д....., а не узагальнюючими). Не може бути результатом дослідження проаналізовано, досліджено.
- 4. Наукова новизна** має випливати з результатів дослідження (тобто, один із результатів дослідження має наукову новизну). Наукову новизну необхідно викласти так: розроблено (обґрунтовано.....), що, на відміну від існуючого..... (включає, охоплює.....), (сприяє, забезпечує..... вищу продуктивність, ефективність.....знижує собівартість.....тощо).
- 5. Практична значущість.** Необхідно вказати де, в яких сферах (підприємствах, інституціях, галузях.....) можуть бути запропоновані для впровадження результати дослідження і на який ефект можна очікувати від впровадження.
- 6. Ключові слова:** 6-10 слів (словосполучень).