

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338: 37.032+ 316.776

Идрисов Бахтиер
кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии
Мелитопольский государственный педагогический университет
им. Богдана Хмельницкого
bahtiyar_idrisov@mail.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ – БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ

Аннотация. Проанализировано содержание понятий «компетентность», «коммуникативная компетентность» и определены их содержание и составные элементы. Обосновано, что коммуникативная компетентность менеджера представляет собой сложную конструкцию из приобретенных управленческих умений, развитых навыков воздействия и возможностей применения личностного коммуникативного потенциала в командной работе. Представлен авторский социолингвистический метод определения коммуникативной компетентности.

Ключевые слова: компетентность менеджера, системная подготовка, коммуникативная менеджерская компетентность, повышение качества коммуникаций.

JEL Classification O15, I25

Idrisov Bakhtiyor
PhD in Sociology, Associate Professor of Sociology
Melitopol State Pedagogical University Bogdan Khmelnsky
bahtiyar_idrisov@mail.ru

METHODOLOGICAL DEVELOPMENT OPPORTUNITIES COMMUNICATIVE COMPETENCE OF STUDENTS – FUTURE MANAGERS

Abstract. Analysis of the concept of "competence" has shown that it is a set of competencies acquired during training and further experience. In the course of scientific research conducted by the historical-analytical, analytical and comparative content-analytical methods it has been proven that the concept of "communicative competence" is a complex, multidisciplinary, backbone element of general professional competence of the expert. The study determined that the professional competence of the manager is digested with interconnected system of competences, and its communicative competence is the link of the modern production process. Communicative competence of the manager is formed in the process of learning, it is a reflection of formed of professional thinking and is a complex structure of the acquired management skills, skills development impacts and opportunities for application of personal communicative potential in teamwork. The author developed and proposed to implement the "Sociolinguistic method of determining the level of communicative competence of students", the aim of which is to clarify the application of the level of formation of professional thinking and manager, respectively, of the teacher action direction for its development. The proposed methodology in the educational process may contribute to the formation of the system of knowledge in the field of communication, self-determination of the regulatory rules for their use and understanding of the features of social and verbal behavior with representatives of various professions and social strata. The educational process of its use can help to determine the effectiveness of adaptation of students to training and possible professional expectations.

Keywords: competence of the manager, system training, communication managerial competence, improving communication quality.

Постановка проблеми. Современные условия рынка отражают глобальные изменения в действии, где вместо конкретного товара потребителю предлагается комплекс услуг по его обслуживанию, а сам товар все чаще становится лишь поводом для оказания услуг. Потребитель, в конечном итоге, участвует в обмене не материальными объектами, а виртуальными качествами – отражениями психического образа. Изменения происходят и в системе производства, где предмет профессиональной деятельности трансформируется из материальной объектной формы промышленного производства в виртуальную многомерную сущность. Данные трансформации проявились в следующих противоречиях:

1) между внешними проявлениями производственной деятельности и ее содержанием;

2) в организации производства превалируют внешние формы конечного продукта, то есть документы, свидетельствующие о выполнении задач, а не его конкретная форма – договоренности, гарантии и условия;

3) производство и развитие новейших технологий все больше становятся зависимыми от кратковременных коммерческих интересов;

4) результат труда все больше воспринимается как психологический образ, а клиенто-ориентированный подход становится основным в организации исследований функционирования рынка.

Таким образом, менеджмент в условиях трансформации рыночных отношений и сложившихся проблем в управлении производством вынужден искать новые решения проблем постановки целей и задач функционирования, оценки производственных рисков, уровня ответственности и взаимодействия, формировать новые синтетические направления научного и практического дискурса.

Анализ исследований и публикаций. Современная профессиональная подготовка в сфере менеджмента представлена в контексте таких методологических подходов к обучению студентов как компетентностный, личностно-ориентированный, профессионально-деятельностный, профессионально-

личностный и порядка еще двадцати научных концепций и практик.

Следует отметить, что ключевые вопросы профессиональной подготовки в контексте компетентностного подхода достаточно широко рассматриваются в работах таких исследователей как И. Зимняя, Дж. Равен, П. Сперроу, Д. Хаймс, Г. Халаж, Н. Хомский, А. Хуторской, Б. Эльконин и других ученых в различных отраслях науки. При этом анализ содержания научных работ показывает, что в понимании долгосрочных перспектив его реализации существует две совершенно противоположных гипотезы:

1) понятия «компетентность» и «компетенция» не содержат принципиально новых элементов, не входящих в объем понятий «знание» и «умение», а применение навыков и осознание рисков являются следствием обучения и практической деятельности, поэтому приоритетность именно данного подхода над другими обучающими практиками является неверным;

2) компетентностный подход наиболее точно отражает социально-экономическую реальность, отвечает основным запросам производственной сферы и является средством модернизации профессионального образования.

Обе гипотезы, несмотря на противоречия, в принципе верны, однако следует учитывать, что современный менеджмент является симбиозом практической деятельности и теоретических построений, где используются новейшие достижения не только в экономике, но и социологии, психологии, социолингвистике и других отраслях научного познания. Данной мультидисциплинарности в подготовке будущих менеджеров, по нашему мнению, наиболее соответствует концепция компетентностного обучения, где компетенции выступают в качестве элементов общепрофессиональной подготовки, а развитые коммуникативные способности являются связующим звеном между приобретенными знаниями и практическими навыками.

Таким образом, **целью исследования** является определение действий по развитию у будущих менеджеров коммуникативной составляющей профессиональной деятельности, а **основными заданиями** – анализ ме-

ждународных документов, соглашений, словарей и научных работ по вопросам понятий «компетентность», «компетенции» и «коммуникативные компетенции»; выделение элементов коммуникативных компетенций менеджера; определение методологических возможностей повышения качества коммуникаций у будущих менеджеров.

Изложение основного материала.

Следует отметить, что применение понятий «компетентность» и «компетенции» обладает собственной историей развития и специфическими различиями в их содержании. Анализ научной литературы показывает отсутствие единой трактовки сути изучаемых понятий что, наряду с отсутствием единого подхода к их классификации и разграничению, привело к проблемам терминологического характера. Противоречие в понимании и использовании заимствованных европейцами дефиниций было изначально заложено в двух основных концепциях видения конечной цели образования:

1) англо-американской модели, в которой профессионализация трактуется как совокупность стратегий определенной группы;

2) континентальной модели, где определяются возможности государства в удовлетворении требований и ожиданий общества.

Однако следует иметь в виду, что английский язык в США и Англии обладает значительными лексическими особенностями, что и обуславливает различное написание понятий «competence» или «competency». И именно в европейском понимании проявились проблемы в определении компетентностной сферы: в научном переводе английское «competence» имеет не только двойное значение – «компетенция» и «компетентность», но и разное понимание. Данная специфика привела к тому, что некоторые представители континентальной модели обучения при переводе понятия «competences» из американских источников применяют термин «компетенции», если же дефиниция приводится в английских работах – как «компетентности». Подобное противоречие объясняется различиями в их применении, так, Ф. Ле Дейст утверждает, что функциональные и когнитивные компетенции относятся к поведенческим компете-

ниям в США, в то время как в Великобритании когнитивные и поведенческие компетентности включаются в профессионально-функциональную модель [7, с. 27-46]. Вариативность в понимании, трактовке и применении изучаемых дефиниций на протяжении длительного времени получила свое отражение в таблице 1.

В рамках одной статьи не представляется возможным привести полный анализ содержания понятий, однако, мы можем сделать следующий вывод:

1) каждый ученый раскрывает новые подходы к содержанию понятий в зависимости от научного применения и личного видения цели исследования;

2) в образовательных программах отсутствует единое понимание компетенций, что вызвано различиями в национальных целях управления;

3) состав, иерархия и их дифференциация доминируются и смещаются по рангу в зависимости от состояния национальной экономики [2, с. 61].

На проблему понимания и применения рассматриваемых дефиниций изначально обратили внимание принимавшие активное участие в разработке целей и принципов европейского компетентностного обучения В. Бетхер и С. Адам, отметив, что «связь между результатами обучения и содержанием компетенций достаточно сложная сфера и предмет споров и немалой путаницы». Соответственно, произвести даже приблизительный подсчет всего массива компетенций не представляется возможным: подобную попытку сделал в 2009 году П. Мюллер, пришедший к выводу, что только в медицинском образовании в учебных программах европейских университетов насчитывается 84 вариации ключевых компетенций [9, с. 140].

В рамках выделенных заданий работы следует отметить и факт одновременного применения в научных источниках и нормативных документах соотношения понятий «компетентность» – «компетенции» – «компетентности». Данные противоречиями объясняются тем, что в украинском научном пространстве существует три различных подхода к их использованию:

Содержание понятий «компетентность» и «компетенция», представленных в различных зарубежных источниках и концепциях

Год	Источник либо концепция и ее автор	Содержание понятий
1707	Glossographia Anglicana Nova	Компетенция – удобство, соответствие или достаточность.
1828	An American dictionary of the English language	Компетентность / Компетенции Полномочия, юридическая сила, адекватность, пригодность, компетенция доказательств.
1928	Генетика и биология Ф. Гриффит	Компетентность – состояние, при котором бактерии способны принимать ДНК из внешней среды.
1959	Психология. Р. Уайт	Компетентность / Компетенции Способности эффективно взаимодействовать с окружающей средой вследствие длительного обучения.
1965	Педагогика. Н. Хомский	Компетентность – система знаний и умений отличать грамматические предложения от неграмматических.
1972	Социолингвистика. Д. Хаймс	Компетентность – уровень совокупных социальных знаний об уместности использования языка в различных жизненных ситуациях.
1973	Управление персоналом. Д. МакКлелланд	Компетентность / Компетенции Совокупность способностей, необходимых специалисту для успешной карьеры.
1982	Менеджмент. Р. Бояцис	Компетентность – характеристика трудовой единицы, способной высокоэффективно выполнять свою работу.
1997	Глоссарий терминов рынка труда	Компетентность – совокупность требований, предъявляемых наемному работнику.
1998	Маркетинг. Р. Калантон	Компетентность – интеллектуальные процессы, создающие и интегрирующие знания о рынке.

1) часть исследователей не разграничивают «компетентность» и «компетенции», а используют какое-то одно понятие из двух;

2) некоторые считают понятия равнозначными, одновременно применяя «компетентность», «компетенции» и «компетентности»;

3) другие ученые разграничивают понятия, причем включают компетенции в состав общепрофессиональной компетентности.

По нашему мнению, одновременное применение понятий «компетентности» – «компетенции» вступает в противоречие как с логикой построения языка, так и положения о том, что профессионализм является системной подготовкой специалиста, то есть совокупностью компетенций, приобретенных в процессе обучения и дальнейшего жизненного опыта [2, с. 60]. Соответственно, исследуемое понятие в качестве элемента

системы формирования общепрофессиональной компетентности может трактоваться как «компетенции», а в качестве самостоятельного феномена – как «компетентность», например, «коммуникативная компетентность менеджера», содержание которой рассматривается в нашем исследовании.

В «Глоссарии терминов рынка труда, разработки стандартов, образовательных программ и учебных планов», предложенного к реализации в 1997 году определены следующие модели компетенций, отличающиеся планированием, организацией обучения и оценкой успеваемости:

1) «Модель компетенции, основанная на параметрах личности», где конечной целью обучения является подготовка руководящих кадров;

2) «Модель компетенции решения задач» – целью ее применения является обучение

инженерным специальностям для узкоспециализированной отрасли производства;

3) «Модель управления деятельностью», целью которой является подготовка специалиста, отвечающего совокупности социальных требований, предъявляемых наемному работнику – ее действие наиболее соответствует обучению педагогов;

4) «Модель компетенции для производительной деятельности», действие которой направлено на обучение специальностям, где эффективность работы измеряется по результатам продаж, управлению проектами или производством – ее применение оптимально при подготовке менеджеров и маркетологов.

Анализ содержания модели показывает ее следующие особенности:

а) образовательные программы составляют в соответствии с требованиями к умениям формирования эффективных стратегий для достижения целей;

б) используется прагматический подход, направленный на развитие у будущих специалистов умений и способностей к самостоятельному обучению;

в) эффективность обучения определяется высокой внутренней мотивацией студента к образованию [1, с. 69–70].

Следует выделить: применение данной модели основывается на научных подходах, предложенных Л. Спенсером и Р. Бояцисом для подготовки менеджеров, а также концепции Д. МакКлелланда «Движение за компетенциями». Необходимость разработки концепции, по утверждению Д. МакКлелланда, была вызвана следующими факторами:

1) общепринятое тестирование претендентов на должность по психодиагностическому сценарию – личностные тесты плюс тесты на интеллект, не дают точного прогноза в правильности выбора;

2) компетенции должны быть измеримыми и надежно отличать лучших работников от посредственных;

3) эксперты скорее договорятся между собой, чем объективно признают характеристики, по которым работник становится лучшим, так как «представления о компетенциях трудно осознаются и вербализуются» [8, с. 1].

Поэтому вместо традиционного психодиагностического сценария «параметры методик – характеристики субъекта – прогноз успешности деятельности», Д. МакКлелландом была предложена методика экспертизы «Движение за компетенциями» по принципу «требования к успешной деятельности – оценка компетенций субъекта».

Подход, предложенный автором, был апробирован в масштабном исследовании, проведенном в различных организациях специалистами в области менеджмента С. Спенсером и Л. Спенсером. В результате был составлен глоссарий из 21 компетенции, обладание которыми необходимо для специалистов и руководителей среднего и высшего звена управления. Данная работа подтверждала утверждение, что компетенции менеджера должны оцениваться и идентифицироваться экспертным путем [8, с. 13-14].

В 1982 году в США была опубликована монография Р. Бояциса «Компетентный менеджер. Модель эффективной работы», основной концепцией которой было утверждение, что компетенции необходимы для эффективного выполнения работы, но обладание ими не будет решающим в случае их несоответствия функциональным либо культурным и организационным требованиям. Автор работы выделил 19 компетенций, характерных для общепрофессиональной деятельности менеджера, определяющих их направленность и обладающих собственными составными элементами. Из общего количества выделенных компетенций, такие из них как стремление оказывать влияние; использование устных презентаций; концептуализация заданий; использование социального влияния; управление групповым процессом и нацеленность на отношения с другими людьми являются коммуникативными знаниями и умениями [6, с. 244-246]. Таким образом, мы приходим к выводу, что коммуникативная компетентность менеджера представляет собой сложную системную конструкцию, являющуюся связующим звеном современного производственного процесса.

Следует отметить, что вопросы коммуникаций интересовали ученых различных эпох: Аристотель отождествлял челове-

скую деятельность с целью общения и ее осуществленностью; Платон и Сенека под реализацией общения подразумевали дружбу; И. Кант и М. Шеллер – уважение и симпатию [2, с. 59]. Однако научное применение понятия «компетенция» впервые было предложено лишь в 1965 году филологом Н. Хомским, определившим ее как способности, возможности, приспособленность и пригодность специалиста выполнять определенную группу действий. Ученый особо выделил, что общение является спонтанным действием, в то время как компетенция является результатом обучения, то есть профессиональное «употребление языка является непосредственным отражением компетенции» [5, с. 10].

Подобная трактовка понятия вызвала критику в научном мире: так, социолог Д. Хаймс оппонировал Н. Хомскому тем, что существуют правила употребления языка, регулирующие производство и понимание высказываний в соответствии с определенной ситуацией и предложил заменить понятие «языковая компетенция», введенное в научный оборот филологом, на «коммуникативные компетенции» [4, с. 47-48]. Медик П. Джиджиоли высказался по этому поводу еще более жестко: «индивид, обладающий одной лишь языковой компетенцией, является в некотором роде, культурным чудовищем. ...Он знает грамматические правила языка, но не знает, когда молчать, когда говорить, какие средства пригодны в определенной ситуации» [11, с. 78]. В конечном итоге, несмотря на противоречия, обе концепции стали основой компетентностной модели.

Следует признать, что в рамках одной статьи невозможно отразить все многообразие научных споров и предложенных теорий по вопросам содержания и применения понятия. Однако анализ источников, приведенных в таблице 2, дает возможность для выделения наиболее значимых элементов коммуникативного компетентностного обучения.

Контент-анализ указанных источников дает основания для выводов, что коммуникативная компетентность менеджеров представляет собой сложную взаимосвязь

следующих сформированных профессиональных качеств:

- 1) умение выстраивать личностные отношения в соответствии с полученной информацией и поставленными заданиями;
- 2) обладание высоким уровнем коммуникации и способностью организовывать взаимодействие с представителями различных профессий;
- 3) умение анализировать и прогнозировать последствия дальнейших изменений на рынке и соответственно перестраивать командную работу.

Исходя из приведенных выводов, нами предлагается авторский «Социолингвистический метод определения уровня коммуникативной компетентности студентов», целью применения которого является выяснение уровня сформированности профессионального мышления менеджера и соответственно, направленность действий преподавателя для его развития.

Критериями усвоения студентами профессиональных знаний, умений и навыков является система оценивания ECTS, где уровень коммуникативной компетентности студентов оценивается следующим образом:

- 1) не отвечающие требованиям общения на бытовом уровне;
- 2) словарный запас, достаточный лишь для бытового общения;
- 3) необходимо дальнейшее развитие знаний и умений в профессиональном и бытовом общении;
- 4) развитые коммуникативные знания, умения и навыки, требующие дальнейшей корректировки и усовершенствования;
- 5) сформированная профессиональная коммуникативная компетентность.

Согласно предложенному методу, уровень коммуникативной компетентности будущих менеджеров определяется по формуле:

$$X_{\text{кк}} = 100 - (Y + Z),$$

где: $X_{\text{кк}} = X_1 + X_2$;

X_1 – научные понятия, в том числе и на иностранных языках;

Понятие «коммуникативные компетенции», данное в различных научных источниках и материалах соглашений

Источники	Теории и концепции	Содержание понятия «коммуникативные компетенции»
Документы Юнеско	Желаемый результат образования	Научиться познавать, делать, жить вместе, учиться жить
Материалы Болонского соглашения	Использование механизмов управления обществом	Владение и умение использования языка для достижения целей и планирования актов и эффектов сообщения
Tuning Educational structures	Формирование общей «системы координат»	Адаптивность и свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения
Проект CE	Развитие современных языков	Система внутренних ресурсов для выполнения коммуникативных действий в межличностном взаимодействии
Школа менеджмента в университете Эдинбурга	Обучающий подход «портрет идеального управленца»	Лидерство, умение влиять на людей; эффективное принятие решений; умение работать в команде; способность убеждения
М. Болензат	Развитие индивидуальных способностей менеджера	Гармоничное сочетание знаний, навыков и способов общения в управлении производительным процессом
Р. Бояцис	Модель эффективной работы менеджера	Коммуникативные умения, необходимые в управлении групповым процессом
Р. Клиффорд	Трехсекционная модель обучения	Результативность в формировании и развитии вербальных способностей.
Д.МакКлелланд	Движение за компетенциями	Экспертно доказанные коммуникативные знания и умения
Г. Халаж	СВЕ-подход (компетентностное базовое образовании)	Развитые коммуникативные знания, умения и способности, необходимые в профессиональной деятельности

X2 – нормативные слова и словосочетания, применяемые студентами в учебном процессе и межличностном общении;

Y – молодежные жаргонизмы и слова-заимствования;

Z – слова и словосочетания из языка различных субкультур.

Оценивание должно проводиться поэтапно, в форме самостоятельной работы студентов:

1) преподавателем предлагается блок из 10 ключевых понятий темы или модуля, где к каждому из них студенты должны найти 10 синонимов либо аналогов, набирая в общей сложности 100 баллов (1 синоним – 1балл);

2) будущие менеджеры должны самостоятельно соотнести найденные ими аналоги по графам в следующем порядке:

– понятия, применяемые не только при изучении конкретной дисциплины, но и из других отраслей науки по данной тематике;

– нормативные слова и словосочетания, используемые в межличностном общении (данный фактор является немаловажным, так как менеджеру придется общаться с представителями различных профессий и страт, поэтому не каждый собеседник поймет дефиниции или обороты в стиле арго);

– молодежные жаргонизмы и слова-заимствования из языка зарубежных сверстников;

– слова и словосочетания из языка различных субкультур (возможно и ненормативная лексика);

3) дать оценку собственной коммуникативной компетентности в соответствии с набранными баллами (X_1+X_2 – положительные характеристики, $Y+Z$ – отрицательные) и определить ее место, роль и значение в структуре будущей профессиональной деятельности.

Следует отметить, что коммуникативная компетентность специалиста является мультидисциплинарным понятием, поэтому предложенная автором методика, несмотря на свои недостатки и возможную необходимость в коррекции, является достаточно универсальной, и была апробирована со студентами различных специальностей.

Выводы. Анализ содержания понятий «компетентность», «компетенции» и «коммуникативные компетенции» дают основания для следующего утверждения:

– понятие «компетентность менеджера» представляет собой усвоенную систему взаимосвязанных компетенций;

– коммуникативная компетентность менеджера является связующим звеном современного производственного процесса.

– коммуникативная компетентность менеджера формируется в процессе обучения и является отражением сформированного профессионального мышления;

– коммуникативные менеджерские компетенции представляют собой сложную конструкцию из приобретенных управленческих умений, развитых навыков воздействия и возможностей применения личностного коммуникативного потенциала в командной работе.

Предложенная автором методика в образовательном процессе может способствовать формированию системных знаний в области коммуникаций, самостоятельному определению нормативных правил их применения и осознанию особенностей социального и речевого поведения с представителями различных специальностей и социальных страт. В воспитательном процессе ее применение может позволить определить эффективность адаптации студентов к обучению и возможные профессиональные ожидания.

Список литературы

1. Глоссарий терминов рынка труда, разработки стандартов, образовательных программ и учебных планов. ETF (European Training Foundation), 1997. – 160 с.
2. Ідрісов, Б. Формування комунікативної компетентності студентів – майбутніх соціологів як можливостей підвищення якості інтерв'ювання / Б. Ідрісов // Соціологічні студії. – Луцьк, 2016. – № 1(8). – С. 58-64.
3. Согачева, О.В. Теория и практика коммуникационного менеджмента / О.В. Согачева // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – Краснодар, 2013. – № 3. – С. 219–221.
4. Хаймс, Д.Х. Этнография речи / Д.Х. Хаймс // Новое в лингвистике. – Вып. VII. Социолингвистика. – М., 1975. – С. 42-95.
5. Хомский, Н. Аспекты теории синтаксиса / Ноам Хомский; перевод с английского; под редакцией В.А. Звегинцева. – М.: МГУ, 1972. – 233 с.
6. Boyatzis, R. The competent manager: A model for effective performance / Richard E. Boyatzis. – New-York: John Wiley & Sons, 1982. – 328 p.
7. Le Deist, F. What is competence? / F.D. Le Deist, J. Winterton. // Routledge Taylor&Francis Group: Human Resource Development International, March, 2005. – 8(1). – Pp. 27–46.
8. McClelland, D. Testing for competence rather than for intelligence / D.C. McClelland. // Harvard University: American psychologist, 1973. – 28(1). – Pp. 1-14.
9. Mueller, P. Incorporating professionalism into medical education: the Mayo Clinic experience / P.S. Mueller, J. Keio // London: Med. Educ., 2009. – 58(3). – Pp. 133–143.
10. Tuning Educational Structures in Europe / Line 1. Learning Outcomes // Competencies Methodology, 2001-2003. – Phase 1. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.uc.pt/ge3s/event_04/event_04/tuningexecutivesummary-3.pdf
11. Giglioli, P. Introduction, Language and Social Context: Selected Readings / P.P. Giglioli // London: Med. Educ., 1977. – 112 p.

References

1. Glossariy terminov rynka truda, razrabotki standartov, obrazovatelnyh programm i uchebnyh planov [Glossary of terms of the labor market, development of standards, educational programs and curricula] (1997). *ETF (European Training Foundation)*. 160 p. [In Russian]
2. Idrisov, B. (2016). Formuvannya komunikativnoi kompetentnosti studentiv – maybutnih sotsiologiv yak mozhlivostey pidvishchennya yakosti interv'yuvannya [Formation of communicative competence of students - future social scientists as opportunities to improve the quality of interviewing]. *Sotsiologichni studiyi - Sociological studios, Vol. № 1(8), 58-64* [in Ukrainian].
3. Sogacheva, O.V. (2013). Teoriya i praktika kommunikatsionogo menedzhmenta [Theory and practice of communication

- management]. *Gumanitarnye, sotsialno-ekonomicheskie i obshchestvennye nauki - Humanitarian, social, economic and social sciences*, Vol. № 3, 219-221 [In Russian].
4. Himes, J.H. (1975) Etnografiya rechi [Ethnography of speech]. *Novoe v lingvistike - New in linguistics*, Vol. VII. Sotsiolingvistika – Sociolinguistics, 42-95 [In Russian].
5. Homskiy, N. (1972) Aspekty teorii sintaksisa [Aspects of the theory of syntax]. *Moskva, MGU – Moscow, MGU*, 233 p. [In Russian].
6. Boyatzis, R. (1982) The competent manager: A model for effective performance. *New-York: John Wiley & Sons*, 328 p. [In English].
7. Le Deist, F. Winterton, J. (2005) What is competence? *Routledge Taylor&Francis Group: Human Resource Development International*, Vol. № 8(1), 27-46 [In English].
8. McClelland, D. (1973) Testing for competence rather than for intelligence. *Harvard University: American psychologist*, Vol. № 28(1), 1-14 [In English].
9. Mueller, P. (2009) Incorporating professionalism into medical education: the Mayo Clinic experience. *London: Med. Educ.* Vol. № 58(3), 133–143 [In English].
10. Tuning Educational Structures in Europe / Line 1. Learning Outcomes. Competencies Methodology, 2001-2003. – Phase 1. www.uc.pt. Available at: http://www.uc.pt/ge3s/event_04/event_04/tuningexecutivesummary-3.pdf
11. . Giglioli, P. (1977) Introduction, Language and Social Context: Selected Readings. *London: Med. Educ.*, 133–143 [In English].

УДК: 330.837.1

Сокіл Олег Григорійович
кандидат економічних наук
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет
e-mail: sokil.oleg@yandex.ru

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Анотація: У даній статті досліджено історію визначення та становлення категорій «інституціональне середовище», «інституціональна структура», «інституціональні чинники». Визначено основні складові інституціонального середовища та їх вплив на сталий розвиток. За допомогою попередніх теоретичних досліджень та встановлених стверджень категорії сталого розвитку, сформовано уніфіковане визначення інституціонального середовища сталого розвитку.

Ключові слова: інституціональне середовище, інституціональна структура, сталий розвиток, інститут, державна політика, економіка.

JEL Classification: B15, B25, G18, F63, Q01.

Sokil Oleg
PhD in Economics, associate professor
Accounting and Taxation Department
Tavria State Agrotechnological University
e-mail: sokil.oleg@yandex.ru

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract:

Problem definition. The primary objective of this work is to describe determination of the incorporated category institutional environment of sustainable development and to define her basic constituents.

Research results. In history research of economic sciences was carried out many fundamental openings and statements concerning a institutional study of theory and institutional environment. From other side of research of constancy occupy in economic literature and supervisions also a ponderable enough value. However, the empiricist data of two research directions is low studied and described in literature. The study of institutional environment of sustainable development will enable more wider to understand the problem of constancy, find the factors of her influence and find the ways of effective increase.

Conclusions. Taking into account foregoing and previous theoretical researches of becoming the sustainable development category, by us compatible determination of institutional environment of steady development, which is the aggregate of formal laws, rules and procedures and informal agreements, customs and norms, which predetermine possibilities and form limitation in socio-economic activity and conduct of the systems and institutes, which are sent to strengthening of competitive edges, achievement on the basis of technological innovations, providing of possibility for assortment increasing of products and services, productive cost cutting, and also ability to resist to the internal and external economic, social, ecological, natural and climatic, financial factors, was formed, to adapt oneself to the variable terms of production, keeping or improving an initial equilibrium.

The state here is the special form of organization of society, which forms laws, governed and procedures and submits them, will realize them by means of the institutes.

Key words: Institutional environment, institutional structure, sustainable development, institute, government policy, economy.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічної науки підтверджує значну заінтересованість до інституційних основ функціонування економіки. Широке поширення інституційної економіки обумовлене тим, що вона бере до уваги реально

існуючі умови розвитку суб'єктів економіки в ринковому середовищі.

Актуальність даної теми обумовлена виразним проявом неоднорідності українського економічного простору, що характеризується, у тому числі, і залежністю від траєк-

торії попереднього розвитку. Це підтверджується появою нових і нових векторів інституційного середовища постіндустріального інформаційного суспільства і пов'язано з потребою інтеграції методологічних принципів інституційно-еволюційного підходу з іншими парадигмами, підставами аналізу інституційної динаміки і вироблення інтеграційної еволюційної теорії, які слугують принципом сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вчених, що вивчали та досліджували теорію інституціоналізму та інституціонального середовища слід виділити Уільямсона О., Нуреева Р.М., Вольчика В. В., Кирдину С.Г., Загорського О.М., Немченко Г.И., Токаревой Е.Ю., Жука В.М., Киселева С.В., Ухача В.З., Шпикуляка О.Г., Ткачука В.А. та інших.

Формулювання цілей статті. В історії дослідження економічних наук здійснено багато фундаментальних відкриттів і наведено тверджень з приводу вивчення інституціональної теорії та інституціонального середовища. З іншого боку, дослідження сталості займають в економічній літературі і спостереженнях теж достатньо вагоме значення. Проте, емпірика даних двох напрямів досліджень мало вивчена і викладена у науковій літературі. Вивчення інституціонального середовища сталого розвитку дасть змогу більш широко зрозуміти проблему сталості, знайти фактори її впливу та визначити шляхи підвищення результативності.

Головна мета статті – охарактеризувати визначення об'єднаної категорії інституціонального середовища сталого розвитку та визначити основні її складові.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі зустрічається ряд визначень, які характеризують сукупність формальних і неформальних норм і правил, що регулюють діяльність різних економічних і соціальних суб'єктів – «інституціональне середовище», «інституціональна структура», «інституціональні чинники» та ін.

Загальне визначення інституціонального середовища дає О. Уільямсон – це сукупність основних політичних, соціальних і правових норм, які утворюють базис для виробництва, обміну і споживання, [1, с. 21]. Р. М. Нуреев та інші науковці відмічають,

що інституціональне середовище або «правила гри» створюють рамки, в яких відбувається взаємодія між господарюючими суб'єктами в ринковій економіці. Держава створює значну частину таких правил гри, а саме, формальні правила гри (чи формальні інститути) – закріплені законодавчо або інструктивно нормами і правилами, що регламентують діяльність приватних і юридичних осіб. Іншим елементом інституціонального середовища є неформальні правила гри (чи неформальні інститути) – звичаї, традиції, стереотипи поведінки, ціннісні установки [2, с. 458].

Виходячи з передумови, що інституціональне середовище не є простим набором відповідних інститутів і, характеризуючи роль інституціонального середовища, В.В. Вольчик виділяє, що основний напрям розвитку системи, а також ті орієнтири, на основі яких відбувається формування і відбір найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів [3, с. 129].

Трактування інституціонального середовища, як єдність формальних і неформальних інститутів передбачає необхідність урахування відмінностей між цими двома типами «правил гри». В цілях нашого дослідження представляють інтерес наступні відмінності формальних і неформальних інститутів:

Неформальні інститути складаються спонтанно шляхом еволюційного відбору і виникають з інформації, що передається за допомогою соціальних механізмів, у більшості випадків, є тією частиною спадщини, яка називається культурою. Формальні інститути виникають, як правило, на базі існуючих неформальних правил або привносяться ззовні.

Виконання формальних правил гри підтримується правовими і адміністративними гарантіями, а неформальні інститути мають неправові форми захисту (мораль, етика і тому подібне).

Створення формальних інститутів завжди пов'язане з конкретними фінансовими витратами, неформальні інститути сприймаються як безкоштовні.

Для здійснення функцій формальних інститутів необхідні спеціально створені організації, неформальні ж функціонують на

основі внутрішніх стандартів поведінки або соціально санкціонованих норм поведінки [3, с. 129; 2, с. 458].

Для нашого дослідження представляє інтерес методологічний підхід С.Г. Кирдиної, яка вводить такі поняття, як «базовий інститут», «інституціональна форма» і «інституціональна матриця». Поняття «базовий інститут» характеризує історично стійкі, інваріантні по відношенню до дій окремих дійових осіб, соціальні стосунки, що постійно відтворюються на практиці та мають визначальний характер для майбутнього розвитку суспільства. На відміну від базових інститутів, інституціональні форми більш мобільні і мінливі та є прямим або опосередкованим зовнішнім вираженням базових інститутів. До інституціональних форм можна віднести законодавчі акти, системи організації праці, форми господарських зв'язків, політичні процедури і тому подібне [4, с. 83].

Інституціональна матриця суспільства означає первинну модель базових інститутів, тобто пов'язаних між собою економічних, політичних і ідеологічних інститутів, що знаходяться у взаємно однозначній відповідності. Це комплекс інститутів, який сформувався природним чином, забезпечує виживання громадян держави в тих зовнішніх умовах, в яких вони виявилися. Усі наступні інституціональні структури відтворюють і розвивають первинну модель, суть якої зберігається [4, с. 86].

Аналізуючи історично стійкі сукупності інститутів, С. Г. Кирдина виділяє два типи інституціональних матриць (X та Y матриці). На основі цих досліджень можна зробити висновок, що в Україні домінує X-матриця, для якої характерний наступний набір базових інститутів (рис. 1). З нашої точки зору, поняття інституціональної матриці означає принципову неможливість кардинальної зміни однієї з інститутів без зміни усіх інших в цій системі. Введення поняття базових інститутів дозволяє відокремлювати постійні структури інституціонального середовища від її зовнішнього "поверхневого" шару [4, с. 83].

Термін «інституціональна структура» застосовується іншими дослідниками для характеристики конкретного набору інститу-

тів. В економічній літературі поняття «інституційна структура» має безліч трактувань. Часто не визначається різниця між дефініціями «інституційна структура» та «інституційне середовище». Уільямсон наводить найбільш загальне її визначення: «Це основні політичні, соціальні та правові норми, які є базою для виробництва, обміну та споживання» [1, с. 20]. Але наявність деяких властивих спонтанному ринковому порядку інститутів ще не є достатньою умовою для становлення ринкової інституційної структури. Наприклад, створення правової бази для приватної власності не означає, що вона дійсно може функціонувати в економіці як ринковий інститут.

О.М. Загурський, характеризуючи інституціональну структуру села в перехідний період, відмічає, що коректне розуміння процесів соціально-економічних перетворень в АПК і сільській місцевості можливо тільки з урахуванням змін характеру місцевого самоврядування, соціальної ролі і економічної значущості сільських домогосподарств і колективних господарств, а також появою нових господарюючих суб'єктів [5]. У складі інституціональної структури автор виділяє наступні інститути:

сільська адміністрація: місцеве самоврядування, землеволодіння і землекористування, забудова і планування, інженерні і соціальні інфраструктури, соціальне обслуговування;

нові інститути громадянського суспільства: цивільна активність, соціальне обслуговування;

селянське господарство: сім'я, землеволодіння і землекористування, дрібнотоварне виробництво, сімейне споживання, сільське суспільство;

інфраструктура ринку: оборот і ринок землі, ринок сільськогосподарської продукції, комерційний кредит, дослідження, інформація і впровадження;

сільськогосподарські товаровиробники (великі товарні виробники, сільськогосподарські кооперативи, фермери, інші виробники): виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції, землекористування і землеволодіння, обслуговування домогосподарств [5].

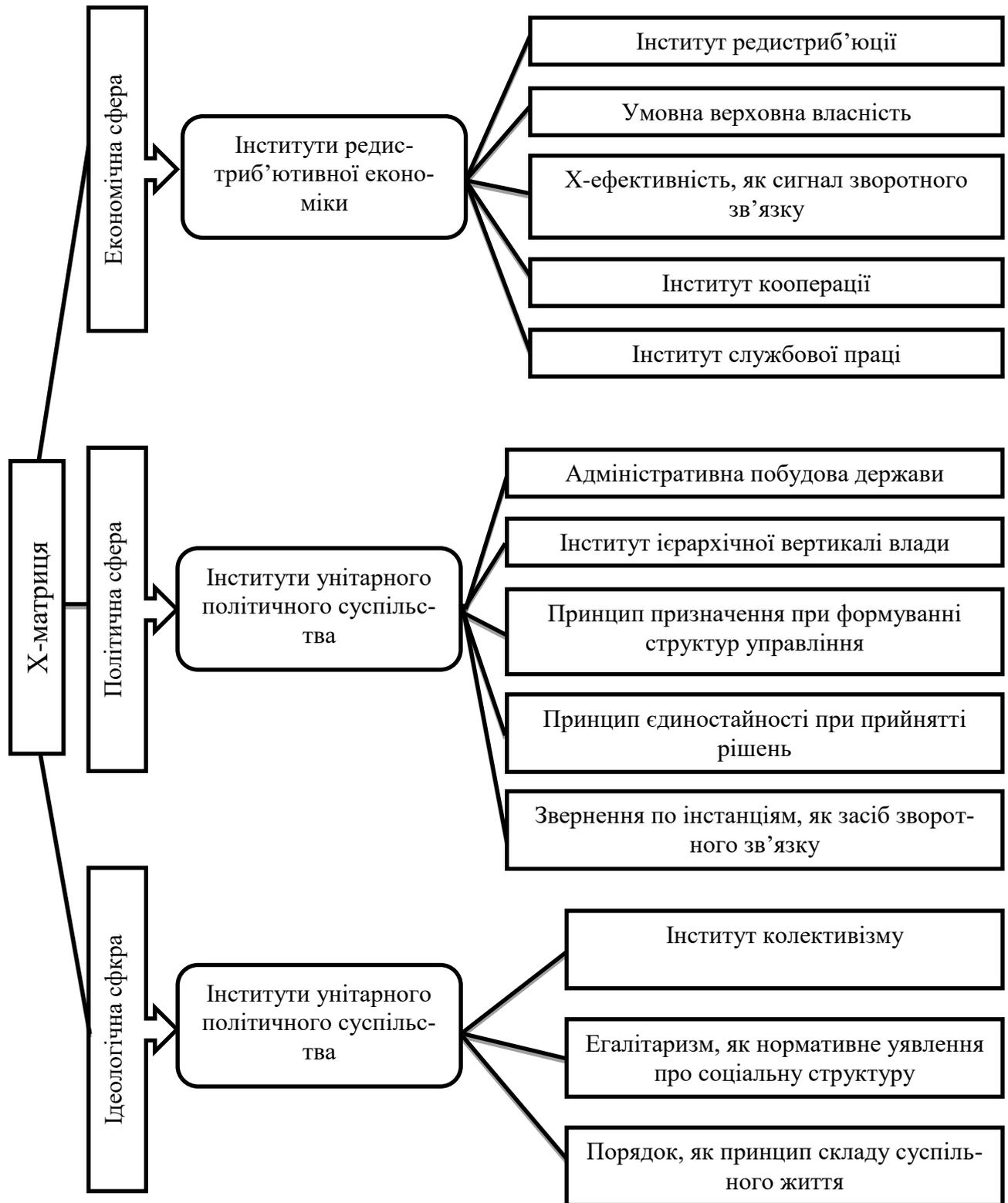


Рис. 1. Базові інститути X-матриці

Складено по: [4, с. 92-93]

На основі робіт В. Ванберга, О. Вільямсона, О.М. Загурського, С. Г. Кирдиної, Г. А. Краюхіна, Г. И. Немченко, Е.Ю. Токаревої, нами запропоновано наступний склад

інституціонального середовища, в якому здійснюється діяльність усіх дійових осіб по стійкому розвитку сільських територій України (рис. 2).

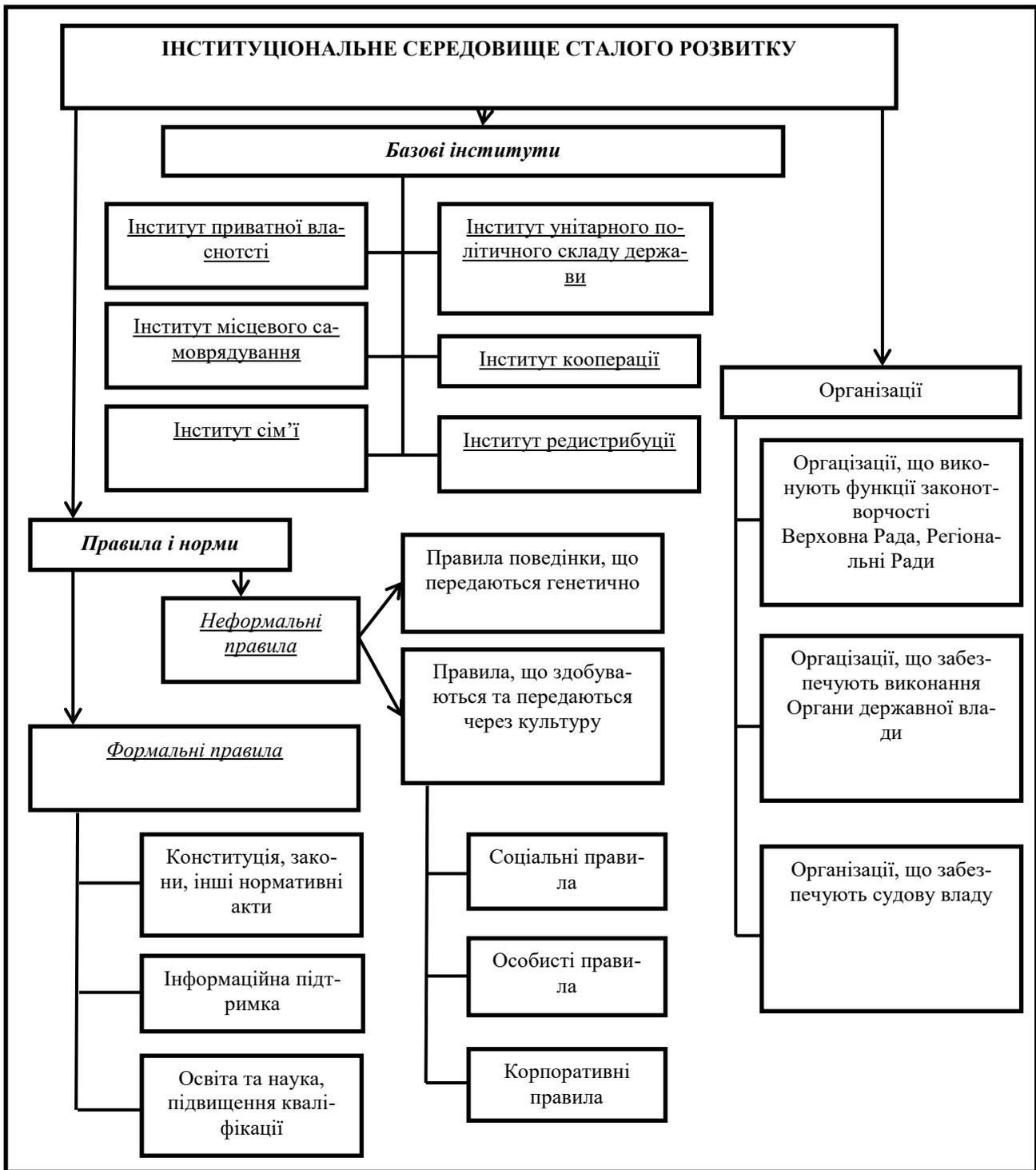


Рис. 2. Інституціональне середовище сталого розвитку
Складено по: [6; 7; дослідження автора].

Базові інститути сталого розвитку представлені загальними інститутами редистрибутивної економіки: інститут редистрибуції, умовна верховна влада, інститут кооперації і інститут суспільної праці, адміністративна побудова держави і ряд інших інститутів [8, с. 38]. Як зазначалось, наявність інституціональної матриці означає принципову неможливість кардинальної зміни одного з базових

інститутів без зміни усіх інших в цій системі.

У той же час, ефективність функціонування матриці безпосередньо залежить від впливу і стану інших інституціональних чинників, які змінюються: законодавчі акти, системи організації праці, форми господарських зв'язків, політичні процедури й інші. Таким чином, кардинальна зміна одного з базових ін-

ститутів неможлива без перетворення усіх інших в цій системі.

У сучасній економічній літературі найповніше розглянуті особливості, принципи і механізми розвитку інституту приватної власності, трансформації основних організаційно-правових форм. Окремі роботи присвячені дослідженню інституту прав власності на земельні ресурси [9], розвитку аграрної економіки в інституціональному середовищі регіону [10, с. 45]. Проте значна частина досліджень торкається формальної складової інституціонального середовища – чинних нормативно-правових актів, механізмів державної підтримки, заходів соціальної підтримки сільського населення, розвитку інституту місцевого самоврядування й ряду інших.

У той же час, позитивні перетворення в інституціональному середовищі можливі і без кардинальної зміни базових інститутів, за допомогою трансформації окремих чинників, які змінити досить легко. До них відносяться інституціональні чинники, пов'язані з управлінням, регулюванням окремих сфер, областей, економічних і громадських стосунків, що включають науково-технічні, фінансові, інвестиційні, соціальні чинники і заходи з поліпшення управління, перетворення інститутів (правил, норм, встановлень) управління цими сферами, об'єктів управління. На нашу думку, саме інституціональні чинники на сучасному етапі виступають рушійною силою сталого розвитку.

Висновки. З урахуванням вищевикладеного та попередніх теоретичних досліджень становлення категорії сталого розвитку [11], нами було сформовано уніфіковане визначення інституціонального середовища сталого розвитку, що є сукупністю формальних законів, правил і процедур і неформальних угод, звичаїв і норм, які зумовлюють можливості і формують обмеження в соціально-

економічній діяльності і поведінці систем і інститутів, що спрямовані на зміцнення конкурентних переваг, досягнення на основі технологічних інновацій, забезпечення можливості збільшення асортименту продукції та послуг, зниження виробничих витрат, а також здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім економічним, соціальним, екологічним, природно-кліматичним, фінансовим чинникам, адаптуватися до змінних умов виробництва, зберігаючи або покращуючи початкову рівновагу. Держава при цьому є особливою формою організації суспільства, яка формує закони, правила і процедури і їм же підпорядковується, реалізує їх за допомогою своїх інститутів.

Найбільш важливими інституціональними чинниками при переході до сталого розвитку, на наш погляд, є:

законодавче і нормативно-правове забезпечення сталого розвитку, яке регулює механізм реалізації державної підтримки;

система інформаційної підтримки ухвалення управлінських рішень на всіх рівнях. Недостатність механізму організації моніторингу розвитку і ефективності використання бюджетних коштів призводить до ухвалення управлінських рішень, які не сприяють розвитку;

залучення населення до процесу планування і реалізації програм сталого розвитку територій значно підвищує ефективність реалізації цих програм;

пропаганда не лише концепції сталого розвитку, але і шанобливого ставлення до праці і способу життя;

підвищення кваліфікації адміністративних працівників в цілях забезпечення переходу до сталого розвитку.

Інституціональні чинники схильні до більш швидкої зміни і тому це вимагає часу і зусиль з боку держави.

Список літератури:

1. Уильямсон О. Приватна власність і ринок капіталу // АЧ. 1993. № 5. С. 17-25.
2. Экономические субъекты постсоветской России (институционный анализ) /Под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. М.: Московский общественный научный фонд 2001. 532 с. Режим доступа <http://bibliograph.com.ua/economicheskaya-teoriya-4/index.htm> (Дата звернення 12.12.2016р.).
3. Вольчик В.В. Институционализм: вторичность нового мифа? (Возможности и границы институциональной экономики)//Экономический вестник Ростовського госуниверситета. 2003. Том 1. № 1. С. 126-134.
4. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц (пример русского институционализма)/Под ред. А.М. Нуреева, В.В. Дементьева. Донецк: "Каштан", 2005. 480 с.
5. Загурський О.М. Аналіз інституціонального устрою аграрного сектора України. Економіка. Управління. Інновації. Ви-

пуск № 1 (11), 2014 Режим доступу http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/eui_2014_1_41.pdf (Дата звернення 16.12.2016р.).

6. Краюхин Г.А., Немченко Г.И., Токарева Е.Ю., Экономика РФ: от институционального зазеркалья до институционального оформления отношений//Налоги. Инвестиции. Капитал, 2007. № 1-4. С. 44-56.

7. Ванберг В. "Теория порядка" и институциональная экономика/Вопросы экономики, 1995. № 12. С. 86-95.

8. Киселев С.В. Обеспечение продовольственной безопасности в условиях продовольственного кризиса//АПК: экономика, управление.2008. № 12. С.37-40.

9. Ухач В.З. Институт права власності на землю за звичаєвим правом (вибрані аспекти). Науково-практична інтернет - конференція "Проблеми гармонізації національного та міжнародного законодавства: досягнення і перспективи" 19 травня 2015 року. Режим доступу http://legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1048%3A250515-12&catid=121%3A1-0515&Itemid=143&lang=en (Дата звернення 14.12.2016р.).

10. Шпикуляк О.Г. Інституції аграрного ринку /О. Г. Шпикуляк. - К. ННЦ ІАЕ, 2009. - 480с.

11. Сокіл О.Г. Концептуальні основи сталого розвитку в економічних та облікових теоріях [Електронний ресурс] / О.Г. Сокіл // Ефективна економіка. – 2016. – №10 – Режим доступу до ресурсу: www.economy.nayka.com.ua. (Дата звернення 17.12.2016р.).

References

1. Williamson O. (1993), "Private property and capital market", *ACH*. vol. 5. pp. 17-25.
2. Nureeva R.M. (2001), *Jekonomicheskie subjekti postsovetskoj Rossii (institucionnyj analiz)* [Economic subjects of post-Soviet Russia (Institutional analysis)], Moskovskij obshhestvennyj nauchnyj fond, Moscow, Russia.
3. Volchik V. (2003), "Institutionalism: secondness of new myth", *Jekonomicheskij vesnik Rostovskogo gosuniversiteta*. vol. 1. pp. 126-134.
4. Kirdina S.G. (2005), *Teorija institucional'nyh matric (primer russkogo institucionalizma)* [Theory of institutionalism matrices (example of Russian institutionalism)], Kashtan, Doneck, Russia.
5. Zahurs'kyj O.M. (2014), "Analysis of the institutional mode of agrarian sector of Ukraine", *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*. vol. 1(11), available at: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/eui_2014_1_41.pdf (Accessed Dec 16, 2016)
6. Krajuhin G.A., Nemchenko G.I., Tokareva E.Ju. (2007), "Economic of Russian Federation: from institutional illusion to institutional registration of relations", *Nalogi. Investicii. Kapital.*, vol. 1-4. pp. 44-56.
7. Vanberg V. (1995), "Theory of order" and institutional economy", *Voprosy ekonomiki*, vol. 12. pp. 86-95.
8. Kiselev S.V. (2008), "Providing of food safety in the conditions of food crisis", *APK: jekonomika, upravlenie.*, vol. 12. pp. 37-40.
9. Ukhach V.Z. (2015), "An institute of right of ownership is on land after an ordinary right (chosen aspects)", *Problemy harmonizatsii natsional'noho ta mizhnarodnoho zakonodavstva: dosiahnennia i perspektivy* [Problems of harmonization of national and international legislation: achievement and prospects], *Naukovo-praktychna internet-konferentsiia* [Scientific-practical internet-conference], available at: http://legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1048%3A250515-12&catid=121%3A1-0515&Itemid=143&lang=en (Accessed Dec 14, 2016)
10. Shpykuliak O.G. (2009), *Instytutsii ahrarnoho rynku* [Institutes of agrarian market], NNTs IAE, Kiev, Ukraine.
11. Sokil O.G. (2016), "Conceptual bases of sustainable development in economic and registration theories", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (Accessed 17 Dec 2016).

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 334.732.6

Єременко Д. В.
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Анотація. В статті проаналізовано особливості закордонного розвитку фермерських господарств як складової аграрного підприємництва. Відмічається унікальний характер становлення вітчизняного фермерства як складової аграрного виробництва. Проаналізовано сучасні проблеми розвитку фермерських господарств з урахуванням закордонного досвіду їхнього вирішення.

Ключові слова: фермерські господарства, аграрне виробництво, підприємницька діяльність, закордонний досвід.

JEL code classification: O13

Yeremenko D.
Ph.D., associate professor
assistant professor of accounting and taxation
Taurian State Agrotechnical University

FOREIGN EXPERIENCE OF SUPPORT COMPETITIVE FARMS

Abstract. The article analyzes the peculiarities of foreign farms as part of the agricultural business. Checked unique character formation of domestic farming as part of agricultural production. Analyzes the current problems of farmers on the basis of foreign experience to solve them. Noted the important role of public institutions to ensure the effective functioning of small agricultural enterprise system by implementing legal and organizational measures to improve their competitiveness. It is claimed that one of the important outstanding issues is to diversify domestic production farms. There are the following aspects of the diversification of economic activities of farms, diversification as a process of weakening depending on the results of agricultural activity; diversification as part of raising the level of support for farmers; diversification as an indicator of rural development; diversification leads to the production of various commodities, goods, services and protection from the impact of lower demand for certain goods; Diversification as a shock to the increase of the total family income of agricultural producers. An essential prerequisite for the development of competitive farms in accordance with the developed countries is the active use of information resources as a valuable means of production. Unfortunately, a common problem of domestic small agricultural enterprise is insufficient information support system mismatch training and economic realities. Addressing this issue involves the joint efforts of both government institutions and regional scientific and educational centers, as well as representatives of business community.

Key words: farms, agricultural production, entrepreneurship, foreign experience.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку вітчизняного аграрного сектору характеризується посиленням ролі малих виробничих форм, особливо тих, що передбачають використання власного ресурсного потенціалу для забезпечення конкурентоспроможного функціонування господарської одиниці. В цьому аспекті особливого значення набувають питання підвищення рівня

ефективності фермерських господарств як специфічної складової вітчизняного аграрного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно відмітити, що окремі аспекти конкурентоспроможного розвитку вітчизняного фермерства знайшли своє відображення в працях В.К. Збарського, М.Ф. Кропивка, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка, Т.І. Яворсь-

кої та ін. Проте, на нашу думку, потребують подальшого вивчення питання забезпечення ефективного функціонування фермерських господарств України з урахуванням сучасних тенденцій щодо подальшої лібералізації вітчизняної економічної моделі та необхідності адаптації аграрного сектору до європейських стандартів.

Цілі статті. Метою статті є оцінка перспектив розвитку вітчизняного фермерства з урахуванням практичного закордонного досвіду функціонування даної складової аграрного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи перспективи та можливі напрямки практичного запровадження зарубіжного досвіду стимулювання розвитку суб'єктів аграрного підприємства, зокрема фермерських господарств, необхідно, на нашу думку, враховувати наступні обставини.

1. Фермерські господарства є складовою системи аграрного виробництва, причому їхня виробничо-господарська діяльність потребує державної підтримки в організаційному, ресурсному та нормативно-правовому аспектах.

2. Заходи державної підтримки фермерських господарств є частиною загальнодержавних програм розвитку національної економіки, що має відповідати певним цілям, як тактичного, так і стратегічного характеру.

3. Вітчизняні фермерські господарства створювалися певною мірою штучно, в процесі ліквідації системи великотоварного сільськогосподарського виробництва, яка базувалася на підприємствах колгоспно-радгоспного типу.

4. Адаптація зарубіжного досвіду у сфері забезпечення ефективної економічної діяльності фермерських господарств має базуватися не тільки на прикладах передового досвіду розвинених країн, але й враховувати вітчизняну специфіку розвитку аграрної галузі та пов'язаних з цим соціально-економічних процесів.

Аналізуючи особливості зарубіжного досвіду розвитку фермерських господарств, необхідно відзначити важливу роль державних інститутів, що забезпечують ефективне функціонування суб'єктів малого аграрного підприємництва шляхом реалізації системи

нормативно-правових та організаційних заходів з метою підвищення їхнього рівня конкурентоспроможності.

Позитивний досвід напрацьовано в даному аспекті у Польщі, де реалізується цілий комплекс програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств, як невід'ємної складової аграрного сектору. Як зазначає Т.І. Яворська, в основу підтримки сільського господарства та розвитку сільських територій закладаються наступні принципи: підтримка конкурентоспроможності сільського господарства; підтримка природного середовища та сільських районів; забезпечення якості життя в сільських районах за умов диверсифікації сільської економіки; стратегія лідерства[10].

Дані принципи дозволяють ідентифікувати загальну мету заходів державної підтримки як забезпечення функціонування галузі на засадах сталого розвитку, що передбачає розвиток суспільства, який не тільки задовольняє потребам наявних учасників соціально-економічних відносин, але й має задовольняти відповідні потреби і майбутніх поколінь. Практична реалізація в системі аграрного сектору економіки положень даної концепції є характерною рисою усіх розвинених країн сучасності і передбачає, серед іншого, формування механізму соціальної відповідальності бізнесу, зокрема фермерських господарств. Однією з невід'ємних складових соціально відповідального бізнесу є екологічний аспект, а саме забезпечення відтворення природних ресурсів, а також виробництво екологічних видів продукції.

Обов'язковими складовими організації екологічного виробництва сільськогосподарської продукції є не тільки жорсткий контроль за дотриманням технологій, але й необхідне інформаційне забезпечення економічної діяльності аграріїв, що для вітчизняного малого бізнесу є надзвичайно актуальним. Водночас необхідно відзначити, що ведення екологічного сільського господарства має як сильні сторони, так і створює для аграріїв певні ризики, пов'язані з особливостями технології та нерозвиненістю системи збуту даного виду сільськогосподарської продукції (табл.1).

Таблиця 1

Аналіз переваг та недоліків екологічного сільського господарства Польщі*

Найменування груп	Переваги	Недоліки
Соціальні	Низький рівень забрудненості навколишнього природного середовища	Відсутність впевненості споживачів у якості екологічної сільськогосподарської продукції
Технологічні	Низький рівень використання засобів хімізації	Короткий термін зберігання
Організаційно-економічні	Переважання сімейних господарств з малою й середньою площею земельних угідь, високий рівень забезпеченості трудовими ресурсами в сільському господарстві, низька заробітна плата, конкурентоспроможні ціни на вироблені в Польщі екологічні продукти харчування на ринках інших країн Євросоюзу, біологічна різноманітність та якість, попит серед європейських споживачів	Висока собівартість виробництва екологічної сільськогосподарської продукції, фрагментація попиту і пропозиції, недостатньо розвинута мережа дистрибуції,

*Джерело узагальнення автора

В цілому необхідно зазначити, що як фінансова, так і матеріально-технічна, організаційно-правова чи інші види урядової підтримки аграріїв мають надаватись у межах певних програм з метою стимулювання економічної діяльності сільгоспвиробників у необхідних напрямках. При цьому доцільним є стимулювання аграріїв до створення інтегрованих об'єднань кооперативно-корпоративного типу, участь в яких дозволяє консолідувати ресурсний потенціал, забезпечуючи при цьому підвищення рівня конкурентоспроможності конкретного господарства.

Як зазначає професор економіки Мадридського університету В. Гутьєррес, аналізуючи роль кооперації в системі аграрного підприємництва, кооперативи являють собою порятують для малих і середніх сільськогосподарських виробників. Їх діяльність дозволяє не тільки зменшити затрати на переробку сільськогосподарської продукції, а й уникати негативного впливу дрібних посередників-перекупників, а також утримувати закупівельні ціни на прийнятному рівні[4].

Особливо актуальною є європейська практика кооперативного будівництва саме для країн з постплановою економікою, де забезпечення ефективного функціонування

кооперативних організацій як повноцінних складових ринкового механізму, що базується на конкурентній боротьбі, потребує відповідних заходів з боку державних інститутів. Позитивним прикладом у даному аспекті може служити політика стимулювання кооперативного руху в аграрному секторі, яку здійснює Міністерство сільського господарства Республіки Казахстан.

Як зазначив міністр сільського господарства Республіки Казахстан Асилжан Мамитбеков, для нас дуже важливо створити системні заходи, для того, щоби фермерам було вигідно об'єднуватися. Ці процеси мають відбуватися знизу, оскільки багато в чому об'єднуватися вигідно[3]. В цьому аспекті урядовим законопроектом "Про кооперацію", що винесено на розгляд Парламенту Республіки Казахстан, встановлюється пріоритет кооперативних організацій перед індивідуальними фермерами в плані отримання державної допомоги. Метою даного законопроекту є визначення усіх видів сільськогосподарських кооперативів як комерційних юридичних осіб в організаційно-правовій формі виробничого кооперативу [6].

В цілому текст законопроекту не містить значних відмінностей між казахськими та

вітчизняними кооперативними організаціями. Базовими принципами залишаються демократичність в управлінні та контроль діяльності, відкритий та добровільний характер членства в кооперативі, а також задоволення потреб членів як основна мета діяльності. Заслуговує на увагу запропонована авторами законопроекту обов'язкова процедура аудиту господарської діяльності для сільськогосподарських кооперативів.

Для цього кожен кооператив буде зобов'язаний вступити до ревізійної спілки сільськогосподарських кооперативів. При цьому, як зазначається в завершенні проекту закону, на початковому етапі затрати на проведення внутрішнього аудиту на 50% мають компенсуватися за рахунок бюджетних коштів. На нашу думку, запровадження даної практики для фермерських господарств України на даному етапі є проблематичним, оскільки, з одного боку, держава не має відповідних коштів для компенсації затрат кооперативних об'єднань, водночас же фермерська спільнота негативно реагуватиме на адміністративно-примусові заходи щодо прискорення темпів кооперативного будівництва.

Аналізуючи шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних фермерських господарств, необхідно відмітити, що одним з важливих невирішених питань є диверсифікація виробництва для даної організаційно-правової категорії. Враховуючи практичний європейський досвід, виділяються наступні аспекти диверсифікації господарської діяльності фермерських господарств.

1. Диверсифікація як процес послаблення залежності від результатів сільськогосподарської діяльності.

2. Диверсифікація як один з елементів підвищення рівня підтримки фермерів.

3. Диверсифікація як індикатор сільського розвитку.

4. Диверсифікація як стимул до виробництва різноманітних товарів, речей, послуг і як захист від впливу зниження попиту на певний товар.

5. Диверсифікація як поштовх до підвищення рівня сукупного сімейного доходу сільськогосподарських товаровиробників [7].

Розглядаючи перспективи диверсифікації виробничої діяльності вітчизняних фермерських господарств, враховуючи досвід країн Європейського Союзу, необхідно відзначити, що активізація даних процесів стимулюватиме розвиток інших галузей сільськогосподарського виробництва, які не були об'єктом підприємницької діяльності фермерів (садівництво, городництво, птахівництво тощо), а також сприятиме підвищенню рівня інфраструктурного та інформаційного забезпечення функціонування вітчизняного фермерства в економічному і соціальному аспектах.

Світовий досвід свідчить, що основою аграрного сектору країн з розвинутою ринковою економікою є сімейні ферми. Результати дослідження, проведеного в 93 країнах світу, свідчать про те, що з понад 570 млн. ферм більше 500 млн. належать саме сім'ям. На сімейні ферми припадає не менше 56 % виробленої сільгосппродукції. Такі господарства обробляють значну частку сільськогосподарських земель у світі: 83 % – у Північній і Центральній Америці, 68 % – у Європі, 85 % – в Азії, 62 % – в Африці. І тільки у Південній Америці ця частка становить 18 % [9].

Слід визнати, що ставка на сімейні ферми, як на засіб стимулювання розвитку вітчизняних фермерських господарств, є скоріше негативним, ніж позитивним прикладом, оскільки свідчить про суттєві проблеми, пов'язані із функціонуванням фермерства як складової аграрного підприємництва та скороченням їх чисельності. Водночас, враховуючи реалії сьогодення, соціально-економічні проблеми, що постали перед сільськими територіями, необхідно намагатися максимально використовувати можливості для забезпечення конкурентоспроможного функціонування даного сегменту аграрного виробництва, зокрема, за рахунок надання статусу "фермерського господарства" аграріям, які, здійснюючи економічну діяльність на товарних засадах, довели самим фактом свого існування власну здатність відповідати вимогам агресивного конкурентного середовища.

Ефективний розвиток сімейних ферм, як одного з різновидів фермерських господарств, є можливим лише за умов наявності

системного науково обґрунтованого комплексу заходів державної політики, які базуватимуться на детальному вивченні природи даного сегменту аграрного підприємництва, його ресурсного потенціалу та специфіки динаміки функціонування і матимуть на меті, серед іншого, стимулювання аграріїв до міжгосподарської інтеграційної співпраці. В іншому випадку зусилля урядовців щодо створення на базі фермерських господарств системи продовольчого забезпечення країни будуть марними.

Практичним прикладом проблем, які виникають у процесі створення на базі колгоспно-радгоспної системи сільськогосподарського виробництва ефективно діючого інституту фермерських господарств, є досвід Республіки Білорусь, де в сучасних умовах одним з актуальних напрямків Державної програми розвитку села є розвиток фермерства. Водночас, незважаючи на постійну суттєву увагу з боку урядових інститутів та декларування про важливість розвитку фермерства, самі господарства виявилися неспроможними досягти суттєвих обсягів випуску сільськогосподарської продукції, а їх питома вага у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва становить близько 2%.

Як зазначає голова правління екологічної установи "Агро-Еко-Культура" С. Семенас, причинами незначної кількості фермерських господарств є проблеми з отриманням земельних угідь, низький рівень фінансової стабільності, а також недостатній рівень підтримки фермерів з боку держави. Причинами ліквідації фермерських господарств є наступні: недостатній рівень нормативно-правового забезпечення, недосконалість бюджетного та кредитного фінансування, низький рівень інвестиційної привабливості фермерських господарств, недостатній ступінь компетентності фермерів у сфері сучасних техніко-технологічних та організаційних методів ведення господарства, низький рівень матеріально-технічної бази та проблеми із використанням земельних ресурсів[10].

Таким чином, проведені дослідження дозволяють констатувати, що питання підвищення професійно-кваліфікаційного рівня осіб, які займаються виробництвом сільсь-

когосподарської продукції на засадах фермерства, оформилося за сучасних умов як нагальна потреба, перш за все, для країн пострадянського простору, де трансформація майнових та економічних відносин в аграрному секторі відбувалася певною мірою хаотично. На нашу думку, основними факторами, які визначають специфіку природи даної проблеми та одночасно вказують на шляхи її вирішення, є наступні.

1. Неготовність фермерів чітко сформулювати власні вимоги щодо змістовної частини, а також форм і механізмів надання інформаційних послуг.

2. Низький рівень адаптації вітчизняної системи підготовки кадрів до сучасних умов функціонування аграрного сектору економіки.

3. Недостатній ступінь активності співпраці між регіональними науково-навчальними центрами та представниками аграрного підприємництва.

4. Відсутність належного ступеня інституціоналізації суб'єктів малого аграрного підприємництва, їх інтеграції у вирішення соціально-економічних питань розвитку галузі та розбудови сільських територій.

Як зазначалось, пасивна позиція значної частки суб'єктів малого бізнесу щодо консолідованого формування вимог в отриманні інформаційного продукту стає на заваді їх конкурентоспроможного функціонування, оскільки автоматично звужує потенційні напрями розвитку. Однак характер проблеми є більш широким і обумовлений відсутністю реального інституційного наповнення формального статусу всієї системи малого аграрного підприємництва для переважної більшості країн пострадянського простору.

Національні об'єднання фермерських господарств позбавлені можливості фактично впливати на процес прийняття державних рішень в сфері аграрної політики, їх власна ресурсна база, як основа матеріально-технічної і фінансової підтримки членів, є обмеженою. Представники даних інтегрованих структур не є достатньо активними в питаннях підготовки кадрів для ефективного функціонування власних господарств, що відповідно позначається на перспективі їх розвитку.

Висновки. Вирішення проблем розвитку фермерських господарств передбачає не тільки обов'язкову участь державних інститутів, але й неодмінну організаційну активність з боку підприємницької спільноти. При цьому представники середнього та малого аграрного бізнесу мають не тільки виробляти та реалізовувати продукт, а й здійснювати активну міжгосподарську співпрацю, створювати об'єднання кооперативно-корпоративного типу з метою консолідації ресурсної бази та спільного вирішення соціальних та економічних питань. Невід'ємною умовою забезпечення конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств у

відповідності до вимог розвинених країн є активне використання інформаційних ресурсів як повноцінного засобу виробництва. Нажаль спільною проблемою малого аграрного підприємництва, що сформувалося на базі постколгоспної системи, до якої відноситься і вітчизняний аграрний сектор, є недостатній рівень інформаційного забезпечення, невідповідність системи підготовки кадрів та економічних реалій. Вирішення даного питання передбачає об'єднання зусиль як державних інституцій, так і регіональних науково-навчальних центрів, а також представників підприємницької спільноти.

Список літератури:

1. Баутин В.М. Инновационная роль аграрных вузов в развитии АПК/ В.М. Баутин//Економіка АПК. - 2011. -№4. - С.162-166. 21
2. Зінчук Т.О., Ткачук В.І. Теоретично-методологічні засади диверсифікації сільської економіки в контексті європейського досвіду/Т.О. Зінчук, В.І. Ткачук// Економіка АПК. – 2011. - №1. – С.27-34 77
3. Калиев Г.А. Меры по преодолению кризиса в агропромышленном комплексе Казахстана/Г.А. Калиев//Економіка АПК. – 2011. - №2. - С.112-125. 84
4. Кооперация по-испански: спасение средних и мелких производителей [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://prodmagazin.ru/2013/09/02/kooperatsiya-po-ispanski-spasenie-srednih-i-melkih-proizvoditeley/>. 97
5. Кулмаганбетова Д. Фермеров призвали объединяться в кооперативы [Электронный ресурс] / Д. Кулмаганбетова – Режим доступа: <https://informburo.kz/novosti/fermerov-prizvali-obedinyatsya-v-kooperativy-12606.html> 109
6. О сельскохозяйственных кооперативах: Закон Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 372-V [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=32656089#pos=53;-299 141
7. Сельскохозяйственные кооперативы в Евразии [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Events_2014/ECA2014/ECA_38_14_2_ru.pdf 180
8. Семейные фермерские хозяйства в Беларуси: поражения и достижения [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://greenbelarus.info/articles/04-02-2015/semeynye-fermerskie-hozyaystva-v-belarusi-porazheniya-i-dostizheniya> 181
9. Семейные фермерские хозяйства на 33-й Региональной конференции ФАО для Латинской Америки и Карибского бассейна [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.fao.org/family-farming-2014/news/news/details-press-room/ru/c/231802/> 182
10. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 386с.
11. Яворська Т.І. Тенденції підтримки сільського господарства Польщі /Т.І. Яворська// Економіка АПК. – 2011. -№4.- С.166-172. 223с.
12. Diversifying farming businesses [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gov.uk/guidance/diversifying-farming-businesses>
13. 'E-agriculture' could save EU farmers time and money [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.euractiv.com/section/agriculture-food/news/e-agriculture-could-save-eu-farmers-time-and-money/>
14. Gong X., Shang K. Issues in the Training Service Market: Peasant Household Labor Supply in China [Электронный ресурс] / X. Gong, K. Shang. - Режим доступа: <http://www.na-businesspress.com/ijcm/GongWeb.pdf>. 237
15. Hans Landstrom. Entrepreneurship, Competitiveness and Local Development: Frontiers in European Entrepreneurship Research. - Edward Elgar Publishing, 2007. - 296 p.

References:

1. Bautin, V.M. (2011) Innovatsionnaya rol agrarnykh vuzov v razvitii APK. *Ekonomika APK*. №4, p.162-166.
2. Zinchuk, T.O., Tkachuk, V.I. (2011) Teoretichno-metodologichni zasady diversifikatsiyi silskoyi ekonomiki v konteksti evropeyskogo dosvidu. *Ekonomika APK*. №1, p.27-34.
3. Kaliev G.A. (2011) Mery po preodoleniyu krizisa v agropromyshlennom komplekse Kazahstana/G.A. Kaliev//*Ekonomika APK*. – 2011. - №2. - p.112-125.
4. Kooperatsiya po-ispanski: spasenie srednih i melkih proizvoditeley [Online]. - Available at: <http://prodmagazin.ru/2013/09/02/kooperatsiya-po-ispanski-spasenie-srednih-i-melkih-proizvoditeley/>.
5. Kulmaganbetova D. Fermerov prizvali obedinyatsya v kooperativy [Online] / D. Kulmaganbetova – Available at: <https://informburo.kz/novosti/fermerov-prizvali-obedinyatsya-v-kooperativy-12606.html>
6. O selskohozyaystvennykh kooperativah: Zakon Respubliki Kazahstan ot 29 oktyabrya 2015 goda № 372-V [Online]. - Availa-

ble at: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=32656089#pos=53;

7. Selskohozyaystvennye kooperativy v Evrazii [Online]. - Available at: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Events_2014/ECA2014/ECA_38_14_2_ru.pdf

8. Semeynye fermerskie hozyaystva v Belarusi: porazheniya i dostizheniya [Online]. - Available at: <http://greenbelarus.info/articles/04-02-2015/semeynye-farmerskie-hozyaystva-v-belarusi-porazheniya-i-dostizheniya>

9. Semeynye fermerskie hozyaystva na 33-y Regionalnoy konferentsii FAO dlya Latinskoy Ameriki i Karibskogo basseyna [Online]. - Available at: <http://www.fao.org/family-farming-2014/news/news/details-press-room/ru/c/231802/>

10. Yavorska, T. I. (2012) Maliy biznes u silskomu gospodarstvi: teoriya i praktika: monografiya. K. : NNTs IAE, 386 p.

11. Yavorska T.I. (2011) Tendentsiyi pidtrimki silskogo gospodarstva Polshchi. *Ekonomika APK*, №4.- p.166-172.

12. Diversifying farming businesses [Online]. – Available at: <https://www.gov.uk/guidance/diversifying-farming-businesses>

13. 'E-agriculture' could save EU farmers time and money [Online]. Available at: <http://www.euractiv.com/section/agriculture-food/news/e-agriculture-could-save-eu-farmers-time-and-money/>

14. Gong X., Shang K. Issues in the Training Service Market: Peasant Household Labor Supply in China [Online] / X. Gong, K. Shang. - Available at: <http://www.na-businesspress.com/ijcm/GongWeb.pdf>.

15. Hans Landstrom (2007) . Entrepreneurship, Competitiveness and Local Development: Frontiers in European Entrepreneurship Research. - Edward Elgar Publishing, 296 p.

УДК339.9(075.8)

Краснодєд Т.Л., к.е.н., доцент
Бакіна Т.В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ СТРУКТУРИ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ ТА НАРОЩУВАННЯ ЇЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

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

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

Jel code classification: O40, O13

Krasnoded T. L.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Economics Department;
Bakina T. V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Economics Department
Tavria State Agrotechnological University

AGRICULTURAL PRODUCTS EXPORT AND IMPORT CHARACTERISTIC OF UKRAINE AND INCREASE ITS EXPORT POTENTIAL

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

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

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

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

Постановка проблеми. Сьогодні світовий продовольчий ринок супроводжує безліч проблем соціально-економічного характеру. Інтеграція України до світової торгівлі сировиною та продуктами харчування теж потребує певних зусиль для протистояння, наприклад, падінню зовнішнього попиту на українську продукцію, скороченню внутрішнього виробництва, конкуренції з боку китайського ринку тощо. Ці проблеми обумовлюють масове зниження обсягів споживання основних продуктів харчування та зменшення обсягів експорту вітчизняної продукції, збільшення частки імпорту сировинної і переробної продукції. Отже, існує потреба в оптимізації структури експортно-імпортних товарних потоків, удосконаленні зовнішньоторговельної політики та розвитку імпортозаміщення, що сприятиме зменшенню дефіциту зовнішньої торгівлі України. Тому дослідження міжнародної торгівлі, її експортно-імпортних можливостей є актуальним у контексті світової економіки, що в повній мірі можна віднести до АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних економістів-міжнародників та аграрників основи зовнішньої торгівлі та особливості формування експортно-імпортової структури агропродовольчої продукції досліджували: Гаркуша О.О. [1]; Заєць К.Д. [3]; Зборовська Ю.Л. [4]; Луценко В.О. [6]; Рубан І. В. [8]; Салькова І. Ю. і Следзь С. [9, 10] та інші.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виявлення шляхів удосконалення експортно-імпортової структури сільськогосподарської та продовольчої продукції в контексті підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. До продукції сільського господарства відносять продукцію рослинного і тваринного походження, отриману наслідок вирощування сільськогосподарських культур і використання сільськогосподарських тварин, а також обсяг незавершеного виробництва у рослинництві, обсяг вирощування молодих багаторічних насаджень за рік та обсяг вирощування сільськогосподарських тварин (приплід, приріст живої маси). Продукцію оцінюють у постійних цінах, розрахованих як середньозважені ціни товарної та

нетоварної частини продукції сільського господарства. Товарна частина продукції оцінена за фактичними цінами реалізації, а нетоварна частина продукції – за собівартістю. За постійні ціни прийняті середні ціни 2010 року. До продовольчої продукції відносять готові до споживання продукти, створені в результаті переробки продукції рослинного і тваринного походження, а такої виробничі відходи. Товарну структуру сільськогосподарської та продовольчої продукції України слід розглядати з точки зору двох складових: товарної структури експорту та імпорту.

Товарна структура експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції – це співвідношення реалізованих на світовому ринку країною продуктів власного аграрно-промислового виробництва. Вона включає продукцію всіх трьох сфер АПК, починаючи від сировинного комплексу до готових продуктів переробки та відходів виробництва. Структура імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції України включає ті ж самі товарні елементи, але являє собою співвідношення закуплених на світовому ринку і ввезених в Україну продуктів агропромислового комплексу.

В Україні така продукція включає наступні категорії: I. Живі тварини; продукти тваринного походження. II. Продукти рослинного походження. III. Жири та олії тваринного або рослинного походження. IV. Готові харчові продукти. Категорія «Живі тварини; продукти тваринного походження» включає наступні елементи: живі тварини; м'ясо та їстівні субпродукти; риба і ракоподібні; молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед; інші продукти тваринного походження. До категорії «Продукти рослинного походження» відносять: живі дерева та інші рослини; овочі; їстівні плоди та горіхи; кава, чай; продукція борошномельно-круп'яної промисловості; зернові культури; насіння і плоди олійних рослин; шелак природний; рослинні матеріали для виготовлення. «Жири та олії тваринного або рослинного походження» містять: жири та олії тваринного походження; жири та олії рослинного походження; комбіновані жири та олії тваринного і рослинного походження. Категорія «Готові харчові продукти» вклю-

чає наступні елементи: продукти з м'яса, риби; цукор і кондитерські вироби з цукру; какао та продукти з нього; готові продукти із зерна; продукти переробки овочів; різні харчові продукти; алкогольні і безалкогольні напої; залишки і відходи харчової промисловості; тютюн і промислові замітники тютюну [2, 5].

Аналіз товарної структури експорту та імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україні проведено на основі статистичних даних Держкомстату України за 2010-2015 рр. [7, 11].

Аналіз товарної структури експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україні дозволить виявити, по-перше, види продукції, які мають найбільший попит на світовому ринку сировинно-харчових продуктів та, навпаки, види продукції, попит на які є невисоким. І, по-друге, виявити перспективні резерви зростання цього попиту.

Дослідження засвідчило наявність декількох тенденцій. По-перше, це стабільне зростання вартості реалізованої на зовнішньому ринку продукції з 2010 по 2012 рік. Всього по всіх видах продукції це зростання склало 80,2%, що в грошовому вигляді дорівнює 7969625,2 тис. дол. По-друге, переважаюче зменшення вартості реалізованої продукції протягом останніх трьох років, яке загалом за цей період склало 14,5% (2475660,8 тис. дол.). На таке зменшення істотно вплинуло зменшення вартості експорту живих тварин і продуктів тваринного походження (24,0%) та готових харчових продуктів (30,9%). Аналізуючи зміни вартості реалізованої продукції на світовому ринку за весь (2010-2015 рр.) період, необхідно відмітити загальне зростання вартості експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції на 46,5%. У тому числі воно викликано переважно зростанням вартості експорту продуктів рослинного походження на 100,5% та жирів і олій тваринного або рослинного походження на 26,1%. Аналізуючи власне структуру експорту, можна відмітити, що найбільші надходження належать продуктам рослинного походження, далі жирам і олійним продуктам та готовим харчовим продуктам. Середня питома вага за шість років кожного з цих видів продук-

тів у загальній вартості експорту відповідно склала 49,0, 23,7 та 20,8%. Отже, збільшення експорту цих товарних категорій можна вважати резервом удосконалення його товарної структури. До того ж необхідно відмітити такий позитивний момент, як щорічне зростання частки продуктів рослинного походження в загальній вартості експорту (14,7 відсоткових пункти за шість років), чого, на жаль, не можна сказати про жиросодержачі та готові харчові продукти.

Аналіз товарної структури експорту живих тварин та продуктів тваринного походження за період 2010-2015 рр. свідчить про наступне. По-перше, відбулося зниження частки продажу цієї категорії у загальній вартості експорту на 2,1 відсотковий пункт. По-друге, відбулося загальне зростання вартості експортованої на світовий ринок продукції даної категорії, яке склало 6,7%, що в грошовому виразі дорівнює 52048,3 тис. дол. Це відносно невелике зростання вартості викликано двома тенденціями зміни вартості експорту. По-перше, значним приростом вартості експорту власне живих тварин (на 605,0 %) та м'яса і істивних субпродуктів (на 318,8%). Проте, якщо взяти до уваги той факт, що в країні не спостерігається зростання продуктивного поголів'я вже багато років, то можна з упевненістю стверджувати, що це зростання викликано зростанням цін на товари даної категорії та інфляційними чинниками. По-друге, відбулося зменшення вартості експорту молока та молочних продуктів, яєць птиці і натурального меду (40,4%) та риби і ракоподібних (на 38,1%). Проте, рибна продукція, на відміну від молокопродуктів, посідає невелику частку в структурі експорту аграрно-промислової продукції (0,2 і 6,5 із 7,8 у 2010 році та 0,1 і 2,7 із 5,7 у 2015 році відповідно), тому вирішальну роль у зміні вартості експорту відіграють кризові зміни показників саме у молокопродуктовому комплексі. Тобто, функціонування вітчизняних м'ясо-молочних виробничих підкомплексів на повну потужність з не спадаючим рівнем рентабельності є запорукою підвищення експортного потенціалу країни за умов повноцінного сировинного забезпечення.

У товарній структурі експорту продуктів рослинного походження зі значним відри-

вом від інших видів продукції за цією категорією переважають зернові культури. Їх питома вага в загальній вартості експорту сільгосппродукції в середньому за 2010-2015 рр. становила 35,1% і необхідно відмітити, що має місце тенденція до її постійного зростання. На другому місці в загальній вартості експорту знаходяться насіння і плоди олійних рослин (їх середня питома вага в загальній вартості експорту аграрно-промислової продукції за шість років дорівнює 10,7%, проте не має тенденції до зростання). Тобто, підвищення обсягів виробництва та реалізації зернових та олійних культур також є резервом нарощування експортного потенціалу України. Інші види продуктів рослинного походження не значно впливають на продовольчий експортний потенціал країни, оскільки їх вартісні надходження в структурі реалізації аграрно-промислової продукції займають мізерну частку (переважно менше 1,0%). Щодо вартісних показників то тут необхідно відмітити загальне зростання експорту по всій категорії продуктів рослинного походження вдвічі. Відбулось воно переважно за рахунок зростання вартості реалізованих зернових на 145,5%.

Щодо товарної структури експорту жирів, олії тваринного або рослинного походження та готових харчових продуктів, то слід зазначити, що їх питома частка в загальній структурі експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції знаходиться майже на одному рівні, на другому місці після зернових. Тобто, при ефективній маркетинговій стратегії, орієнтованій на світовий сировинно-продовольчий ринок, реалізація продукції по цих товарно-експортних категоріях забезпечить нарощування аграрно-промислового експортного потенціалу країни. Якщо звернути увагу на вартісну структуру експорту готових харчових продуктів, то можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу серед інших видів продукції мають залишки і відходи харчової промисловості. Це єдина категорія, що має тенденцію до стабільного зростання питомої ваги у загальній вартості експорту сільськогосподарської і продовольчої продукції з 2010 до 2015 рр. (з 4,8 до 6,8%) і має достатньо високий експортний потенціал, враховуючи невеликі витрати на виробництво. Наймен-

шу питому вагу мають продукти з м'яса риби – 0,3% у структурі загального експорту аграрно-промислової продукції (середнє за шість років). Щодо зміни загальної експортної вартості продукції за 2010-2015 рр., то загальне зростання спостерігається тільки по жирах та оліях тваринного або рослинного походження на 26,1% (або 682484,7 тис. дол.), з готових харчових продуктів – по готових продуктах із зерна; залишках і відходах харчової промисловості; тютюну і промислових заміниках тютюну (5,4, 107,8 та 64,0% або 13628,0, 516714,9 та 136899,1 тис. дол.).

Товарна структура імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції демонструє відносну картину щодо того, які продукти сировинно-виробничі потужності країни не дозволяють виробити в достатній кількості для задоволення власних потреб сьогодні та на найближчу перспективу, а також у певній мірі демонструє рівень конкурентоспроможності продукції на світовому продовольчому ринку.

У товарній структурі імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції України протягом останніх шести років переважають готові харчові продукти. Їх середня питома вага за 2010-2015 рр. становить 43,2%, продукти рослинного походження – 31,2%, живі тварини і продукти тваринного походження – 19,7%, жири і олії тваринного або рослинного походження – 5,9%. Позитивним моментом є те, що загальна вартість імпортованої сільськогосподарської продукції за 2010-2015 рр. знизилася на 39,5% (2279114,2 тис. дол.), у тому числі по всіх категоріях продукції: живі тварини та продукти тваринного походження – на 55,9%; продукти рослинного походження – на 26,7%; жири та олії тваринного або рослинного походження – на 59,6%, готові харчові продукти – на 35,8%. В залежності від видів імпортованої продукції, з одного боку, це може означати обмеження фінансових можливостей країни для придбання імпортованої сільськогосподарської та продовольчої продукції, а з іншого, – може свідчити про удосконалення і нарощування відповідних власних виробничих, економічних та інших можливостей для підвищення рівня самозабезпечення вітчизняною продукцією. Але,

враховуючи високу питому вагу закупівлі готових продуктів харчування на світовому ринку, говорити про зміцнені і нарощені власні виробничі потужності ще досить рано.

Товарна структура імпорту живих тварин та продуктів тваринного походження демонструє відносно високий рівень закупівлі риби і ракоподібних (9,3% в середньому за 2010-2015 рр.) у загальній структурі сільськогосподарської та продовольчої імпортованої продукції. На думку авторів, це обумовлено напрямами виробничої спеціалізації в країні та високим рівнем конкуренції у відповідному світовому сегменті, що охоплює виробництво і продаж морепродуктів. На другому місці після рако- і рибопродуктів йдуть м'ясо та їстівні субпродукти та категорія «молочки», яєць і меду (6,1 та 2,3% в середньому за 2010-2015 рр.). Проте, оскільки в країні достатньо високий експортний потенціал меду, то головні проблеми по самозабезпеченню власною продукцією по останніх двох категоріях стосуються саме м'ясо-молокопродуктового виробництва, як неодноразово зазначалось.

Товарна структура імпорту продуктів рослинного походження свідчить про те, що найбільш імпортованою продукцією за цією категорією в країні є їстівні плоди та горіхи, а також кава та чай (13,4 та 4,5% в середньому за 2010-2015 рр. у загальній структурі імпорту аграрно-промислової продукції); найменш імпортованою є продукція борошномельно-круп'яної промисловості і шелак природний (менше 1,0%). Такі пропорції, на думку авторів, як і у випадку з морепродуктами, обумовлені виробничою специфікою та спеціалізацією вітчизняних галузей. Наприклад, незважаючи на великі обсяги виробництва вітчизняних фруктів та горіхів, до країни все одно ввозиться значна кількість екзотичних плодів. Або в країні не вирощують кавові зерна і без відповідного імпорту, не маючи достойних субститутів, не обійтися. Щодо вартісних показників зміни імпорту продуктів рослинного походження, то необхідно зазначити, що загальне зменшення цієї вартості на 26,7% за 2010-2015 рр. викликано зменшенням відповідного показника практично по всіх видах продукції, за деяким виключенням (зернові культури,

насіння і плоди олійних рослин та рослинні матеріали для виготовлення, проте і по цих категоріях в основному незначне зростання).

Аналізуючи товарну структуру імпорту жирів, олій тваринного або рослинного походження та готових харчових продуктів, необхідно відмітити, що готові харчові продукти – це найбільш імпортована категорія в загальному імпорті сільськогосподарської та продовольчої продукції. Враховуючи той факт, що кількість української сировини та якість готової переробної продукції не витримує конкуренції не тільки на світовому, а й на вітчизняному ринку, показники питомої ваги достатньо високі по кожному підвиду категорії «готові харчові продукти», а також це знов-таки певна «екзотична» продукція. Особливо це стосується тютюну і тютюнових виробів, алкоголю, какао і какаопродуктів. В останній період найменш імпортованим є цукор і кондитерські вироби з цукру та продукти з м'яса, риби (відповідно 1,9 та 1,7% в середньому за 2010-2015 рр. у загальній структурі імпорту аграрно-промислової продукції). Аналізуючи вартісні показники імпорту готових харчових продуктів, можна відмітити його загальне зменшення (на 35,8%) за рахунок зниження відповідного показника по всіх без винятку видах продукції цієї категорії. Тобто, ймовірно має місце не тільки складне фінансове становище в країні, що призводить до зменшення обсягів закупівлі закордонних продуктів у натуральному вигляді, а й періодичне зниження світових цін на окремі категорії продуктів тощо.

Висновки. Аналіз товарної структури експорту та імпорту сільськогосподарської та продовольчої продукції показав, що Україна є активним учасником світового аграрно-продовольчого ринку. Вона як реалізує, так і закуповує сировину та готові продукти харчування у іноземних конкурентів. Обсяги та співвідношення придбаної і реалізованої на світовому ринку продукції обумовлює безліч факторів: виробничі і фінансові можливості вітчизняних виробників, специфіка продукції, рівень іноземної конкуренції, світові ціни тощо.

У товарній структурі експорту живих тварин та продуктів тваринного походження переважають молоко та молочні продукти,

яйця птиці і натуральний мед. У товарній структурі експорту продуктів рослинного походження зі значним відривом від інших видів продукції цієї категорії переважають зернові культури. Щодо товарної структури експорту жирів, олії тваринного або рослинного походження та готових харчових продуктів слід зазначити, що їх питома частка в загальній структурі експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції знаходиться приблизно на одному рівні, на другому місці після зернових. Товарна структура імпорту живих тварин та продуктів тваринного походження демонструє відносно високий рівень закупівлі риби і ракоподібних.

З продуктів рослинного походження найбільш імпортованою продукцією за цією категорією в країні є їстівні плоди та горіхи, а також кава та чай. Готові харчові продукти – це найбільш імпортована категорія в загаль-

ному імпорті сільськогосподарської та продовольчої продукції.

На основі проведеного аналізу вважаємо, що підвищувати рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та нарощувати обсяги експорту продукції необхідно в декілька етапів, починаючи з досягнення стабільності в матеріально-технічній базі, закінчуючи формуванням раціональної маркетингової концепції. Українські підприємства мають можливості для нарощування обсягів сільськогосподарської та продовольчої продукції, яка реалізовується на світовому ринку, за умов впровадження механізму зниження витрат на виробництво і реалізацію експортної продукції. Застосування інноваційного розвитку експортного потенціалу для вітчизняних аграріїв є неодмінною умовою його нарощування та удосконалення експортно-імпоротної структури товарної продукції.

Список літератури:

1. Гаркуша О. О. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Автореф. [Електронний ресурс]: <http://masters.donntu.edu.ua/2003/fem/garkusha/diss/index.htm>
2. Експорт аграрної продукції у 2015 р./ Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>
3. Заєць К. Д. Державне регулювання виробництва та проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції/ К. Д. Заєць// Науковий вісник БДФА. Серія: Економічні науки : зб.наук.праць/ гол.ред. В.В. Прядко; Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці: Технодрук, 2009. – Вип. 4. – С. 190-195
4. Зборовська Ю.Л. Підвищення конкурентоспроможності продукції - важлива умова нарощування експортного потенціалу АПК України/ Ю.Л. Зборовська// Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2007. - №4. - С. 137-140
5. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року (проект) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>
6. Луценко В.О. Розробка заходів підвищення ефективності експортних операцій промислового підприємства. Автореф. [Електронний ресурс]: <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2002/fem/lutsenko/diss.htm>
7. Рослинництво України 2015: стат. зб. / [за ред. О.М. Прокопенка]. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 180 с.
8. Рубан І. В. Обґрунтування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства на засадах збалансованої системи показників [Електронний ресурс]: http://www.rusnauka.com / 9._EISN_2007/ Economics/ 21328.doc.htm
9. Салькова І. Ю., Сторожук О. Л. Аналіз структури експорту продукції АПК/ І. Ю. Салькова// Глобальні та національні проблеми економіки. - 2016. - №9. – С.184-187
10. Следзь С. Агроекспорт / С. Следзь // Дзеркало тижня. Україна. – № 33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua>
11. Тваринництво України 2015: стат. зб. / [за ред. О.М. Прокопенка]. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 211 с.

References

1. Garkusha O. O. Efektivnist zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti pidpriemstv. Avtoref. [Online]. - Available at: <http://masters.donntu.edu.ua/2003/fem/garkusha/diss/index.htm>
2. Eksport agrarnoyi produktsiyi u 2015 r./ Ministerstvo agrarnoyi politiki ta prodovolstva Ukrayini [Online]. – Available at: <http://minagro.gov.ua>
3. Zaets K. D. (2009) Derzhavne reguluyannya virobnitstva ta problemi pidvishchennya konkurentospromozhnosti silskogospodarskoyi produktsiyi/ K. D. Zaets// *Naukoviy visnik B DFA. Seriya: Ekonomichni nauki : zb.nauk.prats/ gol.red. V.V. Pryadko; Ministerstvo finansiv Ukrayini, B DFA. – Chernivtsi: Tehnodruk, Vip. 4, p. 190-195*
4. Zborovska, Yu.L. (2007) Pidvishchennya konkurentospromozhnosti produktsiyi - vazhлива умова naroshchuvannya eksportnogo potentsialu APK Ukrayini/ Yu.L. Zborovskall/ *Zovnishnya torgivlya: pravo ta ekonomika*, №4, p. 137-140

5. Kontseptsiya Derzhavnoyi tsilovoyi programi rozvitku agrarnogo sektoru ekonomiki na period do 2020 roku (proekt) [Online] / Ofitsiyinyy sayt Ministerstva agrarnoyi politiki ta prodovolstva. – Available at: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>
6. Lutsenko, V.O. Rozrobka zahodiv pidvishchennya effektivnosti eksportnih operatsiy promislivogo pidpriemstva. Avto-ref. [Online]. – Available at: <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2002/fem/lutsenko/diss.htm>
7. Roslinitstvo Ukrayini 2015: stat. zb. / [za red. O.M. Prokopenka]. – K. : Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini, 2016, 180 p.
8. Ruban, I. V. Obgruntuvannya strategiyi rozvitku zovnishnoekonomichnoyi diyalnosti pidpriemstva na zasadah zbalansovanoyi sistemi pokaznikov [Online]. – Available at: http://www.rusnauka.com / 9_EISN_2007/ Economics/ 21328.doc.htm
9. Salkova, I. Yu., Storozhuk, O. L. (2016) Analiz strukturi eksportu produktsiyi APK. *Globalni ta natsionalni problemi ekonomiki*, №9, p.184-187
10. Sledz, S. Agroeksport. *Dzerkalo tizhnya. Ukrayina*. – № 33 [Online]. – Available at: <http://gazeta.dt.ua>
11. Tvarinnitstvo Ukrayini 2015: stat. zb. / [za red. O.M. Prokopenka]. – K. : Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini (2016), 211 p.

УДК 303.722.2:339.564:633.1

Почерніна Н. В.

к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Анотація. Виявлено вплив обсягів реалізації та цін на динаміку вартості українського експорту зернових культур. Проаналізована географічна структура експортних потоків десятої товарної групи з використанням факторного аналізу та індексного методу. Визначені пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу зернового господарства України.

Ключові слова: експорт, зернові культури, факторний аналіз, індексний метод, географічна структура експорту, експортний потенціал.

Код JEL Classification: F14, Q17

Pochernina Nataliya Victorivna,

PhD in Economics, Associate Professor,

Department of economy Tavria state agrotechnological university

E-mail: pochernina-natalya-victor@mail.ru

ANALYSIS OF UKRAINIAN CEREAL EXPORTS IN 2015-2016

Abstract.

The aim of this study is to analyze the geographic structure and the impact of price and quantitative factors on the dynamics of Ukrainian cereal in 2015-2016 and to identify priority directions of cereal export potential of Ukraine in the short term.

Results. Data of the Food and Agriculture Organization of the United Nations show that the dynamics of the cereals domestic use in Ukraine has little volatility. In this connection the increase in production contributes to growth of export crops. Thus, the increase in exports of cereals does not restrain domestic consumption. Realization of the Ukrainian grain export potential does not threaten the food security of the country and ensures receipt of foreign exchange earnings on the back of low capacity of the domestic market.

Using the index method to analyze factors influencing on the cereal exports value in 2015-2016 revealed the following features: the growth of the value of exports was held only by increasing quantities against the background of falling export prices for such commodity groups as 1001 Wheat (+38%) and 1008 Buckwheat, millet and other cereals (+30%); increase in exports for the year occurred in three product subgroups: 1001 Wheat (+55%), 1008 Buckwheat, millet and other cereals (+74%) and 1003 Barley (+12%); increase of export prices observed during the year only two commodity items: 1002 Rye (+25%) and 1004 Oats (+9%).

Conclusions. The priority directions of cereal exports potential of Ukraine there are:

- use of the alternative crops for the production of high-quality finished food products and animal feed, and processing of grain as energy resources;
- laying more bilateral agreements on exports of agricultural products including cereals to Asia, America, Africa, Australia and Oceania;
- the gradual development of European agricultural market by improving the quality and environmental level of Ukrainian products; the execution of EU technical standards;
- the simplification of procedures for clearance of exports and facilitate export activities of small and medium-sized producers of agriculture;
- promoting the development of information support of foreign trade special for small scale production.

Keywords: export, grain crops, factor analysis, index method, the geographical structure of exports, exports potential.

Постановка проблеми. Складні умови розвитку економіки сучасної України вимагають нових ринкових та суспільних трансформацій, активного пошуку стабільних джерел економічного зростання, значних зусиль для здобуття конкурентних переваг

та реалізації їх на світовій арені. Протягом останніх років такий елемент стабільності демонструвало вітчизняне сільське господарство, яке поряд з реалізацією свого ресурсно-виробничого потенціалу сприяло також отриманню значного обсягу валютної

виручки внаслідок експорту продукції за кордон. Тому питання нарощування та реалізації експортного потенціалу аграрного сектору є досить актуальним для України сьогоднішнього дня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду проблем експортної діяльності агропромислового комплексу України в цілому та сільського господарства зокрема присвячені праці багатьох вчених. Серед них в межах обраного предмета дослідження увагу автора привернули роботи Антонюк О.П. [1], Бестужевої С.В. [2], Карасьової Н.А. [3], Власова В.І. Кваші С.М. [4], Кириленко І.Г [5], Нелеп В.М. [6], Пасхавера Б.Й. [9], Шпичака О.М. [10] та інших вчених. Підкреслюючи вагомий внесок аграрного сектора у розвиток вітчизняного експорту, науковці звертають увагу на значну роль ринку зерна у цьому процесі. При цьому виділяються як позитивні, так і негативні сторони нарощування Україною експорту зернових. На наш погляд, питання носить комплексний характер в аспекті трьох пріоритетних завдань України (стабілізація економіки, продовольча безпека та реалізація конкурентних переваг у зовнішній торгівлі), тому потребує подальшого розгляду.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є аналіз впливу обсягів реалізації та цін на динаміку вартості українського експорту зернових культур у 2015-2016 роках у розрізі його географічної структури та визначення пріоритетних напрямів реалізації експортного потенціалу зернового господарства України на найближчу перспективу.

Виклад основного матеріалу. За даними департаменту стратегії та економічного розвитку Міністерства аграрної політики та продовольства України частка експорту продукції аграрного сектору у загальному експорті країни у 2016 році перевищувала 41% [8, с. 8]. Це свідчить про системну роль аграрного виробництва у формуванні експортного потенціалу країни, на чому акцентують увагу багато вітчизняних науковців [2, 4, 6]. Ми поділяємо думку тих авторів, які підкреслюють значення аграрного сектору для стабілізації економіки в цілому, у тому числі за рахунок збільшення валютних надходжень від реалізації продукції за кордон

[1, 9]. У зв'язку з цим, доцільність розгляду поточного стану ЗЕД АПК є обґрунтованою.

Оскільки питома вага зернових культур у загальному експорті продукції аграрного сектору становила у 2016 р. 40,4% [8, с. 8], то пошук перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності АПК, в першу чергу, вимагає більш детального аналізу сучасних особливостей реалізації за кордон саме цієї товарної групи. Світова конкуренція на зерновому ринку досить висока. Це доводять дослідження як вітчизняних, так і іноземних науковців [3, 5, 14]. Отже, оцінка впливу експорту зернових на стан внутрішнього споживання та пошук шляхів підвищення ефективності зовнішньої торгівлі зерном є важливими і доцільними.

За даними Міжнародної сільськогосподарської організації, наведеними у таблиці 1, видно, що динаміка обсягів внутрішнього використання зернових в Україні має незначну волатильність (мінімальне значення 2007/08 національного маркетингового року лише на 22% відстає від максимального значення 2011/12). Натомість, збільшення обсягів виробництва значною мірою відбивається у нарощуванні обсягів експорту зернових. Так, порівняння 2015/16 маркетингового року з 2006/07 демонструє темп росту виробництва на рівні 187%, тоді як експорт збільшився за цей період більше, ніж учетверо.

Таким чином, збільшення обсягів експорту зернових культур не має стримуючого впливу на внутрішнє споживання. Реалізація експортного потенціалу зернового господарства України не загрожує продовольчій безпеці країни, а сприяє отриманню валютної виручки на фоні низької ємності внутрішнього ринку. Однак, даний наслідок не може оцінюватись лише позитивно. Як зазначали Шпичак О.М. та Боднар О.В. у процесі експорту зернових «втрачається частина доданої вартості, оскільки експортується сировина» [10, с. 14]. Отже, для зернового господарства важливо не тільки підвищувати ефективність експортних операцій, а й необхідно створювати передумови альтернативного використання ресурсів на внутрішньому ринку.

Динаміку експортних поставок зернових за останнє десятиліття демонструє рисунок 1.

Таблиця 1

Розподіл сукупного обсягу зернових культур України, млн. т

Елементи	2006/ 07	2007/ 08	2008/ 09	2009/ 10	2010/ 11	2011/ 12	2012/ 13	2013/ 14	2014/ 15	2015/ 16
Виробництво	33,89	29,13	52,86	45,57	37,97	55,86	45,84	62,84	63,81	59,94
Внутрішня пропозиція	42,11	36,79	61,8	55,22	45,54	61,7	56,43	68,75	72,38	70,31
Внутрішнє використання	25,04	24,09	27,56	26,79	27,52	29,42	27,43	27,8	27,35	25,07
Експорт (НМР)	9,58	3,96	24,69	20,96	12,33	21,82	23,2	32,55	34,83	39,24
Імпорт (НМР)	0,17	0,2	0,1	0,1	0,15	0,12	0,11	0,18	0,17	0,16
Запаси на кінець року	7,65	8,93	9,64	7,56	5,83	10,58	5,9	8,57	10,36	6,15

* Джерело: [11]

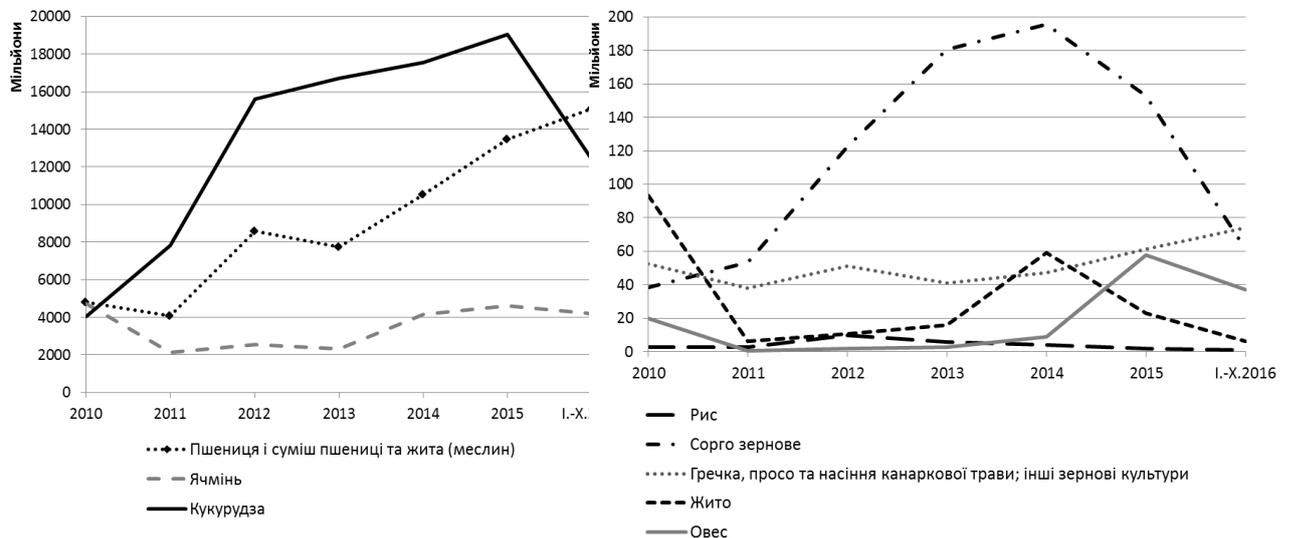


Рис. 1 Обсяги експорту зернових з України у 2010-2016 рр., кг

* побудовано автором на основі даних [7] без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Загальний тренд до зростання до 2015 року зберігався по пшениці, ячменю, кукурудзі, вівсу та гречці, тоді як постачання жита та сорго на зовнішній ринок показувало спадну тенденцію у кількісному вимірі, починаючи з 2014 року. Значна конкуренція на зовнішньому ринку призвела до скорочення обсягів вітчизняних експортних поставок у 2015-2016 маркетинговому році по кукурудзі, житу, вівсу, сорго [12].

Проведений факторний аналіз зміни вартості українського експорту зернових у 2015-2016 роках показав наступні результати (табл. 2):

приріст виручки від реалізації пшениці забезпечений за рахунок обсягу експорту в інші країни світу, особливо до країн Азії, тоді як цінові зміни для інших країн не були сприятливими: умовна ціна 1 кг пшениці за рік зменшилася з 0,17 до 0,15 дол. проти зростання ціни експорту до країн СНД з 0,23 до 0,51 дол.;

зменшення валютної виручки від вивозу за кордон жита обумовлено скороченням кількості, переважно до країн Європи. У той же час цінові зміни були сприятливим – зростання в цілому з 0,12 до 0,15 дол. за кг;

Таблиця 2

Фактори впливу на зміну вартості експорту зернових у 2015/16 рр.

Найменування	Абсолютний приріст вартості, дол. США			Структура приросту у %		
				по вертикалі		по горизонталі
	увесь	у тому числі за рахунок		по групам країн	за рахунок	
кількості		ціни	кількості		ціни	
1001 Пшениця і суміш пшениці та жита (меслин)						
Всього	543612550	794762737	-251150186,6	100	146	-46
Країни СНД	647217,8	156115,304	491102,4961	0,1	24	76
Інші країни світу:	542965332	794611807	-251646474,1	99,9	146	-46
Європа	-38853993	-18784562	-20069431,09	-7,1	-48	-52
Азія	521795539	633747200	-111951660,9	96	121	-21
Африка	66664165,1	161243262	-94579096,41	12,3	242	-142
Америка	-6640378,4	1213475,32	-7853853,697	-1,2	18	-118
1002 Жито						
Всього	-198273,03	-386471,85	188198,8208	-100	-195	95
Країни СНД	68951,91	37372,45	31579,46003	34,8	54	46
Інші країни світу:	-267224,94	-365947,53	98722,58631	-134,8	-137	37
Європа	-960097,33	-976227,41	16130,07798	-484,2	-102	2
1003 Ячмінь						
Всього	-93929096	7121994,04	-101051090,2	-100	8	-108
Країни СНД	-539054,6	-624075,63	85021,02718	-1	-116	16
Інші країни світу:	-93390042	7673874,29	-101063915,9	-99	8	-108
Європа	1592000,43	3769597,4	-2177596,975	2	237	-137
Азія	-141342327	-70959354	-70382972,82	-150	-50	-50
Африка	46355245,8	73978372,4	-27623126,6	49	160	-60
Америка	5038,66	0	5038,66	0	0	100
1004 Овес						
Всього	-851862,32	-1209558,7	357696,3483	-100	-142	42
Країни СНД	2369,36	482,87	1886,49	0	20	80
Інші країни світу:	-854231,68	-1209735,8	355504,0791	-100	-142	42
Європа	131971,78	34104,2821	97867,4979	15	26	74
Азія	-1016796,1	-1234166,9	217370,7798	-119	-121	21
Африка	364,61	-755,00372	1119,613724	0	-207	307
Америка	30228,02	0	30228,02	4	0	100
1005 Кукурудза						
Всього	-457483516	-395593866	-61889649,29	-100	-86	-14
Країни СНД	2328401,42	-6440598,9	8769000,348	1	-277	377
Інші країни світу:	-459811917	-390967763	-68844153,81	-101	-85	-15
Європа	186267,72	18494321,4	-18308053,67	0,04	9929	-9829
Азія	-339925473	-305236681	-34688792,54	-74,3	-90	-10
Африка	-119884884	-110886726	-8998157,459	-26,21	-92	-8
Америка	-187827,9	-178300,41	-9527,488764	-0,04	-95	-5

Продовж. табл. 2

1006 Рис						
Всього	-432033,32	-364500,9	-67532,4205	-100	-84	-16
Країни СНД	-657942,02	-676245,69	18303,66601	-152	-103	3
Інші країни світу:	225908,7	601650,036	-375741,3358	52	266	-166
Європа	169426,18	815117,631	-645691,4514	39	481	-381
Азія	52881,12	106027,406	-53146,28644	12	201	-101
Африка	275,52	170,359194	105,1608057	0	62	38
Америка	2971,95	5050,46459	-2078,514589	1	170	-70
Австралія і Океанія	353,93	291,079714	62,85028571	0	82	18
1007 Сорго зернове						
Всього	-6265326,2	-5320416,6	-944909,6083	-100	-85	-15
Інші країни світу:	-6265326,2	-5320416,6	-944909,6083	-100	-85	-15
Європа	-6272285,6	-5348009,2	-924276,4613	-100,11	-85	-15
Азія	6274,25	-121926,09	128200,3357	0,1	-1943	2043
Африка	47668,72	32817,8231	14850,89687	-0,76	69	31
Америка	-46983,57	-46983,57	0	0,75	-100	0
1008 Гречка, просо та насіння канаркової трави; інші зернові культури						
Всього	2607539,21	6460231,19	-3852691,978	100	248	-148
Країни СНД	-3768,86	16837,9875	-20606,8475	-0,14	447	-547
Інші країни світу:	2611308,07	6438108,58	-3826800,511	100,14	247	-147
Європа	3421924,32	6255759,94	-2833835,62	131,23	183	-83
Азія	-916876,7	-92105,19	-824771,5098	-35,16	-10	-90
Африка	127202,19	621054,925	-493852,7351	4,88	488	-388
Америка	-5724,32	28069,4759	-33793,79595	-0,22	490	-590
Австралія і Океанія	-15217,42	-15240,537	23,11672677	-0,58	-100	0

*розраховано автором на основі даних [7]

зменшення надходжень від експорту ячменю в цілому обумовлювалося несприятливою ціновою динамікою (з 0,17 до 0,14 дол. за кг), однак ситуація по-різному формувалась за групами країн: для країн СНД кількісне скорочення, але приріст по ціні; для інших країн світу кількісний приріст, але стримуючий вплив цін;

овес при експорті показав в цілому підвищення ціни (з 0,13 до 0,14 дол. за кг), але значне скорочення обсягу експорту, особливо до країн Азії, спровокувало зменшення валютних надходжень за рік;

зменшення надходжень від експорту кукурудзи на 86% було обумовлене кількісним скороченням і на 14% - зниженням ціни, причому такі зміни забезпечувались динамікою експорту до інших країн світу;

виручка від реалізації за кордон рису скоротилася за рік як за рахунок зменшення

кількості (до країн СНД), так і за рахунок зниження ціни (особливо для країн Європи – з 1,8 до 0,39 дол. за кг);

продаж сорго в цілому за рік не дав позитиву ні за рахунок обсягу, ні за рахунок ціни, однак ситуація з експортом до країн Африки мала зворотні результати, причому кількісний приріст дав вдвічі більшу виручку, ніж ціновий;

вивіз гречки, проса, насіння канаркової трави та інших зернових культур забезпечив приріст валютних надходжень за рахунок нарощування експорту, в першу чергу, до інших країн світу, хоча цінова ситуація була не сприятливою (зменшення в цілому ціни з 0,24 до 0,18 дол. за кг).

Застосування індексного методу до аналізу факторів впливу на вартість експорту зернових у 2015-2016 роках представлено у графічному вигляді на рисунку 2.

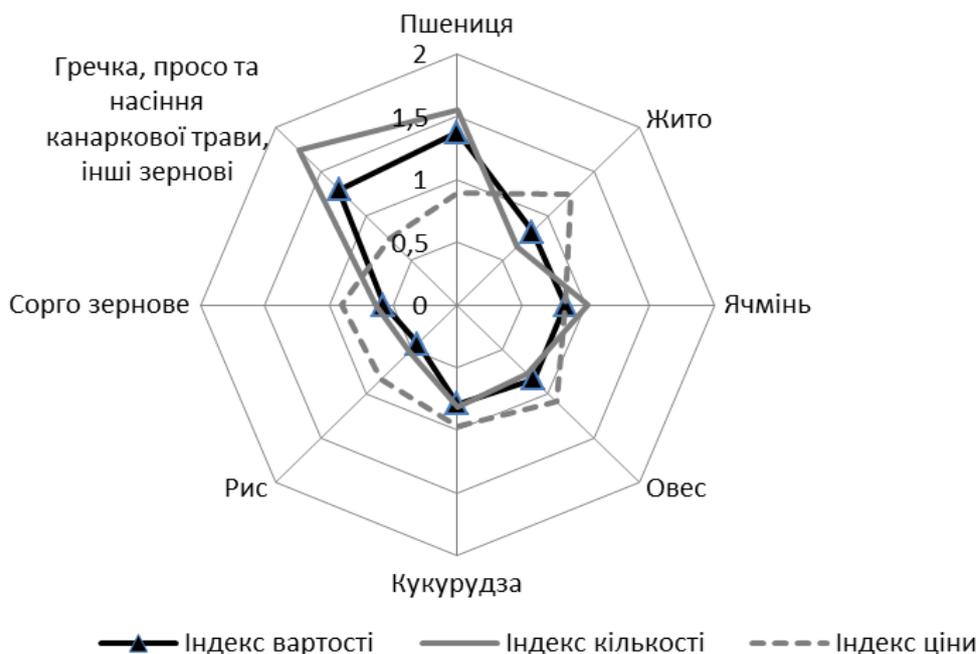


Рис. 2 Індекси зміни вартості українського експорту зернових у 2015-2016 рр. за факторами впливу

* Побудовано автором на основі розрахунків за даними [7]

Дані рисунка дозволяють виявити наступні особливості:

- ефект від експорту у плані приросту валютної виручки забезпечувала реалізація лише двох товарних підгруп – 1001 Пшениця та меслин (+38%) та 1008 Гречка, просо та насіння канаркової трави; інші зернові культури (+30%). Приріст виручки відбувався лише за рахунок кількісного нарощування обсягів експорту цих підгруп на фоні зменшення товарних цін;

- нарощування обсягів експорту за рік мало місце по трьох товарних підгрупах: 1001 (на 55%), 1008 (на 74%) та 1003 Ячмінь (на 12%);

- приріст експортних цін спостерігалось протягом року лише для двох товарних позицій: 1002 Жито (на 25%) та 1004 Овес (на 9%).

Висновки. Проведений аналіз дозволив виокремити такі пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу зернового господарства України:

Темпи виробництва зернових в Україні перевищують темпи збільшення внутрішнього їх використання, що призводить до збільшення залишків на кінець року. За таких умов внутрішнє споживання потребує пошуку альтернативних шляхів використан-

ня ресурсів, особливо у напрямках виробництва більш якісних готових харчових продуктів, кормів для тваринництва та реалізації енергетичного потенціалу сільськогосподарської сировини. Для експортного потенціалу це дозволило б підвищити частку реалізації зернових з більш високим рівнем доданої вартості, що підвищило б конкурентоспроможність української продукції та позитивно вплинуло б на цінову динаміку. За умов налагодження виробництва готових харчових продуктів із зерна, зернових культур, борошна та крохмалю, що відповідає 19 групі УКТ ЗЕД. потенційні експортери могли б розраховувати на державну підтримку експортної діяльності шляхом страхування, перестраховання, гарантування, часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами за допомогою Експортно-кредитного агентства, новоствореного в Україні.

За останні роки в Україні відбулася диверсифікація ринків збуту сільськогосподарської продукції. Географічна структура змінюється у бік зменшення частки країн СНД та збільшення експорту до інших країн світу. З точки зору виходу на нові ринки Азії, Америки, Африки, Австралії та Океанії Україні доцільно більш широко використовувати

вати формат двосторонніх угод для налагодження постійних поставок сільгосппродукції, у тому числі зернових. У співпраці з країнами Європи після підписання Угоди про асоціацію перед Україною постають завдання поступового освоєння ринку країн ЄС через підвищення рівня якості та екологічності української агропродовольчої продукції, забезпечення виконання технічних стандартів ЄС.

Реалізація експортного потенціалу зернової галузі ускладнена проблемами, типовими для зовнішньоекономічної діяльності країни в цілому. Зокрема, вагомою перешкодою залишається регуляторна складність здійснення експортної діяльності. Тривалість документального оформлення експорту в Україні є фактором зменшення ефективності експорту. Крім того, ця проблема непрямо сприяє монополізації ЗЕД аграрного сектору, у тому числі й на ринку зернових, оскільки додаткові витрати на проходження бюрократичних процедур зменшуються на

одиночку експортованої продукції за значних обсягів реалізації, які можуть забезпечити лише великі агрокомпанії. Отже, потенційним напрямом подолання даної проблеми є спрощення процедур оформлення експорту та сприяння експортній діяльності дрібних та середніх товаровиробників сфери АПК. Інша проблема реалізації експортного потенціалу агросфери потребує сприяння розвитку інформаційного забезпечення зовнішньої торгівлі, особливо для дрібнотоварного виробництва. Доцільно збільшувати кількість безкоштовних інформаційних інтернет-платформ, а також інформаційних центрів, які б здійснювали моніторинг цінової ситуації на внутрішньому і зовнішніх ринках з метою сприяння вітчизняному експорту. До фінансування таких проектів доцільно залучати кошти місцевих органів влади, різноманітних асоціацій виробників-експортерів, а також міжнародних організацій.

Список літератури

1. Антонюк, О.П. Аналіз структури експорту агропродовольчої продукції [Текст] / О.П. Антонюк, П.О. Антонюк // Економіка харчової промисловості. - 2014. - № 3(23). - С. 27-32.
2. Бестужева, С.В. Напрями зовнішньоторговельного розвитку агропромислового комплексу України [Текст] / С. В. Бестужева // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2015. - №4. - С. 41-45.
3. Карасьова, Н.А. Вектори експортних потоків аграрного сектору України [Текст] / Н.А. Карасьова // Економіка АПК. - 2016. - № 8 - С. 41
4. Кваша, С.М. Експорт та імпорт продукції аграрної сфери України [Текст] / С.М. Кваша, В.І. Власов. - К.: Інститут аграрної економіки, 2013. - 82 с.
5. Кириленко, І. Г. Перспективи вітчизняного АПК в світлі прогнозів світового ринку продовольства [Текст] / І. Г. Кириленко, В. В. Дем'янчук // Економіка АПК - 2015. - № 1. - С. 21 - 28.
6. Нелеп, В.М. Перспективи експорту продукції сільського господарства і харчової промисловості України [Текст] / В.М. Нелеп, О.М. Висоцька // Економіка АПК. - 2014. - № 3. - С. 72-78.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України – Джерело доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Стан агропромислового комплексу та січень-листопад 2016 року / Департамент стратегії та економічного розвитку Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс] – Джерело доступу : http://minagro.gov.ua/system/files/Стан%20АПК%2011%20міс%202016_1.pdf
9. Пасхавер, Б.Й. Антикризові можливості агропродовольчого комплексу [Текст] / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. - 2016. - № 2 - С. 11-21
10. Шпичак, О.М. Вигоди та проблеми експорту зерна [Текст] / О.М. Шпичак, О.В. Боднар // Економіка АПК. – 2013. – № 10. – С. 5-15.
11. Agricultural Market Information System (AMIS) [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.amis-outlook.org/amis-about/en/>
12. Grain: World Markets and Trade // United States of Department of Agriculture / Foreign Agricultural Service, FG-02-16, February 2016. [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/>.
13. Kyrylov, Yu. Forming the paradigm of competitive development of the Ukrainian agricultural sector under conditions of globalization [Text] / Y. Kyrylov // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development / Scientific Journal. - Lithuania. - 2015. Vol. 37. No. 1: 70-79.
14. Pietrzak, M. Problem of the geographical scope of markets/sectors in the age of globalisation and regionalisation [Text] / M. Pietrzak // Issues of Agricultural Economics. – 2014. - No 1, pp. 5-21.

References

1. Antonyuk, O.P, Antonyuk, P.O. (2014) Analiz strukturi eksportu agroprodovolchoyi produktsiyi [Tekst]. *Ekonomika harchovoyi promislivosti*, № 3(23), p. 27-32.

2. Bestuzheva, S.V. (2015) Napryami zovnishnotorgovelnogo rozvitku agropromislovogo kompleksu Ukrayini [Tekst]. *Globalni ta natsionalni problemi ekonomiki*, №4, p. 41-45.
3. Karasova, N.A. (2016) Vektory eksportnih potokiv agrarnogo sektoru Ukrayini [Tekst]. *Ekonomika APK*, № 8, p. 41
4. Kvasha, S.M., Vlasov, V.I. (2013) Eksport ta import produktsiyi agrarnoyi sferi Ukrayini [Tekst]. K.: *Institut agrarnoyi ekonomiki*, 82 p.
5. Kirilenko, I. G., Dem'yanchuk, V. V. (2015) Perspektivi vitchiznyanogo APK v svitli prognoziv svitovogo rinku prodovolstva [Tekst]. *Ekonomika APK*, № 1, p. 21 - 28.
6. Nelep, V.M., Visotska, O.M. (2014) Perspektivi eksportu produktsiyi silskogo gospodarstva i harchovoyi promislovosti Ukrayini [Tekst]. *Ekonomika APK*, № 3, p. 72-78.
7. Ofitsiyinyi sayt Derzhavnoyi sluzhbi statistiki Ukrayini. – Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Stan agropromislovogo kompleksu ta sichen-listopad 2016 roku. *Departament strategiyi ta ekonomichnogo rozvitku Ministerstva agrarnoyi polityki ta prodovolstva Ukrayini* [Online]. – Available at: http://minagro.gov.ua/system/files/Stan%20APK%2011%20mis%202016_1.pdf
9. Pashaver, B.Y. (2016) Antikrizovi mozhlivosti agroprodovolchogo kompleksu [Tekst] / B.Y. Pashaver // *Ekonomika APK*, №2, p. 11-21
10. Shpichak, O.M., Bodnar, O.V. (2013) Vigodi ta problemi eksportu zerna [Tekst]. *Ekonomika APK*, № 10, p. 5-15.
11. Agricultural Market Information System (AMIS) [Online]. - Available at: <http://www.amis-outlook.org/amis-about/en/>
12. Grain: World Markets and Trade. *United States of Department of Agriculture / Foreign Agricultural Service*, FG-02-16, February 2016. [Online]. - Available at: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/>.
13. Kyrylov, Yu. (2015) Forming the paradigm of competitive development of the Ukrainian agricultural sector under conditions of globalization [Text]. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development / Scientific Journal*. – Lithuania, Vol. 37. No. 1: 70-79.
14. Pietrzak, M. (2014) Problem of the geographical scope of markets/sectors in the age of globalisation and regionalisation [Text]. *Issues of Agricultural Economics*, No 1, pp. 5-21.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 631.145/631.16

Биба В.А.
аспірант

Білоцерківський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ОСГ У ФЕРМЕРСЬКІ ГОСПОДАРСТВА.

Анотація. Розглянуто організаційно-економічні засади трансформації особистих селянських господарств у суб'єкти підприємництва у сфері аграрного бізнесу. Здійснено оцінку першопричин, які перешкоджають трансформаційним процесам у середовищі дрібнотоварних сільськогосподарських товаровиробників, що підтверджують результати анкетних обстежень. Запропоновано дієві шляхи зміни юридичного статусу високотоварних особистих селянських господарств.

Ключові слова: особисте селянське господарство, фермерське господарство, трансформація, держава, аграрний сектор.

JEL code classification: Q12, Q15

Byba V.A.
postgraduate

Bilotserkivskiy national agrarian university

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF THE TRANSFORMATION OF PRIVATE FARMS IN THE FARM

Abstract. The organizational and economic principles of transformation of private farms in business entities in the agricultural business have been considered in the article. The estimation of the root causes that prevent transformation in the environment of small-scale agricultural producers, confirming the results of questionnaire surveys.

Availability of appropriate business skills of owners of private farms, in our opinion, is the main feature, along with other circumstances gives grounds to assume that such personal farm possible transformation of farms.

An effective ways to change the legal status of high-value private farms has been proposed in the article. The negative impact of unfavorable conditions for the development of private farms will be reduced by government support on different ways: regulatory legal framework that ensures the development of private farms; support cooperation in the marketing and processing of agricultural products, farmers supplying necessary inputs; promoting local authorities and farms in the activities of households.

Public authorities should develop and implement measures to develop private farms, which may include: improving contractual relations in terms of agricultural production and providing different types of services; offering information and advice at no charge or fee basis; training members of the private farms from different areas of industrial activity; participated in the regional competition for the best performance in the organization of private farms; Directions funding from the regional budget to support private farms.

Keywords: personal farm, farm, transformation, the state agricultural sector.

Постановка проблеми. Сільське господарство України розвивається в умовах багатукладної економіки, в якій велику роль відіграє дрібнотоварний сектор. Водночас значне місце серед інших форм дрібного сільськогосподарського виробництва належить особистим селянським господарствам (ОСГ) населення, зважаючи на кризовий

стан в агропромисловому виробництві країни, втратили характер підсобних у формуванні доходу сільського домогосподарств і стали одним з основних секторів сільськогосподарського виробництва.

Незважаючи на істотну роль, яку ОСГ відіграють у нинішніх умовах у продовольчому забезпеченні населення країни, у вітчиз-

няній статистиці відсутні чіткі економічні критерії віднесення до них господарств громадян. Так, у вітчизняних умовах нормативно-правові, а не економічні критерії дозволяють віднести господарство до певної організаційно-правової форми. Згідно з чинним законодавством особисте селянське господарство – це форма непідприємницької діяльності з виробництва і переробки сільськогосподарської продукції. Водночас фермерське господарство здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи. Зазначимо, що фермерські господарства за своєю економічною природою мають товарний, підприємницький напрям діяльності, а особисті господарства населення – в основному споживчий. Діяльність ОСГ сприяє додатковій зайнятості сільського населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах становлення ринкових відносин в Україні дослідженню особистих селянських господарств приділяли увагу І. Баланюк, О. Біттер, О. Варченко, Д. Крисанов, В. Липчук, В. Лисенко, І. Прокопа, І. Свиноус, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін. Їх наукові праці є важливими з позицій формування сучасних економічних поглядів на проблеми розвитку та функціонування особистих селянських господарств. Проте, незважаючи на значну кількість наукових розробок певні теоретичні та науково-практичні проблеми трансформації особистих селянських господарств потребують поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо трансформації ОСГ у фермерські господарства.

Виклад основного матеріалу. За результатами опитування нами встановлено, що лише незначна частина селян (5,9%) хотіла б зробити ведення особистого господарства своїм основним заняттям. У разі втрати роботи лише 2,4% респондентів здатні зайнятися фермерством, 3,6% мають намір забезпечити проживання доходами від ведення ОСГ, а 4,6% – розширити сільськогосподарське виробництво та пропонувати вироблену продукцію на ринок.

Водночас майже п'ята частина опитаних жителів сільських населених пунктів упро-

довж кількох останніх років демонструє прагнення збільшити обсяги виробництва, що можна розглядати як додатковий резерв для розширення масштабів економіки домогосподарств. Так, за даними опитування сільського населення у 2016 р., 26,4% жителів мають бажання збільшити кількість виробленої продукції у своєму господарстві (38,1% опитаних не мають такого наміру). Найбільш прийнятним способом поліпшення добробуту поряд із пошуком додаткової роботи респонденти вважають розширення особистого селянського господарства для споживання виробленої продукції членами сільських домогосподарств (20,5%) та для продажу (17,9%). Опитування працюючого сільського населення, проведене у 2015 р. (обсяг вибірки – 227 осіб), показало, що розширити особисте господарство бажає п'ята частина села (18,4%), приблизно стільки ж (19,8%) мають намір, але не мають такої можливості, 41,8% не мають бажання розширити власні господарства. Основною перешкодою для розширення господарства більше ніж для половини працюючих селян (53,5%) є відсутність вільного часу. Для працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, досить складно поєднувати надто високі навантаження на роботі з не менш важкою працею у власному господарстві. Так, більше половини жителів села (53,6%) у вільний від роботи в суспільному виробництві час зайняті на присадибній ділянці, ведуть домашнє господарство [1].

Іншими факторами, які впливають на відсутність бажання або можливості збільшити обсяг особистого господарства, у ході проведених опитувань були названі: відсутність коштів і низькі закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію, неможливість забезпечувати кормову базу, відсутність надійного покупця, додаткової робочої сили і погане здоров'я. На жителів традиційних сільських поселень відчутно впливає такий чинник, як збільшення допомоги сільськогосподарським підприємствам (3–8,1%).

На думку більшості науковців, зайнятість в особистих селянських господарствах, особливо у депресивних регіонах України, сформує основу для розвитку підприємства в даній місцевості, що в кінцевому результаті призведе до відродження розвитку сільсько-

го населеного пункту [2, 3]. Однак, як свідчить аналіз даних Державної служби статистики України, основна чисельність осіб, зайнятих в особистих селянських господарст-

вах, сконцентрована в сільських населених пунктах, де проживає понад 1000 осіб (табл. 1).

Таблиця 1

Групування працездатного населення, зайнятого виключно в особистих селянських господарствах станом на 1 січня

	1991 р.		2001 р.		2005 р.		2014 р.	
	тис. осіб	у % до всього	тис. осіб	у % до всього	тис. осіб	у % до всього	тис. осіб	у % до всього
...-199	6,9	3,15	107,4	5,02	156,1	5,92	207,59	8,75
200-299	6,5	2,97	91,6	4,28	129,0	4,89	108,66	4,58
300-499	14,1	6,44	195,0	9,12	292,1	11,08	255,74	10,78
500-999	38,5	17,59	508,1	23,75	698,0	26,47	643,39	27,12
1000 і більше	152,9	69,85	1237,2	57,83	1362,0	51,65	1157,02	48,77
Всього	218,9	100,00	2139,3	100,00	2637,2	100,00	2372,40	100

Джерело: дані Державної служби статистики України

Дані таблиці 1 свідчать, що впродовж 1991–2014 рр. спостерігається чітка тенденція до збільшення як частки, так і чисельності працездатних осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах. Для даної категорії жителів сільських населених пунктів виробництво та реалізація сільськогосподарської продукції в ОСГ є чи не єдиним джерелом надходження коштів та продуктів харчування до бюджету сільського домогосподарства, що відповідає стратегії «виживання» – методологічної основи функціонування особистих селянських господарств. Так, станом на 1 січня 2014 р. частка працездатного населення становила 74,5% від загальної кількості зайнятих тільки в особистих селянських господарствах, або 66% від загальної чисельності зайнятих, які живуть у сільській місцевості.

Результати проведених досліджень свідчать про те, що ОСГ внаслідок незначних обсягів виробництва, розрізненості, відсутності технічних засобів не забезпечують переходу від натурального до дрібнотоварного виробництва. Отже, лише невелика частина селян веде стабільне дрібнотоварне господарство. Більшість господарств орієнтовані на споживання вирощеної продукції всередині домогосподарства, а одержані доходи розглядаються як джерело виживання у складній життєвій ситуації, додатковий ресурс для подолання матеріальних трудно-

щів. Про те, що ОСГ може стати засобом виживання в разі погіршення добробуту, наприклад втрати роботи, невиклат або зниження зарплати, повідомили більше половини опитаних жителів села (31,2% респондентів відповіли «так», 25,7% – «скоріше так»).

Заслуговує на увагу вітчизняної практики набутий зарубіжний досвід щодо регулювання діяльності фермерського господарства в США, де ще у 1975 р. сформовано спеціальне законодавство, яке визначало фермерське господарство як будь-яку установу, якою було або буде продано сільськогосподарської продукції на суму 1000 дол. США або більше [4]. Зазначимо, що річний дохід більшості ферм США перевищує цю суму.

Зокрема, у 2015 р. майже 17% ОСГ мали дохід від продажу сільськогосподарської продукції, який в еквіваленті перевищував 1000 дол. США, що є критерієм віднесення домогосподарства до фермерського); середній розмір цього доходу становив 17,7 тис. грн. Із них приблизно 1% мали надходження від реалізації виробленої продукції понад 30 тис. грн. [5].

Класична економічна теорія виділяє три фактора виробництва: землю, працю і капітал. В умовах сільського господарства цьому відповідають земельні, трудові та матеріальні ресурси. Відповідно до сучасних економічних теорій для ефективного викорис-

тання основних факторів виробництва необхідно забезпечити дію ще кількох факторів, які б сприяли одержанню комерційного успіху товаровиробником у ринкових умовах, а саме: підприємницька здатність, інформація, відповідні інститути та інституції. Саме поєднання цих факторів створює для товаровиробника умови для раціонального поєднання ресурсів для виробництва, продажу товарів, прийняттю обґрунтованих управлінських рішень, створення і запровадження нововведень, визначення допустимого рівня ризику [6]. Ініціатива, ризик і вміння підприємців створюють можливість з максимальною ефективністю використовувати економічні ресурси, стимулювати досягнення позитивних фінансових результатів і забезпечувати економічне зростання. Причому підприємницькі здібності, інформація, інституції поряд із землею, робочою силою та капіталом становлять основу потенціалу розвитку особистих селянських господарств.

Наявність відповідних підприємницьких здібностей у власників ОСГ, на нашу думку, є основною ознакою того, що поряд з іншими обставинами дає підстави припустити, що для такого ОСГ можлива трансформація у ФГ.

У приміських тваринницьких господарствах вже нині переважає товарне виробництво як в організаційно-виробничих межах сімейних господарств, так і на основі сезонного найму сторонніх працівників. Специфіка складного індивідуального виробництва і високо конкурентного збуту не вимагає операції однорідних господарств, про що доводить структура організації масиву індивідуальних господарств приміської зони.

Можливо передбачити трансформацію частини товарних особистих господарств у фермерські з найманими працівниками, потім подальше їх перетворення у великі приватновласницькі сільськогосподарські підприємства (господарства «гроссбауерів»). Головним чином це господарства, які порівняно віддалені від ринків збуту. Таким особистим господарствам необхідна підтримка ззовні у вигляді банківських кредитів, придбання техніки, передачі землі в довгострокову оренду або користування, якщо вони дбають про збереження родючості землі на перспективу тощо [7].

Результати опитування показали, що 70% власників ОСГ вважають за потрібне створити підприємства дрібнотоварного виробництва, і більшість з них (86%) готова взяти участь у цьому процесі своїми матеріальними і нематеріальними активами. Діяльність у формі такого об'єднання дозволить, на думку половини власників ОСГ (50%), вирішити проблеми реалізації продукції, третя частина вважає, що така форма господарювання сприятиме стабільному доходу, для невеликої частини власників ОСГ дуже важлива можливість технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва.

Розширення мережі приймальних пунктів, особливо в районах, віддалених від обласного центру та великих міст області, дозволить інтенсифікувати процес дрібнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції в умовах ОСГ. Як свідчать наші дослідження, за наявності програм розвитку інфраструктури населених пунктів, які сприяють підвищенню якості життя сільських жителів, власники ОСГ виявили готовність інвестувати у розвиток території. Значимо, що 83% респондентів, які брали участь в опитуванні, підтвердили свою готовність вкласти власні кошти у програми розвитку. Більше половини (60%) потенційних учасників дрібнотоварного виробництва вбачають необхідність спрямовувати кошти на розвиток соціальної інфраструктури села: будівництво та ремонт дитячих садків, шкіл, медпунктів, розширення торгової мережі. Певна частина власників ОСГ вважає за необхідне розвивати невиробничу інфраструктуру села – будівництво і ремонт доріг (20%), газифікація, централізоване водопостачання (20%).

Процедура реєстрації надто регульована і дуже витратна, оскільки потребує від ОСГ, яке має намір набути статусу суб'єкта підприємницької діяльності (СПД) – фізичної особи-підприємця, вчинити такі дії:

- підготовка комплексу документів для реєстрації СПД;
- реєстрація СПД у районній державній адміністрації;
- взяття фізичної особи-підприємця (ФОП) на облік у регіональному відділенні ДФС;

- взяття ФОП на облік у міському управлінні статистики;
- виготовлення печатки (в разі потреби) та ін [8].

Взаємовідносини селян з органами влади й управління надзвичайно ускладнюються як на етапі державної реєстрації, так і при подальшому їх функціонуванні у статусі ФОП [9]. Запропонований нині підхід щодо оподаткування сімейних фермерських господарств у статусі ФОП суперечить і прийнятим у світі, і чинним в Україні засадам оподаткування у сільському господарстві. Специфічними видами оподаткування вітчизняних сільгоспвиробників нині є податок 4 групи платників податків і земельний податок. Вони «прив'язані» до землекористування господарюючих суб'єктів, натомість майбутні сімейні фермерські господарства зі статусом фізичних осіб-підприємців платитимуть єдиний податок, який справляється у відсотках від суми їхнього доходу (насправді ж виручки від реалізації).

Запропонований законодавцями варіант змін збільшить податкове навантаження на ОСГ, які набувають статусу ФОП, особливо якщо господарства займаються виробництвом тваринницької продукції або вирощуванням трудомістких сільськогосподарських культур. За підрахунками, при землекористуванні у 2 га й утриманні трьох корів, що забезпечує річний дохід 30 тис. грн., ОСГ сплачує земельний податок у сумі приблизно 40–50 грн., а з набуттям нового статусу (навіть при запровадженні пільг з оподаткування) буде сплачувати 900 грн. єдиного податку (без сплати ПДВ) або 300 грн. єдиного податку та ПДВ. Така перспектива не захоплюватиме ОСГ до трансформації у сімейне фермерське господарство. Передбачуване ж звільнення новостворених сімейних фермерських господарств від оподаткування на три роки істотно не змінить ситуацію і водночас може спонукати їх до періодичної самоліквідації та відродження у новому форматі для отримання податкових пільг [10].

Запропоновані зміни значно збільшують і витрати часу на реєстрацію сімейної ферми та її подальше функціонування у новому статусі. Для ОСГ, які потенційно могли б трансформуватися у сімейні фермерські го-

сподарства, велике значення мають зручність і прозорість виконання процедур, пов'язаних зі зміною статусу, та вичерпне усвідомлення пов'язаних із цим прав і обов'язків. Йдеться про укладення і нотаріальне підтвердження договору про створення СФГ; реєстрацію СФГ та пов'язаним із цим взяттям їх на облік у податковій інспекції, органах статистики тощо; ведення обліку і звітності та ін. Усе це потребуватиме поїздок до районного центру не лише одноразово для реєстрації, а й щокварталу для подання відповідної звітності (або незаповнених бланків звітності, якщо діяльність була відсутня), сплати податків тощо. Зважаючи на сезонність сільськогосподарського виробництва і, відповідно, нерегулярність отримання доходів, такий підхід не є доцільним.

Прямими фінансовими втратами ОСГ при набутті статусу сімейної ферми стане сплата єдиного соціального внеску, оскільки реєстрація фермерського господарства у статусі фізичної особи-підприємця передбачає негайне взяття його на облік у Пенсійному фонді а, отже, сплату внесків, сума яких перевищує 400 грн. на місяць. У законопроекті згадується про запровадження пільгової системи соціального страхування осіб, зайнятих у сімейних фермерських господарствах. Однак, по-перше, не розкрито, у чому полягатимуть пільги, яким буде їх розмір і термін дії тощо. По-друге, запровадження згаданих пільг не є (і не може бути) нормою закону ні про фермерське, ні про будь-яке інше господарство. Для цього необхідно вносити зміни до законодавчих актів, що визначають порядок формування і використання Пенсійного та інших соціальних фондів або ухвалювати спеціальний закон.

Висновки. Процес трансформування ОСГ у дрібнотоварні господарства стримується й відсутністю ефективних зв'язків у ланцюжку «виробництво – переробка – збут продукції», слабким розвитком кооперативних зв'язків. Особистим селянським господарствам економічно не вигідно розвивати повну переробку сировини власними силами через обмеженість можливих до залучення ресурсів. Великі сільськогосподарські підприємства часто економічно не заінтересовані кооперуватись із ОСГ, а розвиток коопе-

ративного руху стримується через адміністративне нав'язування кооперації.

Слід враховувати і стримуючий вплив соціально-трудова факторів, основними з яких є низький рівень життя сільського населення та руйнування бази соціально-культурного розвитку. До цього додаються й відсутність коштів у населення на інвестування, слабка доступність до кредитних ресурсів. Зменшити негативний вплив несприятливих умов на розвиток ОСГ зможе державна підтримка шляхом: створення нормативної правової бази, що забезпечує розвиток ОСГ; підтримки кооперації у сфері збуту, переробки сільськогосподарської продукції, постачання селянам необхідних виробничих ресурсів; сприяння місцевих органів влади і сільськогосподарських підприємств діяльності господарств населення.

Однак здійснюваних заходів економічної підтримки ОСГ із бюджетів усіх рівнів недостатньо, щоб мати можливість принаймні вести навіть просте відтворення, хоча вони

забезпечують істотний внесок до продовольчого балансу країни, виробляючи понад 60% обсягу сільськогосподарської продукції. У цьому зв'язку підтримка ОСГ має надзвичайно важливе значення.

Органам державної влади необхідно розробляти і впроваджувати заходи щодо розвитку ОСГ, які можуть передбачати:

- удосконалення договірних відносин у питаннях виробництва сільськогосподарської продукції та надання різних видів послуг;
- пропонування інформаційно-консультаційної допомоги на безоплатній або платній основі;
- проведення навчання членів ОСГ по різних напрямках виробничої діяльності;
- участь в обласному конкурсі за найкращі показники в організації роботи ОСГ;
- напрями фінансування з обласного бюджету на підтримку особистих селянських господарств.

Список літератури:

1. Тенденції розвитку галузі тваринництва та ринків м'ясо-молочної продукції України / І. М. Демчак, Д. М. Микитюк, В. О. Завалевська та ін. – К.: НДІ "Укragропромпродуктивність", 2014. – 63 с.
2. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України, 2009. – № 4. – С. 74–85.
3. Пашавер Б. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / Б. Пашавер, В. Юрчишин, О. Бородіна, О. Шубравська, І. Прокопа, Л. Молдаван, Т. Осташко // Дзеркало тижня. – 2010. – № 26.
4. Ходаківський Є.І. Синергетичні засади розвитку агроекономічної системи. – Житомир, 2008. – 17 с.
5. Узун В.Я. Семейные фермы не помеха / В.Я. Узун // Экономика и право. – 2009. – №2. – С.6–7.
6. Узун В. Корпоративные семейные фермы в сельском хозяйстве России, США и ФРГ / В. Узун // Politekonom. – 2008. – № 1 (12). – С. 93.
7. Свиноус І.В. Проблеми функціонування особистих селянських господарств, як елемента «неформальної економіки» / І.В. Свиноус // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. – 2008. – № 4. – С.175–182.
8. Рывкина Р.В. Образ жизни сельского населения (методология, методика и результаты изучения социально-экономических аспектов жизнедеятельности) / Рывкина Р.В. – Новосибирск: Наука, 1979. – 230 с.
9. Кириленко І.Г. Проблеми українського села та їх вирішення у контексті аграрних трансформацій / І.Г. Кириленко, О.І. Павлов // Економіка АПК, 2010. – № 7. – С. 24–31.
10. Проблеми відповідності організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств України умовам Європейського Союзу / Т.О. Зінчук, Н.М. Куцмус // Економіка та управління АПК. Зб. наук. праць. – Біла церква, 2010. – Вип. 2 (71). – С. 28–34

List of references:

1. I.M. Demchak, D. M. Mikityuk, V. O. Zavalevska ta in. (2014) Tendentsiyi rozvitku galuzi tvarinnitstva ta rinkiv m'yaso-molochnoyi produktsiyi Ukrayini. K.: NDI "Ukragroprodruktyvnist", 63 p. [in Ukrainian].
2. O. Borodina, I. Prokopa (2009) Silskiy rozvitok v Ukrayini: problemi stanovlennya. *Ekonomika Ukrayini*, 2009. – № 4. – P. 74–85 [in Ukrainian].
3. Pashaver B. (2010) Agrarniy sektor: chas printsipovo zmniti orientiri rozvitku / B. Pashaver, V. Yurchishin, O. Borodina, O. Shubravskaya, I. Prokopa, L. Moldavan, T. Ostashko // *Dzerkalo tizhnya*. № 26. [in Ukrainian].
4. Hodakivskiy E.I. (2008) Sinergetichni zasadi rozvitku agroekonomichnoyi sistemi. *Zhitomir*, 17 p. [in Ukrainian].
5. Uzun V.Ya. (2009) Semeynye fermi ne pomеха. *Ekonomika i pravo*. №2, P.6–7 [in Russian].
6. Uzun V. (2008) Korporativnyye semeynye fermi v selskom hozyaystve Rossii, USA i FRG / V. Uzun // *Politekonom*. № 1 (12). – P. 93 [in Russian].
7. Svinous I.V. (2008) Problemi funktsionuvannya osobistih selyanskih gospodarstv, yak elementa «neformalnoyi ekonomiki». *Naukoviy visnik Bukovinskoyi derzhavnoyi finansovoyi akademiyi*. № 4, P.175–182 [in Ukrainian].
8. Ryykina R.V. (1979) Obraz zhizni selskogo naseleniya (metodologiya, metodika i rezultaty izucheniya sotsialno-ekonomicheskikh aspektov zhiznedeyatel'nosti). *Novosibirsk: Nauka*, 1979. – 230 p. [in Russian].
9. I.G. Kirilenko, O.I. Pavlov (2010) Problemi ukrayinskogo sela ta yih virishennya u konteksti agrarnih transformatsiy / // *Ekonomika APK*, № 7, P. 24–31 [in Ukrainian].
10. T.O. Zinchuk, N.M. Kutsmus. (2010) Problemi vidpovidnosti organizatsiyno-pravovih form silskogospodarskih pidpriemstv Ukrayini umovam Evropeyskogo Soyuzu. *Ekonomika ta upravlinnya APK. Zb. nauk. prats. – Bila tserkva*, Vip. 2 (71), P. 28–34 [in Ukrainian].

УДК:65.325

Болтянська Л.О.,
к.е.н., доцент,

Таврійський державний агротехнологічний університет

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ ПЛОДОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА РИНКУ

Анотація. Сучасний ринок функціонує під впливом попиту та пропозиції. Суб'єктами ринку, що формують ці елементи, виступають споживачі (регулюють попит) та сільськогосподарські підприємства різних форм власності та особисті господарства населення (утворюють пропозицію.)

Товарна пропозиція продукції галузі садівництва змінюється під впливом різноманітних факторів. У статті проаналізовано чинники, які на пряму формують пропозицію плодової продукції на вітчизняному ринку.

Ключові слова: аграрний ринок, товарна пропозиція, фактори формування пропозиції, розміщення, ефективність виробництва, продуктивність плодів.

JEL Classification: Q21, Q12

Boltyanska L.O.

Ph.D. in Economics, associate professor of business,
trade and exchange activities department,
Tavria State Agrotechnological University

ANALYSIS OF FACTORS OF PROPOSAL FRUIT PRODUCTS ON THE MARKET

Abstract. Modern market is functioning under the influence of macroeconomic elements: supply and demand. Demand for agricultural product market is made by consumers: processors population. Subjects that form the offer in the market are the agricultural enterprises of all forms of ownership and individual households. However, the main factors forming supply of fruits are the factors that influence the growth of production and accordingly the volume of sales of agricultural enterprises and farms. It should also be noted fact feasibility of production of certain products for producers: grow what is profitable, so it is necessary to fill the agricultural products market. Soft and fruit products offer in the domestic market formed by agricultural enterprises and farms. The main producers of the current moment are the households, which concentrates the largest share of the fruit-bearing area of perennial plants, the highest level of performance under trees and weighty fate of commodity production of its market. However, in terms of market primary purpose of commodity production is the profit from the sale, serving the main purpose of production in the fruit farms as opposed to households that use products even for their own needs. Therefore, specialized enterprises should achieve highly efficient on the field through improved use of existing, implementation of resource intensive technologies soft and fruit growing crops, expanding the network of companies specialized in the production of fruits and berries, placing gardens improvement, improve the structure of rock and varietal plantings.

Keywords: agricultural market, commodity supply, factors of supply, location, efficiency, productivity of fruits.

Постановка проблеми: Сучасний ринок функціонує під впливом макроекономічних елементів: попиту та пропозиції. Попит на продукт аграрного ринку створюють споживачі: переробні підприємства, населення. Аграрний ринок визначається рядом факторів, головними з яких є: існуюча ціна на товар; платоспроможність покупців; можливий обсяг споживання продукту; наявність товару-заміннику; корисність даного виду товару та інше. Суб'єктами, що формують пропозицію на ринку виступають сільськогосподарські підприємства всіх форм влас-

ності та особисті господарства населення. Водночас основними факторами формування пропозиції на ринку виступають чинники, які впливають на зростання обсягів виробництва продукції та відповідно обсяги продукції, яка реалізується сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення. Необхідно також звернути увагу на доцільність виробництва певних видів продукції для товаровиробників: вирощувати те, що є прибутковим і тим самим наповнювати аграрний ринок необхідною продукцією. Історично склалось, що при ра-

ціональному веденні галузі садівництва промислове виробництво плодів є достатньо прибутковим для підприємств на території України. Тому, аналіз факторів, що впливають на пропозицію вітчизняної плодової продукції, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Проблемам особливості функціонування ринку, розвитку плодової галузі, підвищення ефективності виробництва, зростання пропозиції плодів на ринку присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, зокрема В.Г. Андрійчука, О.М. Шестопаля, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина, О.М. Єрмакова, В.А. Рульєва, А.І. Шумейка та інших.

Формулювання цілей статі: Основною метою досліджень є аналіз розміщення галузі садівництва на Україні, визначення тенденцій сучасного виробництва плодової продукції та надання оцінки факторам впливу на пропозицію плодової продукції на ринку.

Виклад основного матеріалу. Становлення аграрного ринку відіграє вагомий роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни. Аграрний сектор вирішує низку питань: від забезпечення ресурсами переробної галузі і забезпечення населення продовольством до розвитку підприємництва у сільській місцевості, зокрема зниження безробіття на селі. Значною складовою аграрного ринку країни є ринок плодівницької продукції. Як і будь-який ринок він підлягає впливу різноманітних факторів. Факторами є явища і процеси, що визначають потенційні можливості збільшення реального обсягу виробництва, підвищення ефективності та якості зростання. Традиційно виділяють прямі і непрямі фактори економічного зростання. Прямі — забезпечують зростання пропозиції плодівницької продукції і включають кількісну і якісну складову трудових, природних ресурсів, основного капіталу, технологію і організацію виробництва, підприємницькі здібності. Непрямі фактори економічного зростання сприяють або обмежують використання потенціалу прямих факторів — це ступінь монополізації ринку; ціни на виробничі ресурси та можливість їх перерозподілу; податкове, кредитно-фінансове та інвестиційне оточення; діюча система розподілу доходів [3, с. 146]. Таким чином, можна стверджува-

ти, що вплив прямих та непрямих факторів на функціонування плодового ринку напряму визначає рівень пропозиції та якість вітчизняної продукції.

Продукція галузі садівництва має різноманітне призначення: виступає джерелом забезпечення цінними елементами людського організму; задовольняє плодопереробну промисловість необхідною кількістю сировини; сприяє зміцненню економіки сільськогосподарських підприємств різних форм власності, насамперед в районах промислового розвитку цієї галузі, створює умови для раціонального використання землі. Галузі належить також важлива роль у раціональному розвитку господарств населення.

У сучасному садівництві країни визначено ряд промислових районів. Перш за все, до них відносять райони промислових центрів та приміських зон крупних міст; райони розміщення підприємств плодопереробної промисловості і виробництва продукції та їх межі; райони, які виробляють продукцію для задоволення власних потреб населення.

Дані останнього перепису площ багаторічних насаджень (1998 рік) свідчать, що загальна площа під плодовими культурами в господарствах суспільного сектору складала 70,6 % всієї площі багаторічних насаджень країни і 29,4% — у господарствах населення. До 2005 року розподіл площ коливався майже навпіл: 48,8% та 51,2% відповідно було закріплено за суб'єктами господарювання. Але, останнім часом посилюється тенденція розподілу площ на користь господарств населення і за даними 2015 р. у їх розпорядженні знаходиться 68% площ багаторічних насаджень, відповідно 32% у розпорядженні сільськогосподарських підприємств різних форм власності (табл.1). Це свідчить про відсутність бажання у господарств суспільного сектору займатись виробництвом продукції достатньо капіталомісткої галузі, інвестиції в яку окупаються тривалий час.

Останніми роками загальна площа садів і ягідників в усіх категоріях господарств постійно зменшується. Порівняно з 2005 роком вона скоротилась на 64,4 тис. га, або на 21,52%. Дана тенденція спостерігається також і по площі плодоносних насаджень.

**Динаміка площ плодових і ягідних насаджень
за категоріями господарств України, тис. га**

Роки	Усі категорії господарств		у тому числі					
	всього	з них частка плодonoсних, %	сільськогосподарські підприємства				господарства населення	
			всього	з них частка плодonoсних, %	з них фермерські господарства		всього	з них частка плодonoсних, %
					всього	у т.ч. частка плодonoсних, %		
2005	299,2	88,74	146,2	85,36	9,1	68,1	153,0	91,96
2010	255,3	87,43	94,3	79,64	11,9	62,2	161,0	91,99
2011	254,9	87,64	91,7	79,72	12,8	61,7	163,2	92,10
2012	254,9	87,76	90,3	79,51	13,9	63,3	164,6	92,28
2013	253,2	82,86	88,3	78,60	14,9	65,8	164,9	85,14
2014	239,2	87,75	79,1	78,00	14,4	67,4	160,1	92,57
2015	234,8	87,73	72,8	79,95	15,0	65,3	162,0	91,23
2015р у % до 2005р.	78,48	*	49,79	*	164,84	*	105,88	*

Джерело: розрахунки автора

За цей період площі багаторічних насаджень у сільськогосподарських підприємствах скоротились більше ніж вдвічі, хоча фермерські господарства в період з 2005 року збільшили площі плодів та ягід на 64,8%. У другому секторі виробництва продукції (господарства населення) динаміка площ має стабільно позитивний характер: з 2005 р. їх розмір збільшився на 9 тис. га.

Особливістю даної галузі є обов'язкове та своєчасне відтворення насаджень для безперервного ефективного процесу виробництва у відповідності до нормативних періодів їх створення та продуктивного використання. Аналіз наведених даних показав, що в усіх категоріях господарств країни застосовують насадження, строк плодоносного віку яких уже використано. Значна частка неплодоносних насаджень існує у фермерських господарствах.

Розміщення порід багаторічних насаджень по території країни за категоріями господарств характеризується великою нерівномірністю. В насадженнях суспільного сектору переважають зерняткові культури.

Яблуна і груша, як основні промислові плодoві сорти, розташовані по всіх областях. З усіх сортів яблуні найбільшу цінність становить група осіннього та зимового строків дозрівання, оскільки забезпечує споживання свіжих фруктів протягом майже всього року. З півночі на південь питома вага зерняткових зменшується, а частка кісточкових порід збільшується. В насадження південних областей кісточкові породи складають значну питому вагу.

Найбільш нерівномірно розміщені насадження черешні. Великі її масиви розташовані в зоні Степу України. Найбільш крупним районом виробництва товарної продукції є Запорізька область. Тут це найбільш поширена кісточкова порода. Центром вирощування цієї культури є Мелітопольський район, у якому більше 85% дерев сконцентровано в господарствах суспільного сектору. У структурі площ господарств населення ця культура займає провідне місце серед всіх видів плодових культур. У даному регіоні черешню вирощують в основному для екс-

порту у великі промислові центри і за межі країни.

Слива, вишня, абрикос та персик поширені повсюдно, їх площі розміщені в центральних і південних районах країни. Більша частка вирощується в господарствах населення здебільшого для власної потреби, а іноді для реалізації.

У структурі площ плодових культур плодоносного віку в усіх категоріях господарств за останні десять років значних змін

не відбулось. За даними 2015 р. переважають насадження зерняткових культур (майже 65% загальної площі) – 57% яких займають насадження під яблунею та 7% під грушею. Серед кісточкових культур найбільш поширені насадження сливи (10,7%) та вишні (11,7%).

За період з 2005 року відбулись значні зміни в динаміці площ плодоносних насаджень груп зерняткових та кісточкових культур та в розрізі порід дерев (табл.2)

Таблиця 2

Динаміка площ плодових культур у плодоносному віці за породами в усіх категоріях господарств України, тис. га

Культури	Роки							2015р. у % до 2005р.
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Плодові всього:	228,3	187,1	187	186,8	178,3	175,5	171,5	75,1
у т.ч. зерняткові	153,8	119,7	119,7	119,8	113,2	113,7	110,6	71,9
з них яблуня	137,9	105,2	105,2	105,5	99,6	100,2	97,2	70,5
груша	15	13,6	13,6	13,4	12,8	12,7	12,6	84,0
айва	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	88,9
кісточкові	74,5	67,4	67,3	67	65,1	61,8	60,9	81,7
з них слива	21,6	19,6	19,3	19,2	18,7	18,6	18,4	85,2
вишня	20,6	20	20	20,1	19,9	19,7	20	97,1
черешня	13,6	12,6	12,6	12,5	11,4	11,3	10,8	79,4
абрикос	9,9	9,2	9,3	9,3	9,3	8,5	8,2	82,8
персик	8,8	6	6,1	5,9	5,8	3,7	3,5	39,8

Джерело: розрахунки автора

Отже, аналіз свідчить, що площа плодових культур плодоносного віку в цілому по країні в усіх категоріях господарств скоротилась за останнє десятиріччя на чверть і дорівнює 56,8 тис. га. Відповідно до груп плодів, то площа під зернятковими культурами скоротилась майже на третину, у тому числі під яблунею. Площа під кісточковими породами зменшилась за цей же період на 13,6 тис. га Це викликано скороченням плодоносних площ під черешнею (на 20,6%) та персиком (60,2%).

Висока калорійність, наявність пектину і мінеральних речовин робить плоду продукцію необхідною для раціонального харчування людини. Проте, в останні роки в Україні відбувається значне зменшення споживання населенням продукції плодівництва. Відповідно до раціональних норм споживання виробництво плодово-ягідної продукції в Україні повинно складати 3,7 млн. тон. На сьогодні

галузь садівництва не задовольняє внутрішні потреби населення в плодоягідній продукції. Причиною цьому стало зменшення обсягів виробництва плодів, скорочення площ багаторічних насаджень в Україні (рис. 1).

Незважаючи на скорочення площ багаторічних насаджень плодоносного віку, в останньому десятиріччі спостерігається позитивна тенденція зростання пропозиції продукції цієї галузі вітчизняними виробниками. Обсяг зростання вирощеної продукції всіма категоріями господарств за цей час склав 462, 9 тис. тон, що складає 27%. Більше ніж вдвічі зросло валове виробництво плодів та ягід сільськогосподарськими підприємствами, у той же час в господарствах населення цей показник склав 193,8 тис. тон. Це пояснюється поліпшенням якісних показників ефективності виробництва через підвищення урожайності.

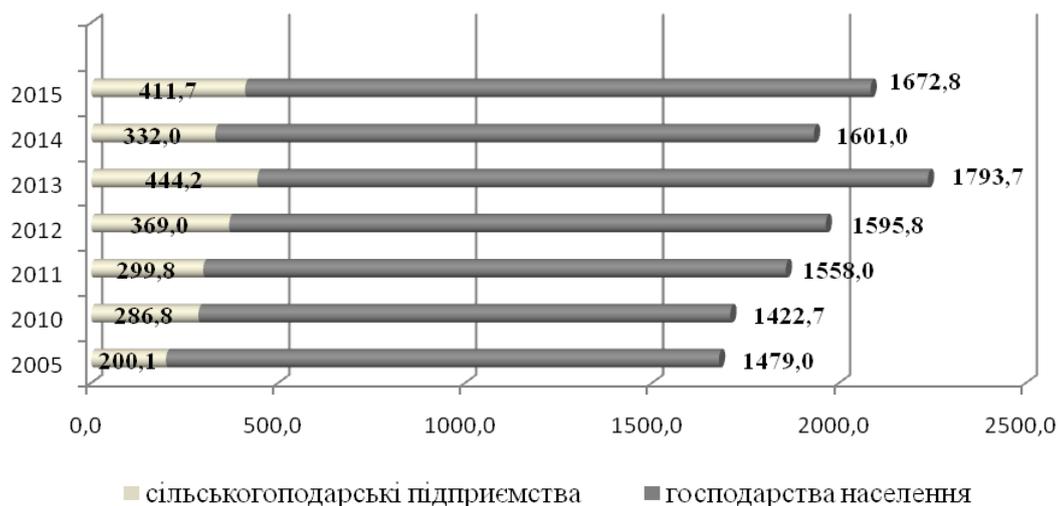


Рис. 1. Динаміка валового виробництва плодів та ягід сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення України за 2005-2015 рр., тис. тон.

Джерело: розрахунки автора

Найважливішим якісним показником розвитку садівництва є продуктивність, яка характеризує рівень інтенсифікації виробництва. Вона обумовлюється комплексом факторів, зокрема системою догляду за плодовими насадженнями та їх щільністю, природно-кліматичними умовами, віковим складом садів та ягідників тощо. Для досягнення стабільного виробництва необхідно чітко дотримання оптимальної вікової структури насаджень, тобто, планомірне їх відтворення; заміна частини плодоносних насаджень, яка щорічно випадає з обліку внаслідок

фізичного і морального старіння. Інтенсифікація садівництва визначається впровадженням сучасних типів насаджень, що забезпечує прискорення окупності капітальних вкладень при створенні насаджень і скорочення їх непродуктивного періоду. Таким чином, всі ці фактори значно впливають на збільшення продуктивності та, як наслідок, зростання пропозиції плодової продукції на ринку.

Рівень урожайності за секторами виробництва значно відрізняється (рис.2).

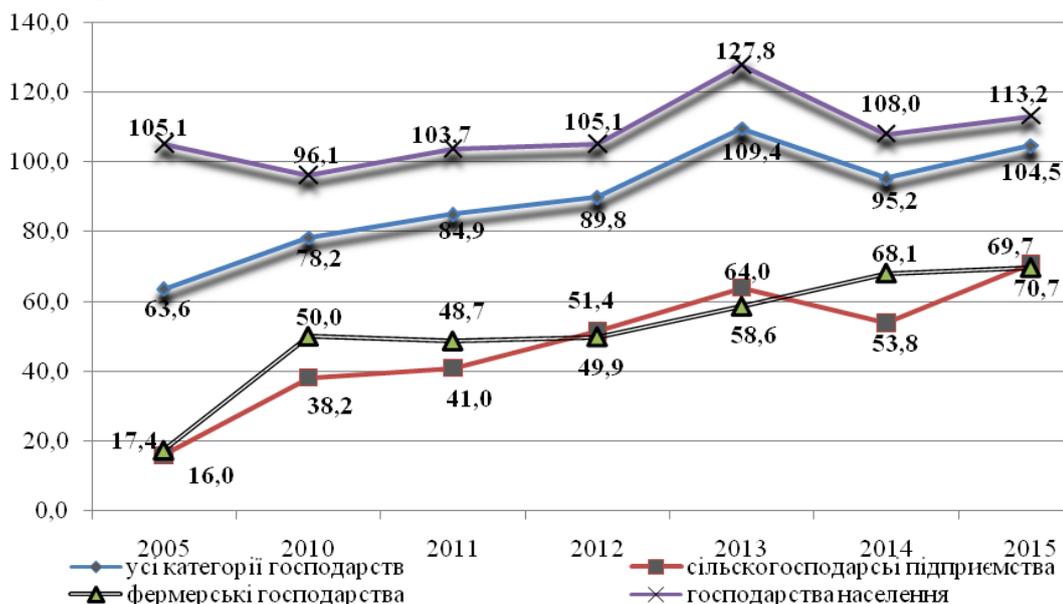


Рис.2. Динаміка урожайності плодівих культур за категоріями господарств України в період 2005-2015рр

Джерело: розрахунки автора

Зазвичай, в господарствах населення площі під насадженнями та кількість дерев незначні, що дозволяє власникам правильно доглядати за насадженнями, своєчасно проводити необхідні агротехнологічні заходи. Це потребує незначних коштів у розрахунку на одну одиницю приватної садиби. Водночас, в сільськогосподарських підприємствах, де середня площа насаджень в середньому дорівнює 50 га і більше, на проведення всіх необхідних агротехнологічних заходів по догляду за деревами необхідні значні кошти та засоби виробництва. Тому в господарствах суспільного сектору (більшість з них багатоспеціалізовані) вимушені зменшувати вкладення, тим самим ризикуючи отримати низькі урожаї.

Сучасний рівень виробництва плодів і ягід в Україні дуже низький у порівнянні з країнами розвинутого садівництва, не дивлячись на достатньо сприятливі умови для його розвитку. На сьогодні споживання плодів, ягід і винограду в Україні в розрахунку на одну особу коливається в межах

від 48 кг до 50 кг (за останні 6 років). У той же час у США споживання плодів і ягід дорівнює 100, Австрії – 134, а в Голландії – 149 кг на одну особу! [4]. Одночасно за науково-обґрунтованою нормою, встановленою інститутом гігієни харчування, річне споживання плодів і ягід має складати 79 кг. Ці норми затверджуються по кожній групі і окремій плодовій культурі. Рекомендований обсяг споживання плодів зерняткових культур дорівнює 57,5 кг, у тому числі яблук – 50 кг, груші і айви – 7,5 кг; плодів кісточкових культур – 16 кг, у тому числі вишні – 4 кг, черешні – 2, сливи – 7, абрикоса – 2, персика – 1; горіхів – 1,5 кг і 4 кг ягід на рік. Розрахунки свідчать, що для задоволення потреб населення в плодах і ягодах відповідно до науково-обґрунтованих норм їх споживання урожайність садів слід підвищити до 120-150 ц /га. Проте статистичні дані досягнутого рівня урожайності свідчать про невідповідність науково-обґрунтованим нормам (табл.3).

Таблиця 3

Динаміка продуктивності плодових культур в усіх категоріях господарств України, ц/га

Культури	Роки							2015р. у% до	
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2005 р.	2010 р.
Плодові всього:	64,8	81,8	88,3	104,1	117,8	102,9	110,3	170,3	134,9
у т.ч.зерняткові	58,8	87,6	93,3	122,3	131,0	114,9	122,7	208,7	140,2
з них яблуня	52,2	85,3	90,7	123,0	131,8	113,9	121,4	232,5	142,3
груша	118,2	104,2	112,6	117,5	126,9	124,2	135,4	114,5	130,0
айва	85,6	106,7	110,0	116,7	97,5	93,8	92,5	108,1	86,7
кісточкові	77,1	71,4	79,3	71,4	94,8	81,0	87,7	113,8	122,8
з них слива	76,8	78,8	69,8	76,7	95,8	87,7	100,0	130,2	126,9
вишня	88,3	77,3	86,5	86,0	96,9	92,8	96,5	109,3	124,9
черешня	73,7	57,9	57,8	58,1	63,8	59,6	70,9	96,3	122,4
абрикос	95,2	83,9	128,9	67,6	145,2	75,9	79,1	83,2	94,3
персик	36,4	36,8	54,8	38,8	64,5	60,8	44,6	122,6	121,0

Джерело: розрахунки автора

Порівняно зі скороченням площ під багаторічними насадженнями в Україні покращується якісний склад насаджень. Порівнюючи з початком останнього десятиріччя урожайність плодових культур у 2015 році зросла з 64,8 ц/га до 110,3 ц/га, а порівняно з

2010 роком – майже на 35%. Зокрема, вдвічі підвищилась продуктивність зерняткових культур, особливо яблуні. Урожайність кісточкових культур за породами має стабільну тенденцію підвищення – в середньому на 13-22%. Це зростання продуктивності дося-

гається за рахунок інтенсифікації галузі, яка полягає в застосуванні нових елементів технології, типів та сортів насаджень.

Підвищення продуктивності насаджень на основі подальшої інтенсифікації галузі, зокрема, створення плодкових насаджень нового типу, виведення і впровадження висо-

копродуктивних якісних сортів з підвищеною стійкістю до морозів, хвороб, шкідників, розширення площ плодоносного віку – все це сприяє зростанню пропозиції плодової продукції на ринку та раціоналізації її структури в залежності від норм споживання (табл. 4)

Таблиця 4

Динаміка та структура пропозиції плодової продукції усіма категоріями господарств України

Культури	Роки							Середнє за 2005-2015р.
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Темпи приросту валового виробництва (у % до попереднього періоду)								
Плодові всього:	-	3,4	7,9	17,8	8,0	-14,0	4,7	3,12
у т.ч.зерняткові	-	15,9	6,6	31,2	1,2	-11,9	3,9	5,19
з них яблуна	-	24,6	6,4	36,0	1,1	-13,1	3,4	6,36
груша	-	-20,1	8,0	2,9	3,1	-2,9	8,2	-0,48
айва	-	24,7	3,1	6,1	-25,7	-3,8	-1,3	-0,49
кісточкові	-	-16,2	10,9	-10,4	29,0	-18,9	6,7	-0,9
з них слива	-	-6,9	-12,8	9,3	21,7	-8,9	12,7	1,30
вишня	-	-15,0	11,9	-0,1	11,6	-5,1	5,5	0,74
черешня	-	-27,1	-0,3	-0,3	0,1	-7,4	13,8	-3,30
абрикос	-	-18,0	55,3	-47,5	114,6	-52,2	0,6	-4,55
персик	-	-30,9	51,1	-31,4	63,3	-39,8	-30,7	-8,58
Структура пропозиції плодів на ринку, %								
Плодові всього:	100	100	100	100	100	100	100	100
у т.ч.зерняткові	61,2	68,5	67,7	75,4	70,6	72,3	71,8	70,0
з них яблуна	48,7	58,6	57,8	66,8	62,5	63,2	62,4	60,5
груша	11,9	9,3	9,3	8,1	7,7	8,7	9,0	9,03
айва	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,49
кісточкові	38,8	31,5	32,3	24,6	29,4	27,7	28,2	30,0
з них слива	11,2	10,1	8,2	7,6	8,5	9,0	9,7	9,1
вишня	12,3	10,1	10,5	8,9	9,2	10,1	10,2	10,1
черешня	6,8	4,8	4,4	3,7	3,5	3,7	4,0	4,3
абрикос	6,3	5,0	7,3	3,2	6,4	3,6	3,4	5,0
персик	2,1	1,4	2,0	1,2	1,8	1,2	0,8	1,5

Джерело: Статистичний щорічник за 2015 рік. Режим доступу:

http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_oehv_bl.htm; розрахунки автора

Статистичні дані свідчать про стабільну позитивну тенденцію зростання пропозиції плодової продукції усіма категоріями господарств на вітчизняному ринку. Темпи зростання пропозиції в середньому за останнє десятиріччя склали 3,12%, у тому числі, по зернятковим культурам, зокрема яблуні – 6,36%. За кісточковими породами спостерігається зменшення пропозиції даних куль-

тур на ринку через скорочення виробництва черешні, абрикосу та персику.

У структурі пропозиції плодів вітчизняних товаровиробників за останнє десятиріччя переважають плоди зерняткових культур (70%), більша частина яких займає яблуна (60,5%). Кісточкові породи представлені на ринку в основному вишнею (10,1%), сливою (9,1%) та невеликою кількістю абрикоса.

Висновки. Пропозиція плодючої продукції на вітчизняному ринку формується сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення. Головними виробниками виступають господарства населення, в яких концентрується найбільша частка плодоносних площ багаторічних насаджень, найвищий рівень продуктивності дерев та відповідно вагома доля товарної продукції даного ринку. Проте, в умовах ринку основною метою товарного виробництва є одержання прибутку від реалізації, що виступає основною метою виробництва плодів

у сільськогосподарських підприємствах на відміну від господарств населення, які використовують продукцію ще й на власні потреби. Тому, спеціалізовані підприємства мають досягати високоефективного ведення галузі завдяки покращенню використання наявних ресурсів, впровадженню інтенсивних ресурсозберігаючих технологій вирощування плодючих культур, розширенню мережі підприємств, які спеціалізуються на виробництві плодів та ягід, удосконаленню розміщення садів, поліпшенню структури породного і сортового складу насаджень.

Список літератури

1. Рекомендации по породно-сортовому составу плодовых насаждений в степных районах юга Украины – Запорожье, коммунары, 1983 – 34с.
2. Шестопаля О.М. Воспроизводство и эффективность продуктивного использования плодовых и ягодных насаждений. – К.: Сільгоспосвіта, 1994.-256с.
3. Наконечна К. В. Аналіз впливу факторів зростання аграрного виробництва на його організацію / К. В. Наконечна // Біоресурси і природокористування. – 2014. – Т. 6, № 5-6. – С. 146-150. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bpc_2014_6_5-6_27.
4. Бурляй А.П. Сучасний стан розвитку садівництва в Україні / А. О. Харенко, О. Л. Бурляй, А. П. Бурляй: зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. –Умань, 2013. – Вип. 82. – с.249-260.
5. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року. Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>
6. Економіка та організація промислового садівництва України: монографія / [Шестопаля О.М., Рувльєв В.А., Кондратенко П.В. та ін.]; за ред. О.М.Шестопаля. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 334 с.
7. Єрмаков О.Ю. Ринок фруктів і ягід / О.Ю. Єрмаков, А.В. Рибак, Т.Є. Кондратенко, І.І. Ковчезнюк, О.В. Рибак, А.І. Шумейко / За ред. Єрмакова О.Ю. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 84 с.
8. Жигадло В. Тенденції у зовнішній торгівлі плодовоовочевою продукцією у 2009 році / В. Жигадло: матеріали конференції «Комерційне плодовоовівництво, квітництво та озеленення», 25 лютого 2010р. – Київ, 2010, – 19 с.
9. Рувльєв В.А. Економічні проблеми розвитку садівництва України: монографія / В.А. Рувльєв. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 360 с. 6.
10. Юрчишин В.В. Економічна ефективність порід і сортів плодкових культур : монографія / В.В. Юрчишин. – К.: Урожай, 1968. – 195 с.
11. Статистичний щорічник за 2015 рік. Сільське, лісове та рибне господарство [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_ohv_bl.htm

References

1. Rekomendatsii po porodno-sortovomu sostavu plodovyh nasazhdeniy v stepnyh rayonah yuga Ukrainy [Recommendations for rock-variety composition of fruit and berry plantations in the steppe regions of South Ukraine] (1983). *Zaporozhye, kommunar - Zaporozhye, kommunar*, 34 p. [in Russian].
2. Shestopal O.M. (1994) Vosproizvodstvo i effektivnost produktivnogo ispolzovaniya plodovyh i yagodnyh nasazhdeniy [Reproduction and efficiency of the productive use of fruit and berry plantations]. K.: *Silhosposvita*, 256 p. [in Russian].
3. Nakonechna K.V. (2014) Analiz vplivu faktoriv zrostannya agrarnogo vrobntstva na yogo organizatsiyu [Analysis of the impact factors of growth of agricultural production in its organization]. *Bioresursi i prirodokoristuvannya - Bioresources and Nature Management*, Vol. 6, № 5-6, 146-150 [in Ukrainian].
4. Burlyay A.P., Harenko A.O., Burlyay O.L. (2013) Suchasniy stan rozvitku sadivnitstva v Ukrayini [Current state development of horticulture in Ukraine]. *Suchasniy stan rozvitku sadivnitstva v Ukrayini - Coll. Science. works Uman National University of Horticulture*, Vol. 82, 249-260 [in Ukrainian].
5. Galuzeva programa rozvitku sadivnitstva Ukrayini na period do 2025 roku [Industry Horticulture Development Program of Ukraine till 2025] [Online], available at: <http://www.minagro.gov.ua>. [in Ukrainian].
6. Shestopal O.M., Rulev V.A., Kondratenko P.V. and oth. (2010) Ekonomika ta organizatsiya promislivogo sadivnitstva Ukrayini: monografiya [Economics and Industrial Horticulture Ukraine: monograph]. K.: NNC IAE, 334 p. [in Ukrainian].
7. Ermakov O.Yu. Rinok fruktiv i yagid [Market of fruits and berries] / O.Yu. Ermakov, A.V. Ribak, T.E. Kondratenko, I.I. Kovchезnyuk, O.V. Ribakova, A.I. Shumeyko / Za red. Ermakova O.Yu. – K.: IAE UAAN, 2001. – 84 p. [in Ukrainian].
8. Zhigadlo V. (2010) Tendentsiyi u zovnishniy torgivli plodoovochevoyu produktsiyeyu u 2009 rotsi [Trends in foreign trade produce in 2009]. Materiali konferentsiyi «Komertsiyne plodoovochnitstvo, kvitnitstvo ta ozelenennya», 25.02.2010r. – Kiyiv, – 19 p. [in Ukrainian].
9. Rulev V.A. (2004) Ekonomichni problemi rozvitku sadivnitstva Ukrayini: monografiya [Economic efficiency of breeds and varieties of fruit crops: monograph]. K.: NNTs IAE, 360 p. [in Ukrainian].
10. Yurchishin V.V. (1968) Ekonomichna efektivnist porid i sortiv plodovyh kultur : monografiya [Economic efficiency of breeds and varieties of fruit crops: monograph] / K.: Urozhay, 195 p. [in Ukrainian].
11. State. Statistics Service of Ukraine Statistichniy shchorichnik za 2015 rik. Silske, lisove ta ribne gospodarstvo [Statistical Yearbook for 2015. Agriculture, forestry and fisheries] [Online], available at: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_ohv_bl.htm [in Ukrainian].

УДК 338.2:338

Галаченко О.О.
к.м.н., доцент
ПрАТ «ВНЗ «МАУП», м.Вінниця

САНАТОРНО-КУРОРТНІ ПОСЛУГИ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

***Анотація.** В даному дослідженні наведено визначення поняття санаторно-курортних послуг. Визначено основні ознаки санаторно-курортних послуг. Виокремлено ознаки, спільні для усіх видів послуг, зокрема, санаторно-курортних. Визначено комплекс засад формування механізму реалізації курортних послуг. Виокремлено та досліджено питання формування відповідного рівня взаємодії попиту і пропозиції на об'єкт дослідження.*

***Ключові слова:** санаторно-курортна послуга, попит, пропозиція, механізм реалізації санаторно-курортної послуги, сфера туристично-рекреаційного надання послуг, ознаки послуг.*

JEL code classification.D 21, R58

Olexander Halachenko,
MD, associate professor of PJSC "Universities" MAUP "
Vinnitsa

SANITATION HEALTH SERVICES: FEATURES AND PROBLEMS

Anotatsiya.

Setting objectives. This research and analysis defining the role of spa services. Attention is paid to the fact that the scope of the development and operation of recreational centers should be considered as a separate independent public institution that sets it apart from the closed social institution of health care and service delivery in this area and forming an effective mechanism for their implementation are central and requires investigation. Highlight unsolved part of the problem, including the formation of effective implementation mechanism spa services, and is dedicated to whom this article. The article is to develop recommendations towards identifying an effective implementation mechanism spa services in a competitive environment, and research sanatorium services as its core element.

Research results. Defined functions that are common to the spa services. An implementation of the principles of the formation mechanism resort. Isolated and studied the formation of appropriate interaction of supply and demand in the object of investigation. Attention is paid to the question of market analysis sanatorium and resort industry by studying tourism zoning characterizing the distribution of resource potential and the extent of its use by entrepreneurs and inventory of available resources and tourism resort of assessment. Scheduled key areas necessary changes. Analyzed basic principles of promotion policy for spa services. It is proved that there are factors that affect the competitiveness of enterprises.

Conclusions. The main aspects that affect the level of supply and demand for spa services in the market. The necessity of reforming the system of tourist and recreational services and forming effective implementation mechanism spa services.

***Keywords:** Sanitation health services, the demand for sanatorium services, offers health-resort mechanism of realization of sanatorium services, features services.*

Постановка проблеми. Курортні підприємства являють собою просторово-організаційну та соціально-економічну систему, головною метою якої є задоволення відпочиваючих у потребах у лікуванні, реабілітації та оздоровленні шляхом виробництва та надання комплексної санаторно-курортної та оздоровчої послуги. Відтак, як зазначає В.М. Пашков [2], сферу санаторно-курортного забезпечення слід віднести не до

сфери охорони здоров'я, а «до сервісної діяльності у сфері соціальної політики, метою якої є надання послуг з посиленням публічним інтересом на користь третіх осіб (пацієнтів)». При цьому, автором визначається, що основою реалізації таких послуг має бути державне завдання, держзамовлення чи господарсько-правовий договір. Таким чином, сфера розвитку та функціонування санаторно-курортних закладів має розглядатися як

окремий самостійний публічний інститут, що відрізняє її від закритого соціального інституту охорони здоров'я, а питання надання послуг у даній сфері та формування ефективного механізму їх реалізації є центральним та потребує дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі дослідження реалізації санаторно-курортних послуг та формування ефективного механізму їх надання присвячено багато праць вітчизняних економістів, зокрема, В.М. Пашкова, Г.В. Казачковської, В.А. Квартальнова, В.С. Кравціва, О.О. Любіцева, М.П. Мальської та ін. В їх працях започатковано розв'язання проблеми надання якісних санаторно-курортних послуг. Проте, нами виділено невирішені раніше частини даної проблеми, а саме питання формування ефективного механізму реалізації санаторно-курортних послуг, яким і присвячується дана стаття.

Постановка завдання. Метою статті є формування рекомендацій в напрямку визначення ефективного механізму реалізації курортних послуг в умовах конкуренції, а також дослідження санаторно-курортної послуги як його основного елемента.

Виклад основного матеріалу. Особливість курортної справи полягає у тому, що вона поєднує в собі кілька функцій:

- профілактичне оздоровлення населення;
- реабілітацію хворих;
- анімаційно - дозвільну діяльність.

Реалізація зазначених функцій знаходить своє відображення у процесах розвитку курортної справи. Курортні підприємства являють собою просторово-організаційну та соціально-економічну систему, головною метою якої є задоволення відпочиваючих у потребах у лікуванні, реабілітації та оздоровленні шляхом виробництва та надання комплексної санаторно-курортної та оздоровчої послуги.

Аналіз санаторно-курортних послуг як об'єкта дослідження дозволяє виділити їх ознаки та особливості. Відтак, санаторно-курортна послуга – це комплексна послуга, яка визначається як рекреаційна з притаманним їй соціальним та культурним спрямуванням, яка забезпечує задоволення потреб індивіда щодо відпочинку та відновлен-

ня, а також характеризується високим ступенем персоналізації і вимагає безпосередньої наявності споживача у місці надання даної послуги. При цьому, санаторно-курортна послуга характеризується наявністю відповідних, притаманних лише їй ознак (рис.1), а саме:

соціо-культурне спрямування надання послуги;

високий показник персоналізації;

комплексність;

соціальна значущість санаторно-курортної послуги для комплексного відновлення організму та морально-психологічного стану людини;

рекреаційна спрямованість;

споживання у місці безпосереднього надання послуги, що вимагає прямої присутності споживача;

результатом надання санаторно-курортної послуги є покращення стану здоров'я людини;

територіальний фактор розташування санаторно-курортних закладів як місць надання послуг;

вплив природно-кліматичних факторів на умови та визначеність надання послуг;

висока вартість санаторно-курортних послуг;

вплив фактора сезонності;

спрямованість на задоволення потреб людини.

Крім того, характеризуючи послугу загалом, слід виокремити її ознаки як спільні для усіх видів послуг, зокрема, санаторно-курортних. Серед них:

нематеріальний характер;

змінність якості самої послуги;

індивідуальний характер;

залежність якості надання послуги від особи, яка її реалізує;

єдність місця та часу надання і споживання послуги.

Санаторно-курортні та оздоровчі підприємства як соціально-економічна система та складна адаптована система складаються з таких підсистем: соціально-економічної, природно-ресурсної, сервісної, інституціональної та екологічної, у рамках яких і пропонується формувати засади механізму реалізації вище охарактеризованих послуг [1].

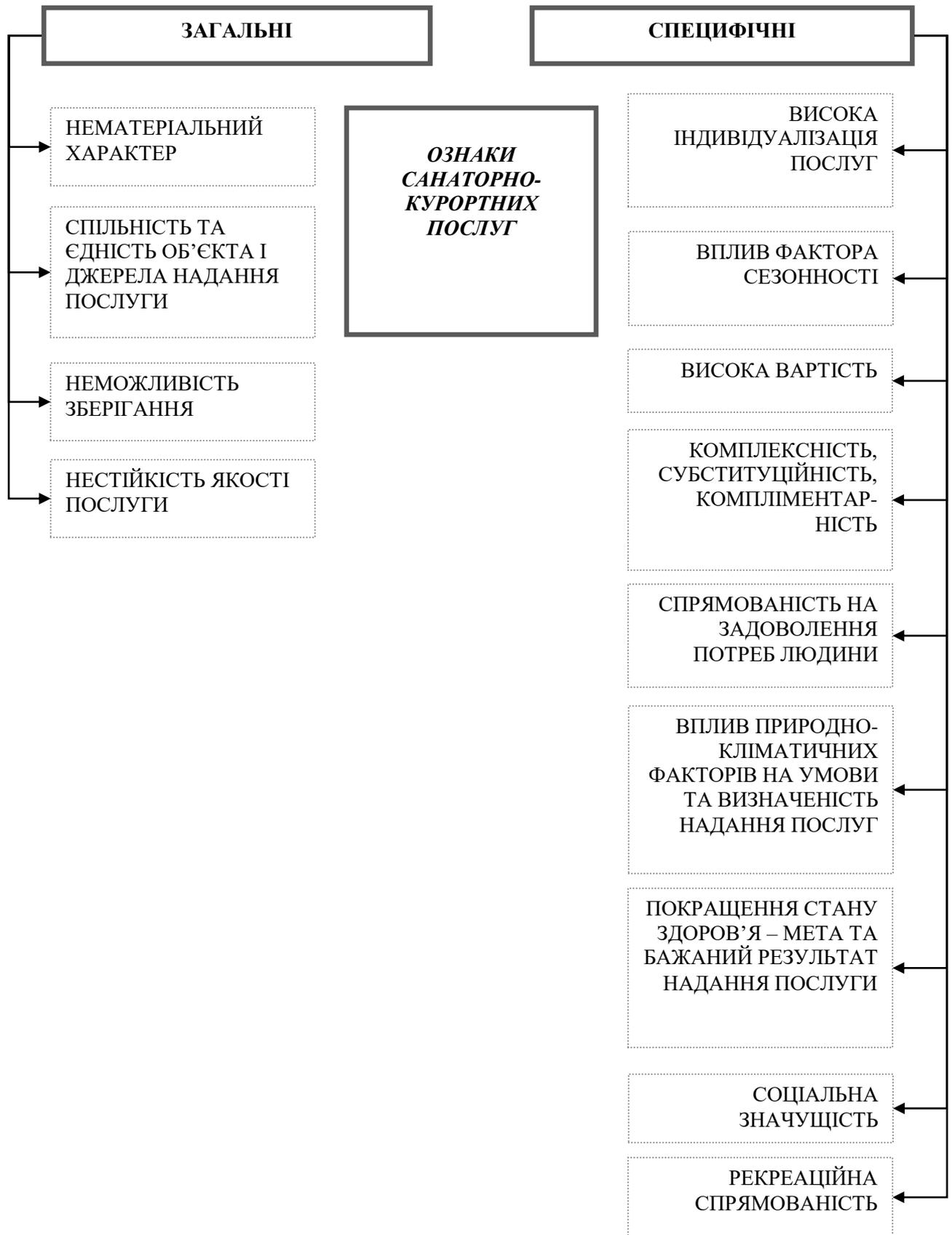


Рис.1. Визначення ознак санаторно-курортної послуги

До комплексу засад формування механізму реалізації курортних послуг доречно віднести:

наявність великої кількості взаємопов'язаних та взаємодіючих підсистем та підпроцесів;

складність функціонування;

можливість розділення на підсистеми, цілі функціонування яких підпорядковуватимуться всій системі курортного підприємства;

ієрархічність;

наявність розгалуженої інформаційної бази;

стохастичність процесів функціонування та імовірнісний характер параметрів механізму реалізації послуг підприємства.

Окремим аспектом дослідження формування механізму реалізації санаторно-курортних послуг є питання формування відповідного рівня взаємодії попиту і пропозиції на об'єкт дослідження. Попит на санаторно-курортні послуги виражає:

рівень грошово-кредитної спроможності до одержання на основі самофінансування санаторно-курортних послуг у відповідності до потреб кожного та можливостей їх одержання;

рівень фінансового забезпечення з боку держави соціального захисту та соціальних гарантій через інструменти державних закупівель та цільових грошових компенсацій;

рівень зацікавлення працедавців та профспілкових організацій процесом оздоровлення робочого персоналу;

показники грошових потоків у соціальному і медичному страхуванні, які призначаються для відшкодування збитків, завданих здоров'ю працівників.

Виходячи з цілей і завдань механізму реалізації курортних послуг доречно визначити необхідність залучення посередників. У той же час при побудові механізму реалізації послуг виникає проблема не тільки якісної оцінки посередників, але і визначення їх кількості. Відомі три основні підходи до її рішення:

інтенсивний розподіл;

ексклюзивний розподіл;

селективний розподіл [2,3, 4].

Інтенсивний розподіл припускає надання права від виробника курортних послуг зай-

матися їх реалізацією будь-якому посереднику, що має бажання і можливості.

Ексклюзивний розподіл здійснюється на підставі агентської угоди, що надає посереднику певні привілеї у вигляді:

надання виняткових прав на реалізацію курортних послуг на певній території;

нижчої ціни курортної послуги;

підвищеної комісійної винагороди;

надання гарантованої квоти на курортну послугу.

Даний підхід характеризується сегментованим охопленням цільового ринку, зниженням витрат і витрат на підтримку його функціонування, високим ступенем керованості і можливостями контролю.

Селективний розподіл дозволяє добиватися необхідного обсягу ринку при збереженні контролю за каналом збуту і при достатньо низьких витратах є найбільш поширеним.

Здійснюючи вибір посередників необхідно врахувати наступні критерії: професіоналізм і наявність досвіду роботи, територія, що охоплюється посередником, обсяг цільового ринку, організаційно-правовий статус посередника, використовувані технології і методи продажів, простота і надійність система взаєморозрахунків, ділова репутація.

Пропозиція санаторно-курортних послуг є комплексом виробництва [5,6]:

послуг, які спрямовані на відновлення здоров'я та життєвих сил людини внаслідок забезпечення раціонального і збалансованого, іноді, дієтичного харчування;

лікувальних, терапевтичних, профілактичних і реабілітаційних послуг;

послуг в сфері проживання;

послуг організації цікавого та корисного дозвілля людей.

В умовах ринкової економіки суттєво змінюються тенденції купівельної поведінки споживачів, що результативно позначиться на сфері послуг, зокрема і послуг, що пов'язані з діяльністю санаторно-курортних та оздоровчих закладів. На сьогоднішній день в Україні розвиток сфери надання санаторно-курортних послуг стримується за рахунок таких аспектів розвитку та стану економіки та соціальної сфери:

відсутність позитивного сприйняття іноземцями вітчизняної курортної сфери;

застаріла інфраструктурна база та відсутність інноваційного погляду на вирішення даної проблеми;

відсутність інформування та рекламування українських курортних закладів та послуг, які ними надаються, на міжнародному ринку санаторно-курортних послуг та на вітчизняному;

низький рівень надання послуг;

відсутність державної підтримки та сприяння розвитку бізнесу в цьому напрямку;

низький рівень інвестування як результат соціально-економічних процесів в державі.

Незважаючи на те, що санаторно-курортні послуги вітчизняних закладів є конкурентами на ринку, для ефективного їх функціонування необхідно здійснювати координацію напрямів їх діяльності. Відтак, обґрунтування рішення щодо впровадження механізму управління процесу реалізації курортних послуг потребує аналізу стану ринку санаторно-курортної індустрії і, окрім оцінки взаємозалежності попиту та пропозиції, даний процес бути спрямований у двох напрямках:

- туристсько-рекреаційне районування території, що характеризує поширення ресурсного потенціалу та ступінь його використання підприємцями, у тому числі: районування за рівнем споживання; районування за рівнем спеціалізації підприємств індустрії туризму.

- інвентаризація наявних ресурсів санаторно-курортного туризму (матеріально-технічних, трудових, інформаційних, фінансових) та їх оцінка [1].

Відтак, стає очевидним, що серед наведених вище напрямів, особливо важливим є вдосконалення інфраструктури санаторно-курортних закладів. Джерелами залучення коштів для оновлення інфраструктури виробничого потенціалу можуть бути, як власні заощадження так і масштабні інвестиції (як внутрішні, так і зовнішні). В умовах децентралізації з боку органів місцевого самоврядування, вагомими на нашу думку будуть наступні кроки:

ранжування рекреаційних об'єктів для реалізації масштабних інвестиційних проєктів;

проведення тендерів та надання земельних ділянок під забудову санаторно-курортних закладів;

проведення тендерів для реконструкції існуючих санаторно-курортних закладів;

розширення асортименту послуг, що надаватимуться санаторно-курортними закладами;

збільшення кількості діючих госпрозрахункових медичних центрів, які надаватимуть платні послуги.

Крім зазначених напрямків розвитку інфраструктури, формування якісної сфери туристично-рекреаційного надання послуг потребує стимулювання наступних напрямків, дотичних до аналізованого:

розвиток транспортної інфраструктури для покращання доступності до туристично-рекреаційних об'єктів;

залучення інвестицій у модернізацію санаторно-курортного комплексу. Дієвим механізмом стимулювання розвитку санаторно-курортного господарства є залучення інвестицій через схеми державно-приватного партнерства (із залученням вітчизняних та іноземних інвесторів). Важливим напрямком щодо залучення інвестицій у розвиток курортного туризму є розробка органами місцевого самоврядування спільно з громадськістю баз інвестиційних пропозицій (та інвестиційних карт територій, у т.ч. з представленням потенціалу рекреаційно-туристичних інвестиційних об'єктів);

сприяння диверсифікації туристично-рекреаційних послуг. На шляху подолання проблеми сезонності у роботі санаторно-курортних закладів необхідним є розвиток супутніх лікувальних напрямків туризму. Розробка туристичних турів, які б поєднували у собі як оздоровчий (пасивний), так і пізнавальний (активний) туризм;

стимулювання розвитку внутрішнього туризму за рахунок міжрегіональної співпраці. Переорієнтація економіки старопромислових регіонів повинна враховувати певні особливості, а саме: використання рекреаційних ресурсів має бути спрямовано як на залучення зовнішніх джерел економічного зростання, так і на мобілізацію внутрішнього потенціалу за рахунок міжрегіонального співробітництва розвитку внутрішнього туризму.

Висновки. Аналіз можливостей надання санаторно-курортних послуг дозволяє зробити висновок, що розгляд та дослідження даної проблеми має відбуватися комплексно, з урахуванням усіх аспектів розвитку санаторно-курортного комплексу. На сьогодні, коли Україна, яка прагне до європейської інтеграції, проблему конкурентоспроможності курортної сфери прив'язує до певних інституцій, виникає об'єктивна необхідність

розробки ефективного механізму реалізації курортних послуг, що, в свою чергу, передбачає розробку методичних підходів щодо формування, інтенсивності розподілу та ефективної реалізації поставленої мети. Таким чином, постає необхідність зміни самої системи санаторно-курортного обслуговування та нового погляду на роль та місце санаторно-курортної послуги в цьому комплексі.

Список літератури:

1. Концепція розвитку санаторно-курортної справи України. Режим доступу. [www // zakon4.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua).
2. Пашков В.М. Проблеми правового регулювання відносин у сфері охорони здоров'я (госпо-дарсько-правовий контекст) : монографія / В. М. Пашков. – Київ : МОРІОН, 2009. – 448 с. 7. Савкіна О.В. Роль маркетингу в діяльності учреджень здравоохранення / Н.С. Блинова, О.В. Савкіна // Менеджер. – 2006. – № 1 (35). – С. 126 – 131.
3. Закон України «Про курорти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
4. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: монографія / О.О. Бейдик. – К.: Видавничо-поліграфічний комбінат «Київський університет», 2001. – 395 с.
5. Кобанець Л.О. Концепція управління розвитком рекреаційної діяльності: монографія / Л.О. Кобанець. – Донецьк: Інститут економіки промисловості НАН України, 2007. – 192 с
6. Туристична діяльність в Україні. Статистичний збірник, - К.: Державна служба статистики, 2016р. – 458с.
7. Evaluating of the level of balneological resorts natural resources potential use [Electronic resource] // <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/en/journals/2013/4/326-337>
8. Gulati M. Improving Efficiency of Service ProVision - relevance of Cluster Approach / UNIDO - NEW DELHI, 2003, 3 December. – 2003: [Electronic resource] // <http://www.oecd.org/daf/corporate>
9. Indicators of Sustainable Development for Tourism Destinations [Text]. –Madrid : WTO, 2004. – 514 p.
10. The European Cluster Memorandum. Promoting European Innovation Through Clusters: An Agenda For Policy Action / Prepared BY The High Level Advisory Group on Clusters, chaired BY Senator Pierre Laffitte. – 2007 // [Electronic resource] : <http://www.clusterobservatory.eu> .

List of references

1. Kontseptsiya rozvytku sanatorno-kurortnoyi spravy Ukrayiny [The concept of development of sanatorium affairs of Ukraine]. Retrieved from [www // zakon4.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua).
2. Pashkov V.M. (2009) Problemy pravovoho rehulyuvannya vidnosyn u sferi okhorony zdorov'ya (hospodars'ko-pravovyy kontekst) [Problems of legal regulation of relations in the health sector (economic and legal context)]. K.: MORION, 448 p.
3. Zakon Ukrayiny «Pro kurorty» [Online]. – Available at: www.rada.gov.ua.
4. Beydyk O.O. (2001). Rekreatsiyno-turyst-s'ki resursy Ukrayiny: metodolohiya ta metodyka analizu, terminolohiya, rayonuvannya [Recreation and tourism resources of Ukraine: methodology and methods of analysis, terminology, zoning] Kyiv: Vydavnycho-polihrafichnyy kombinat «Kyivivs'kyi universytet», 395 p.
5. Kobanets' L.O. (2007). Kontseptsiya upravlinnya rozvytkom rekreatsiynoyi diyal'nosti [The concept of the development of recreational activities]. Donets'k: Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrayiny, 192 p
6. Turystychna diyal'nist' v Ukrayini (2016). Statystychnyy zbiryk, Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky, 458 p.
7. Evaluating of the level of balneological resorts natural resources potential use. - Available at: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/en/journals/2013/4/326-337>
8. Gulati M. (2003). Improving Efficiency of Service ProVision - relevance of Cluster Approach / UNIDO - NEW DELHI, 2003, 3 December. - Available at: <http://www.oecd.org/daf/corporate>
9. Indicators of Sustainable Development for Tourism Destinations. Madrid : WTO, 2004, 514 p.
10. The European Cluster Memorandum. Promoting European Innovation Through Clusters: An Agenda For Policy Action (2007). Prepared BY The High Level Advisory Group on Clusters, chaired BY Senator Pierre Laffitte. – Available at: <http://www.clusterobservatory.eu>

УДК 332.334.12.4

Збарський В. К., д.е.н., професор
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Кальченко С. В., д.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ЗЕМЛІ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті проаналізовано теоретичні та методологічні засади оцінки ефективності співпраці різних суб'єктів аграрного виробництва за умов забезпечення їх конкурентоспроможності, обґрунтовано засади раціонального поєднання діяльності суб'єктів аграрного виробництва в умовах багатокладної економіки, а також необхідність оптимізації наявного методичного забезпечення.

Ключові слова: відносини власності, конкурентоспроможність, малі форми аграрного виробництва, сільські території, ресурсний потенціал.

Jel code classification: F01, B41

Zbarskyu VK, Prof.
National Agriculture University of Ukraine
Kal'chenko SV, Ph.D., associate professor
Taurian State Agrotechnical University

FORMS OF BUSINESS ON EARTH: METHODOLOGICAL ASPECTS

Annotation. The article analyzes the theoretical and methodological principles of assessing the effectiveness of cooperation between various agricultural production under conditions ensuring their competitiveness. The necessity of optimization of existing methodologies. The authors identify the following methodological aspects of optimization. The first question is the choice of methodology called signs or indicators, which may be described or defined size companies and was built to scale for comparison. The second methodological issues - concerns the list of factors that influence the size of the company. The third question of methodology - the choice of evaluation indicators based on the criteria of effectiveness and efficiency of the company, depending on its size and taking into account the impact of a combination of factors. The fourth methodological issues - establishment of dependency or development of methods of assessment between size indicator and a numeric value indicator, which characterizes the size of the company. The fifth issue is caused methodology novelty of the task - it is not about the size of a single enterprise, and ratio of the number of enterprises. For an objective evaluation of different forms of management and administration should be provided with the necessary diversity of forms themselves or a wide range, which may appear to substantial differences and equal starting conditions for each form or legal balance in the position holders. The article emphasizes the need to allow a consistent orientation to market relations for guarantees product competitiveness of all companies - small, medium and large, as well as quality of life, development of social infrastructure in rural areas, keep it as the basis of life and employment.

Keywords: competitiveness, small forms of agriculture, rural areas.

Постановка проблеми. Сучасний стан економічного розвитку аграрного сектора економіки України пов'язаний з кардинальними перетвореннями відносин власності і реформуванням сільськогосподарських підприємств у нові організаційно-правові форми господарювання ринкового типу. Сприятливі соціально-економічні умови праці є важливим чинником як для самої мети підприємницької діяльності підприємств, організацій та інших структур, що знаходяться в

даному регіоні – отримання максимального прибутку, так і засобів її досягнення: підвищення продуктивності праці, її результативності, мотивації трудової і соціальної активності. В цьому аспекті проблема раціонального поєднання ресурсного потенціалу різних типів виробничих структур в межах єдиної господарської спільноти набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення ефективного

взаємопов'язаного конкурентоспроможного функціонування суб'єктів аграрного виробництва знайшла своє відображення в працях В.С. Дієсперова, М.Ф. Кропивка, М.Й. Маліка та ін. Проте, на нашу думку, потребують додаткового дослідження питання теоретико-методологічного забезпечення зазначених процесів.

Цілі статті. Метою статті є обґрунтування і розробка теоретико-методологічних засад раціонального поєднання діяльності суб'єктів аграрного виробництва за умов багатокладної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вирішення проблем раціонального поєднання малих, середніх і великих підприємств необхідна, перш за все, розробка відповідної методології.

Першим питанням названої методології є вибір ознак або показників, за допомогою яких можуть бути охарактеризовані або визначені розміри підприємств і побудована шкала для їх співставлення. У ряді випадків, в залежності від мети порівняння підприємств, названі ознаки можуть доповнюватися і такими важливими характеристиками підприємств, як: а) кількість найменувань використаних видів сировини, напівфабрикатів, матеріалів та їх постачальників; б) кількість найменувань виробленої продукції або її споживачів; в) число структурних підрозділів, які утворюють підприємство, тим більше різних за профілем діяльності (цільовому призначенню, спеціалізації); г) величина земельної площі під посівами або тієї, що відведена під будівництво підприємства, склади, очисні споруди тощо; д) масштаб забруднення навколишнього середовища – кількість шкідливих викидів в атмосферу і зі стічними водами за календарний рік.

Друге питання методології стосується факторів, які впливають на розмір підприємства. До них необхідно віднести: а) тип виробництва: дискретне і безперервне, виробниче і невиробниче, сезонне і постійне, просте і складне (наукоємне), тощо; б) організація виробництва: спеціалізація, уніфікація, концентрація, комбінування, диверсифікація; в) місце підприємства в структурі галузі (виробничо-господарської системи); г) розмір потреби, напрямок використання

продукції та її значущість (місцева, галузева, загальнодержавна, міжнародно-експортна); д) потреби і джерело ресурсного забезпечення, в тому числі особливості сировини та розміщення сировинної бази; е) ступінь розвитку виробничої і соціальної інфраструктури; ж) форму власності: державна, колективна, кооперативна, корпоративна, змішана, приватна тощо.

У Законі України “Про підприємства в Україні” знайшов своє відображення ряд відмічених ознак його типологічної класифікації. Відмітимо, що проблема раціонального поєднання державних, колективних і приватних підприємств їх симбіозних форм організації управління виробництвом вимагає спеціального вивчення.

Третє питання методології – вибір оцінних показників, виходячи з критеріїв результативності і/або ефективності роботи підприємства, залежних від його розмірів та з врахуванням впливу сукупності факторів. У минулому методичні розробки проводилися з позицій тільки окремого підприємства, хоч і пропонувалось враховувати ознаки регіонального розвитку. Але при цьому не брались до уваги умови керованості, незважаючи на те, що техніко-економічні показники виробництва, як би привабливо вони не виглядали у планах підприємства, фактично можуть бути досягнутими тільки внаслідок якісного управління використанням основних виробничих фондів, в які перевтілюються капітальні вкладення на будівництво після їх освоєння. Ще в кінці 80-х років минулого століття робилися спроби оцінити ефективність реорганізації виробничої структури підприємства як задачі формування об'єкта управління [9, с. 126-140]. На жаль, рекомендований підхід недостатньо використовується в ході реорганізації колективних підприємств і галузей, і до цих пір у формуванні об'єктів управління різних рівнів проявляються крайності: а) розчленованість “об'єкта” по декількох суб'єктах і відсутність зацікавленого “господаря”, здатного, якщо і не проводити єдину технічну політику і відповідати за задоволення потреб народного господарства, так здійснювати координацію розрізнених об'єктів на основі узгодження стратегії розвитку, насичувати товарний ринок; б) надмірна сконцентрова-

ність об'єкта, монопольний стан керівного суб'єкта, диктат виробника над споживачем. У даному аспекті задача раціонального поєднання підприємств різної величини є більш частковою відносно проблеми раціонального формування об'єктів управління, хоч би тому, що і в середині підприємства необхідне раціональне поєднання розмірів утворюючих його підрозділів.

Четверте питання методології – це встановлення залежності або розробка методів її знаходження між величиною оціночного показника и числовим значенням показника, який характеризує розмір підприємства. З позицій загальної теорії організації представляється запозичення (з певною інтерпретацією) методів побудови аллометричних рівнянь, які використовуються в біології при вивченні співвідношень між розмірами тварини (маса тіла, об'єм поверхні) та її органами або інтенсивністю метаболізму й інших процесів життєдіяльності. В цьому знайшла б практичне втілення лінія на зміцнення інтеграції суспільних, природничих, соціальних і технічних наук. Справа в тому, що: а) підприємство як господарський механізм подібно живому організму потребує для свого виживання (збереження) і розвитку енергії (фінансових, матеріальних, трудових ресурсів, інформації, знань, які не отримуються безкоштовно), воно також діє на певній території (середовищі) і відноситься за своєю приналежністю до галузі, як тварина до виду.; б) “конструкція тварини оптимальна, ... оскільки еволюція негайно усуває все неекономічне і марновитратне” [7, с.230-231]. При проектуванні нових підприємств, визначенні їх виробничих потужностей і при зміні організаційних форм діючих (розукрупнення – злиття, виділення самостійних селянських, фермерських господарств, малих підприємств тощо) необхідно знати, до яких наслідків (результатів) призведе встановлення тієї чи іншої величини підприємства. І тут не можна користуватися прямо пропорційною залежністю, як, наприклад, при визначенні величини інвестицій, яка змінюється із зміною обсягу виробництва, за допомогою питомих капітальних вкладень, а необхідно використовувати показникову функцію.

П'яте питання методології обумовлене новизною постановки задачі – мова йде не про розміри окремо взятого підприємства, а співвідношення розмірів ряду підприємств. Тому необхідно знати, в яких межах повинен будуватися цей ряд, щоби забезпечити раціональне поєднання підприємств різних розмірів. Оскільки підприємство одночасно існує і в галузевій, і в територіальній системах, постільки шукане співвідношення суттєве для обох.

В територіальному розрізі підприємства різних розмірів можуть бути більш “незалежними” один від одного, але тісніше “прив'язані” до потреб адміністративно-територіальної одиниці. В її межах “асортиментний набір” підприємств повинен бути таким, щоби забезпечувалося пропорційне, гармонійне функціонування і розвиток території, тобто щоби він був подібним набору хромосом у живій клітині. Це якраз те, що може слугувати природною підставою підвищення господарської або, якщо точніше, то і підприємницької ролі місцевих органів влади та самоврядування. При неможливості організації (розміщення) “відсутніх” підприємств на тій чи іншій території, тобто при наявності ознак деформованості структури її “господарства”, повинно ставитись питання про уточнення меж даної території. Інакше кажучи, вихідним пунктом адміністративного поділу території повинно слугувати, якщо абстрагуватися від питань забезпечення національного суверенітету, економічне районування. Такий підхід проявиться при розробці питань роботи територіальної одиниці на засадах підприємництва (регіонального госпрозрахунку).

За різниці умов раціонального співвідношення підприємств в галузевому і територіальному розрізах загальним для них повинна бути перевага (примат) цілого над частиною. Отже, включення малих і середніх форм господарювання до галузевої системи управління виробництвом відбувається через великі, тобто послідовно; в територіальну – безпосередньо, тобто паралельно, оскільки на одній і тій же території можуть розміщуватися підприємства різних галузей і оскільки те, що вважається малим чи великим в одній галузі, зовсім не є таким за таких же характеристик для іншої. Економіч-

ний ефект сільськогосподарських формувань району (області) сьогодні продовжують визначати як суму ефектів розміщення і господарювання окремих складових, а не як наслідок їх глибокого (комплексного) поєднання. В цьому вбачається порушення вимог закону синергії та ринкової економіки, який важливий, як і інші закони організації, для вирішення питань структуризації виробничо-господарських систем.

Кожне підприємство необхідно розглядати як ланку в ланцюгу виробничо-господарських зв'язків. Підприємства взаємодіють за допомогою економічних, технічних, політичних, соціальних, культурних та інших зв'язків між собою, а також з іншими складовими середовища. Розміри підприємства кожного виду (великого, середнього чи малого) повинні давати йому можливість гнучкої самостійної поведінки: адаптування до змін зовнішнього середовища як сфери ділового партнерства, освоєння нової "екологічної ніші", тобто дозволяти бути пластичним, перебудовуватися і переходити на нові види сировини, продукції, ринки збуту, а також правила і умови господарювання. У зв'язку з обмеженістю кінцевого в кожний період обсягу ресурсного потенціалу важливо, щоби зростання (і розвиток) одних підприємств і (якщо вони випускають продукцію не взаємозамінну) не звужувало б "життєвого простору" для прояву підприємливості інших. Виконання цієї вимоги і повинно служити загальним критерієм раціональності шуканого співвідношення.

Успішне функціонування малих форм господарювання передбачає достатній рівень інфраструктурного розвитку: таким підприємствам, на відміну від великих, не вигідно мати власні підрозділи. У цьому випадку не можна не погодитися з тим, що фактором, який блокує діяльність малих форм господарювання на селі, є недосконалий розвиток обслуговуючих і, в першу чергу, сервісних підрозділів та соціально-культурного забезпечення. На відміну від урбанізації, яка концентрує виробництво, малі форми господарювання, навпаки, призводять до його розсредження.

Малому підприємству легше бути вузько предметно спеціалізованим тому, що його

продукція може являти собою комплектуючу складову до продукції, яку випускає велике підприємство. Отже, ефект спеціалізації є в більшій мірі порівняльною перевагою малого підприємства, а саме воно може, за відповідних умов, по суті бути складовою частиною більш крупної структури, тобто бути сателітом більшого підприємства, на потреби якого постійно працює.

За кордоном невеликі форми господарювання венчурного спрямування спеціально створюються для того, щоб не ризикувати всією величиною капіталу (активів) при освоєнні новинок і зон господарювання. А оскільки "вищі керівники" великих організацій менш схильні до ризику, ніж їх конкуренти – підприємці з малих фірм, то ці форми господарювання сприяють прискоренню науково-технічного прогресу у національній бізнес.

Малі форми господарювання дозволяють краще використовувати місцеву сировину і трудові ресурси, невеликі масштаби яких не дають можливостей створити великі потужності, не представляють інтересу для великого бізнесу, який не бажає розминюватися на дрібниці. Просто внаслідок великого числа малих форм господарювання їх діяльність привносить вагомий вклад у зростання ВВП країни. Недарма розвиток малих і середніх підприємств нині в Україні починають розглядати як фактор інтенсифікації суспільного виробництва.

Для об'єктивної оцінки результативності різних форм господарювання і управління повинні бути забезпечені: а) необхідна різноманітність самих форм або широкий спектр, в якому могли б проявитись їх суттєві відмінності; б) рівні "стартові умови" для кожної форми або правова рівновага у положенні власників. Закон України "Про підприємства в Україні" інші нормативно-правові акти такі умови нібито передбачають, але важливо, щоб інші, новоприйняті законодавчі і нормативні акти, як це вже траплялося не раз, їх не порушували.

За кількістю підприємств, чисельністю зайнятих працівників та обсягом продаж і в регіональному розрізі спостерігається велика строкатість (табл. 1).

Таблиця 1

**Частка суб'єктів підприємництва у кількості підприємств,
чисельності зайнятих працівників і обсягу продаж продукції (робіт, послуг) сільського,
лісового та рибного господарства у 2015 р., %**

Регіон	Великі підприємства			Середні підприємства			Малі підприємства		
	кількість підприємств	зайняті працівники	Обсяг продаж	кількість підприємств	зайняті працівники	обсяг продаж	кількість підприємств	зайняті працівники	обсяг продаж
Україна ¹	0,1	8,0	16,7	5,4	58,1	51,0	94,5	33,9	32,3
Вінницька	0,2	21,9	44,7	6,5	47,7	33,1	93,3	30,4	22,2
Волинська	-	-	-	6,2	70,3	75,4	93,8	29,7	24,6
Дніпропетровська	0,1	нд	нд	3,5	нд	нд	96,4	43,3	42,2
Донецька	0,1	нд	нд	7,3	нд	нд	92,6	32,8	31,2
Житомирська	-	-	-	7,7	73,5	65,6	92,3	26,5	34,4
Закарпатська	-	-	-	2,1	59,9	65,0	97,9	40,1	35,0
Запорізька	-	-	-	4,5	54,0	49,1	95,5	46,0	50,9
Івано-Франківська	0,1	нд	нд	4,7	нд	нд	95,2	23,6	22,0
Київська	0,3	21,2	32,9	8,2	52,6	42,8	91,5	26,2	24,3
Кіровоградська	-	-	-	4,4	51,5	51,8	95,6	48,5	48,2
Луганська	-	-	-	5,8	59,6	51,3	94,2	40,4	48,7
Львівська	0,2	нд	нд	4,0	нд	нд	95,8	40,4	31,3
Миколаївська	-	-	-	2,5	45,6	36,8	97,5	54,4	63,2
Одеська	-	-	-	3,1	47,7	38,9	96,9	52,3	61,1
Полтавська	0,1	нд	нд	7,2	нд	нд	92,7	21,8	18,3
Рівненська	0,1	нд	нд	7,8	нд	нд	92,1	27,7	21,6
Сумська	-	-	-	11,8	74,3	69,5	88,2	25,7	30,5
Тернопільська	-	-	-	5,1	60,1	64,1	94,9	39,9	35,9
Харківська	-	-	-	7,4	65,6	59,8	92,6	34,4	40,2
Херсонська	-	-	-	3,5	56,7	55,1	96,5	43,3	44,9
Хмельницька	0,3	20,4	39,9	6,5	54,6	39,2	93,2	25,0	20,9
Черкаська	0	нд	нд	8,5	нд	нд	91,5	25,9	27,3
Чернівецька	-	-	-	3,4	64,3	58,6	96,6	35,7	41,4
Чернігівська	0,2	нд	нд	11,1	нд	нд	88,7	22,9	20,6

¹ Без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Так, з 24 областей України у сільському господарстві 13 не має великих підприємств. У малому підприємстві за кількістю зайнятих працівників і обсягом продаж лідирують малі підприємства Степової зони України (Миколаївська, Одеська, Запорізька, Кіровоградська області тощо). І, навпаки, області, що належать до зони Полісся мають значно нижчі показники розвитку малого підприємництва. Це свідчить про те, що в даних областях у більшій мірі збереглися

середні за розміром сільськогосподарські підприємства.

Еволюційний підхід дає змогу зробити узагальнюючий висновок про те, що "введені у невеликій кількості в систему нові складові приводять до виникнення нової мережі реакцій між її компонентами. Нова мережа реакцій починає конкурувати зі старим способом функціонування системи. Якщо система структурно стійка відносно появи нових одиниць, то новий режим функціонування не встановлюється, а самі нові одини-

ці (іннованти) гинуть. Але якщо структурні одиниці успішно “приживаються” (наприклад, якщо нові одиниці з’являються достатньо швидко і встигають “захватити” систему до того як загинуть), то вся система перебудовується на новий режим функціонування: її активність підпорядковується новому синтаксису [10, с.251].

Вважаємо, що розуміння цього положення також важливе для успіху в економічній перебудові аграрного виробництва на шляху до ринку. Що ж стосується порівняно невеликих форм господарювання в сукупності виробничо-господарської системи, то це співвідношення збережеться, мабуть, і у віддаленій перспективі. Чим вище буде ступінь багатоукладності організаційних форм

різного розміру, форм власності і господарювання, тим ширше очікуваний потік пропозицій на ринку товарів і послуг, тим повніше задоволення виробничих і особистих потреб суспільства [3, с. 51].

Висновок. У довгостроковій перспективі вважається можливим тільки двоєдине вирішення названої проблеми: з одного боку, послідовна орієнтація на ринкові відносини для гарантії забезпечення конкурентоспроможності продукції всіх підприємств – малих, середніх і великих; з іншого – підвищення якості життя, розвиток соціальної інфраструктури сільської місцевості, що збереже її як основу життєдіяльності і зайнятості населення.

Список літератури:

1. Алаев Э.Б. и др. Глобальное общество: новая система координат (подходы к проблеме). – СПб.: Алетейя, 2000. – 146с.
2. Дієсперов В.С. Соціальні аспекти організації сільськогосподарських підприємств / В.С. Дієсперов// Еконмоіка АПК. – 2014. - № 1. – С.45.
3. Збарський В.К. Розвиток дрібнотоварного сектору сільських поселень України: монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 655 с.
4. Кропивко М.Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / М.В. Кропивко//Економіка АПК. – 2013. - №3. – С.3.
5. Мак-Фарленд Д. Поведение животных. Пер. с англ. – М.: Мир, 1988. – 520 с.
6. Малік М.Й. Підприємництво та розвиток сільських територій /М.Й. Малік//Економіка АПК. – 2016. - №6. – С.97.
7. Пригожин И. Р. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой [Текст] / И. Р. Пригожин, И. Стенгерс ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 431с
8. Труды комиссии, учрежденной для пересмотра уставов фабричного и ремесленного. - Ч.III.- СПб., 1864.
9. Управление социалистическим производством. – М.: Мысль, 1979. – 234 с.
10. Шмидт-Нильсон К. Размеры животных: почему они так важны? – М.: Мир, 1987.– 298 с.
11. Die familiendemografische Entwicklung in Deutschland [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.bpb.de/politik/grundfragen/deutsche-verhaeltnisse-eine-sozialkunde/138030/die-familiendemografische-entwicklung-in-deutschland?p=all>
12. Chunchao W., Ying L. Behavioral Decision of Employment for Rural Labors: Evidence from Peasant Households in Central China [Електронний ресурс] / W. Chunchao, L. Ying // Agricultural economics review. – 2007. – No 1. - Vol 8. - Режим доступу: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/42140/2/Paper2-Chunchao Wang.pdf>.
13. Hamilton W. Institution. Encyclopedia of the Social Sciences./W. Hamilton. – N.-Y., 1932. – V. VIII. – P.84.
14. Landwirtschaft und Entwicklung des ländlichen Raums [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.eppgroup.eu/de/landwirtschaft-und-laendliche-entwicklung>

List of references:

1. Alaev, E.B. i dr. (2014) Globalnoe obshchestvo: novaya sistema koordinat (podhody k probleme). SPb.: Aleteyya, 146 p.
2. Diesperov, V.S. (2014) Sotsialni aspekti organizatsiyi silskogospodarskih pidpriemstv. *Ekonmoika APK*, № 1. – p.45.
3. Zbarskiy, V.K. (2011) Rozvitok dribnotovarnogo sektoru silskih poseleni Ukraini: monografiya. K.: NNTs IAE, 655 p.
4. Kropivko, M.F. (2013) Pidvishchennya konkurentospromozhnosti ta sotsialnoyi spryamovanosti agropromislovogo vrobntstva na osnovi rozvitku klasternih sistem. *Ekonomika APK*, №3. – P.3.
5. Mak-Farlend, D. (1988) Povedenie zhivotnyh. Per. s angl. – M.: Mir, 520 p.
6. Malik, M.Y. (2016) Pidpriemnitstvo ta rozvitok silskih teritoriy. *Ekonomika APK*, №6, p.97.
7. Prigozhin, I. R. (1986) Poryadok iz haosa. Novyy dialog cheloveka s prirodoy [Tekst] / I. R. Prigozhin, I. Stengers ; per. s angl. – M. : Progress, 431 p
8. Trudy komissii, uchrezhdennoy dlya peresmotra ustavov fabrichnogo i remeslennogo. - Ch.III.- SPb., 1864.
9. Upravlenie sotsialisticheskim proizvodstvom. – M.: Mysl, 1979. – 234 p.
10. Shmidt-Nielson, K. (1987) Razmery zhivotnyh: pochemu oni tak vazhny? – M.: Mir, 298 p.
11. Die familiendemografische Entwicklung in Deutschland [Online]. - available at: <http://www.bpb.de/politik/grundfragen/deutsche-verhaeltnisse-eine-sozialkunde/138030/die-familiendemografische-entwicklung-in->

deutschland?p=all

12. Chunchao, W., Ying, L. (2007) Behavioral Decision of Employment for Rural Labors: Evidence from Peasant Households in Central China [Online]. *Agricultural economics review*, No 1. - Vol 8. - Rezhim dostupu: [http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/42140/2/Paper2-Chunchao Wang.pdf](http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/42140/2/Paper2-Chunchao%20Wang.pdf).

13. Hamilton, W. Institution. *Encyclopedia of the Social Sciences*. W. Hamilton. – N.-Y., 1932. – V. VIII. – P.84.

14. Landwirtschaft und Entwicklung des ländlichen Raums [Online]. - available at: <http://www.eppgroup.eu/de/landwirtschaft-und-ländliche-entwicklung>

УДК 338.433: 636:084

Ібатуллін М. І.
к.е.н., доцент

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ПЛЕМІННЕ СВИНАРСТВО В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ВИРІШЕННЯ

Анотація. В статті розглядаються проблеми розвитку племінного свинарства в Україні, як основи функціонування ефективного та конкурентноспроможного товарного свинарства. Як свідчать результати дослідження, з реформуванням сільськогосподарського виробництва, зміною форм власності та з інших причин, значних втрат зазнало товарне свинарство, що негативно позначилось і на ефективній діяльності племінних господарств – племзаводів і особливо племрепродукторів. Встановлено, що суттєвим чинником, який вплинув на занепад племінного свинарства є те, що більшість великотоварних господарств корпоративного сектору орієнтуються на купівлю племінних свиней іноземної селекції. Доведено, що з метою виходу на світовий рівень із власним племінним поголів'ям, нашій державі потрібно змінити ряд аспектів: починаючи з законодавства і закінчуючи розподілом функцій (між державою і виробниками).

Ключові слова: племінне свинарство, держава, експорт, імпорт, асоціація свинарів України.

Jel classification code Q12, Q16

Ibatullin M.I.

Ph.D., associate professor

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

PIG BREEDING IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROBLEMS SOLUTION

Abstract. The article deals with the problem of breeding pig breeding in Ukraine as the basis for an effective and competitive commodity pigs. The results of the study, with the reform of agricultural production, changes in ownership and other reasons, significant losses experienced commodity pigs, which negatively affected the effective operation of breeding farms - breeding and especially multiplication. Established that the essential factor that influenced the decline of the breeding pig breeding is that most large-scale households oriented corporate sector for purchase of breeding pigs foreign selection. It is proved that in order to reach the world level with its own breeding stock, our country must change several aspects ranging from legislation and allocation of functions (between the government and manufacturers).

Necessary to improve the system of taxation breeding pigs, especially regarding the use of single tax payers and 4 groups staged a tax on profits from sales. The level of state support for producers breeding production in the future in many ways largely determined by the conditions of Ukraine's membership in the WTO. This will help expand business cooperation with the EU in agriculture, including animal husbandry sector, to stop discrimination of Ukrainian products. This will enable the acquisition of modern technology for the agricultural sector and, most importantly, will enable Ukraine to integrate into the global agro market.

Key words: pig breeding, state, export, import, Association of Pig Producers of Ukraine.

Постановка проблеми. Вітчизняне свинарство нині є динамічно мінливою в технологічному і селекційному плані галуззю і до того ж конкурентоспроможним видом аграрного бізнесу. У структурі виробництва м'яса частка свиней перевищує 30 %.

У сучасних економічних умовах має успішно функціонувати і розвиватися лише конкурентоспроможне виробництво, з використанням індустріальних ресурсозберігаючих технологій і новітніх селекційних дося-

гнень. Застосування інноваційних селекційних методів дає змогу підприємствам, які займаються виробництвом свинини, відчутно знижувати витрати й підвищувати економічну ефективність виробництва свинарської продукції. Економічний ефект селекції виявляється у збільшенні виручки від реалізації додатково виробленої продукції, одержаної в процесі реалізації селекційних програм.

Ефективність селекційно-племінної роботи у свинарстві, в свою чергу, залежить від комплексної взаємодії низки організаційно-економічних і технологічних факторів. Ефективне використання генетичних ресурсів підприємства, спрямоване на максимальну реалізацію продуктивного потенціалу тварин, що зумовлює підвищення рентабельності виробництва свинини, знижує термін окупності інвестиційних вкладень і робить галузь стійкішою до кризових явищ в економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Особливості функціонування свинарства досліджували вчені, серед яких Алексійчук Т.В., Березівський П.С., Рибалко В.П., Руснак П.П., Талавира М.П., Топіха І.Н., Христенко О.І., Щепієнко П.В. Проте у своїх дослідженнях вони не приділяли значної уваги функціонуванню племінного свинарства, як складової галузі тваринництва.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка теоретичних, положень і практичних рекомендацій щодо розвитку племінного свинарства в Україні.

Виклад основного матеріалу. З погляду економічної науки племінна робота у свинарстві полягає у виявленні в стаді кращих тварин, подальшому їх інтенсивному і цілеспрямованому використанні для поліпшення і закріплення цінних племінних якостей у потомстві [1]. Використання ефекту селекції, який дає змогу знизити собівартість і збільшити обсяги виробництва свинини, досягається племінними господарствами в процесі вдосконалення існуючих порід, створення нових високопродуктивних породних груп, внутріпородних типів, ліній [2].

Успішний розвиток галузі свинарства в країнах Західної Європи, а також Америки (США, Канада, Бразилія). Забезпечується вирішенням комплексу завдань з ефективною організацією роботи племінної бази, інтенсивним веденням селекційної роботи з поліпшення продуктивності свиней, особливо м'ясних якостей. Протягом останніх років у селекційний процес впроваджуються новітні методи оцінки племінних і продуктивних якостей тварин, у тому числі й на рівні застосування ДНК-технологій. Ефективно вирішуються проблеми годівлі свиней та їх утримання. У сукупності це сприяє тому, що

у високорозвинутих країнах населення споживає 100 кг м'яса і більше на одну особу, в тому числі близько 40% тільки свинини [3].

Варто наголосити, що в організаційному плані нуклеусні (племзаводські) стада входять до структури великих національних і транснаціональних фірм та компаній, в яких племінна продукція раціонально використовується, перш за все, в межах конкретної фірми, за тріступінчастою системою: нуклеусне стадо (прапрабатьківська форма) – репродуктор двопородних свинок (прабатьківська форма) – комерційні стада (батьківська форма). У структурі таких фірм функціонують комбікормові заводи і м'ясокомбінати з переробки свинини. Взаємозв'язки між цими структурами чітко відпрацьовані як в економічному, так і організаційному плані.

Нині в Україні розводять 11 порід свиней. Однак втрата традицій утримання свиней призвела до того, що ролі свиноматки та її підготовки до опоросу не приділяють достатньої уваги, тому молодняк поголів'я свиней гине у великих кількостях. Це призводить до того, що за споживанням свинини на одну особу Україна істотно поступається країнам Європи і Америки (наше населення споживає свинини у 2-3 рази менше, ніж у США). Найбільш поширеними вважаються (90% поголів'я) велика біла, полтавська м'ясна і українська м'ясна породи [4].

Як свідчать результати дослідження, з реформуванням сільськогосподарського виробництва, зміною форм власності та з інших причин, товарне свинарство зазнало великих втрат, що негативно позначилось й на ефективності роботи племінних господарств – племзаводів і особливо племрепродукторів.

Протягом 2001–2014 рр. у розвитку племінного свинарства доцільно виділити два періоди функціонування суб'єктів господарювання. Так, період зростання для племінних заводів – це 2001–2007 рр; племінних репродукторів – 2001–2006 рр. Він характеризується зростанням кількості племінних заводів на 39,8 %, племінних репродукторів – на 64,5 %.

Період занепаду для всіх суб'єктів племінного свинарства – 2007–2008 рр., який триває й донині. За цей час припинили гос-

подарську діяльність 42 племінних заводи та 248 племінних репродукторів. Суттєвим чинником є скорочення обсягів фінансування селекції у тваринництві. Протягом 2012–2013 рр. рівень фінансування становив дві третини від потреби. У 2014 р. за бюджетними програмами "Селекція у тваринництві та птахівництві на підприємствах агропромислового комплексу" (КПКВ – 2801190) та "Селекція у тваринництві та птахівництві в науково-дослідних господарствах" (КПКВ – 6591080) фінансування не здійснювалось.

Масове зменшення кількості племінних репродукторів призводить і до зниження чисельності поголів'я свиней в даному суб'єкті племінного свинарства, так, впродовж 2001–

2014 рр. поголів'я свиней зменшилось майже на 82 тис. голів.

Незважаючи на скорочення чисельності племінних заводів, спостерігається збільшення кількості сільськогосподарських тварин за цей період майже на 90 тис. голів. Таке становище пояснюється наданням статусу племінного заводу відокремленим юридичним особам вертикально інтегрованих структур, які спеціалізуються на виробництві, переробці та реалізації продукції свинарства.

Важливим напрямом дослідження є зміна поголів'я свиней в суб'єктах племінного свинарства залежно від статевих ознак тварин (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка поголів'я свиней у племінних заводах і репродукторах

Рік	В цілому				У т.ч. племінні заводи				У т.ч. племінні репродуктори			
	кнурів основних		свиноматок основних		кнурів основних		свиноматок основних		кнурів основних		свиноматок основних	
	голів	У % до 2001 р.	голів	У % до 2001 р.	голів	У % до 2001 р.	голів	У % до 2001 р.	голів	У % до 2001 р.	голів	У % до 2001 р.
2001	3107	100,00	2857	100,00	1241	100,00	1207	100,00	1866	100,00	1650	100,00
2002	3128	100,68	2939	102,87	1225	98,71	1181	97,85	1903	101,98	1758	106,55
2003	2816	90,63	2522	88,27	1012	81,55	925	76,64	1804	96,68	1597	96,79
2004	2971	95,62	2650	92,75	1018	82,03	974	80,70	1953	104,66	1676	101,58
2005	3718	119,67	3425	119,88	1211	97,58	1180	97,76	2507	134,35	2245	136,06
2006	4206	135,37	3876	135,67	1532	123,45	1458	120,80	2674	143,30	2418	146,55
2007	3700	119,09	3414	119,50	1289	103,87	1228	101,74	2411	129,21	2186	132,48
2008	3362	108,21	3125	109,38	1213	97,74	1172	97,10	2149	115,17	1953	118,36
2009	2965	95,43	2808	98,28	1126	90,73	1069	88,57	1839	98,55	1739	105,39
2010	2553	82,17	2532	88,62	1092	87,99	1073	88,90	1461	78,30	1459	88,42
2011	1898	61,09	1784	62,44	869	70,02	836	69,26	1029	55,14	948	57,45
2012	1647	53,01	1580	55,30	801	64,54	795	65,87	846	45,34	785	47,58
2013	1301	41,87	1257	44,00	640	51,57	624	51,70	661	35,42	633	38,36
2014	1203	38,72	1173	41,06	689	55,52	673	55,76	514	27,55	500	30,30

Джерело: складено за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України

Необхідно відзначити, що темпи зниження поголів'я кнурів значно вищі ніж свиноматок. Це пояснюється тим, що більшість племінних заводів і репродукторів переорієнтували свою діяльність на виробництво товарної продукції свинарства.

Як зазначають деякі науковці, занепад вітчизняного племінного свинарства зумовлений низькою якістю виробленої продукції [5].

Проте, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України частка

основних кнурів класу «еліта-рекорд» і «еліта» перевищує 90%, свиноматок – понад 85 %.

Протягом 2000 – 2014 рр. спостерігається різновекторний напрямок зміни поголів'я основних кнурів і свиноматок класу «еліта-рекорд» та «еліта». Так, за досліджуваного періоду поголів'я кнурів знизилася на 59 %, а свиноматок – зросло на 53,5 %. При цьому частка в структурі поголів'я основного стада кнурів класу «еліта-рекорд» і «еліта» збільшилася на 5,56, свиноматок – на 13,56 в.п..

Проте, більшість суб'єктів племінного свинарства використовують власні ресурси з метою забезпечення якості. Так, протягом 2001–2014 рр. племінні господарства суттєво знизили обсяги закупівлі кнурів у 6,4 рази, свинок – у 4 рази, та спермопродукції більше як у 10 разів.

Дана обставина свідчить про поліпшення якості свиней в племінних господарствах. Ефективне виробництво продукції свинарства в господарствах усіх категорій залежить від якісного племінного матеріалу. Позитивні тенденції в галузі повинні забезпечити зростання попиту на племінну продукцію. Проте, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, племінні господарства суттєво знизили обсяги реалізації племінної продукції. Так, протягом 2001–2014 рр. племінні заводи знизили реалізацію кнурів майже у 5 разів, свиноматок – у 4 рази, репродукторів відповідно у 5 та 4,2 рази. Дана обставина викликана як обмеженням фінансових ресурсів незалежних сільськогосподарських підприємств, так і законодавчими перепонами щодо реалізації племінних тварин господарствам населення.

Суттєвим чинником є те, що більшість великотоварних господарств корпоративного сектору орієнтується на придбання племінних свиней іноземної селекції. Крім того, 100% компенсація вартості за придбання тварин для племінних господарств, і 50% – для не племінних також виявилася суттєвим чинником для збільшення обсягу імпорту. Саме в період дії державної програми з підтримання селекції сільськогосподарських тварин у господарствах корпоративного сектору спостерігався найвищий рівень надходження племінних свиней із-за кордону (2006–2008 рр. та 2012 р.).

Найбільшими постачальниками живих свиней в Україну у 2011 р. були Німеччина (71% у загальній структурі), Данія (8,2) та Франція (8,2%). Найбільшу частку займає Велика Біла порода – 48%, Ландрас – 19%, Йоркшир – 10%, Велика Біла імпортової селекції – 15, Дюрок – 6% й інші породи – 2%.

Нині на ринку України працює низка всесвітньо відомих генетичних компаній. Разом із тим визначити достовірно, скільки саме племінного поголів'я завозиться у країну, досить складно. Адже для здешевлення усіх пов'язаних із цим процедур часто ремонтний молодняк перевозять під виглядом поросят на відгодівлю [6]. Найбільшу частку у структурі поставок чистопорідного племінного молодняка в 2014 р. займали компанії: Hermitage Genetics (63,6%) і Breeders of Denmark (23,9%).

Обсяги реалізації чистопорідного поголів'я значно поступаються поставкам гібридного. Разом із тим придбання прапрабатьківського поголів'я дає змогу при відповідному дотриманні генетичного прогресу стада самостійно отримувати ремонтний матеріал із відповідними якісними показниками. Вітчизняні виробники продукції свинарства не використовують племінну продукцію лідера світового свинарства – Сполучених Штатів Америки. Тимчасом країни Азії, розвиток свинарства яких набирає стрімких темпів, активно завозять племінний молодняк саме з цього регіону. Перешкода полягає у невідповідності ветеринарних сертифікатів. Два роки тому роботу з їх узгодження було розпочато, але й досі не завершено. Такі спроби ініціювало ТОВ «Дніпро-гібрид», яке на початку 2010 року завезло в господарство заморожені соломинки із замороженою спермопродукцією елітних американських кнурів, що дало позитивні результати.

Деякі генетичні компанії, перед якими неодноразово поставали проблеми, пов'язані із перевезенням генетичного матеріалу через кордон і недосконалим українським законодавством, починають відкривати свої представництва на території України. Так, всесвітньо відома голландська генетична компанія Нурог В.В., що входить до групи «Hendrix Genetics», на початку 2010 р. відкрила своє представництво в Оратівському районі Вінницької області – ТОВ «Сер-

волюкс-Генетик» (вирощує і реалізує чисто-порідних ремонтних свинок материнської лінії порід Ландрас, Велика Біла; гібридних свинок F1; сперму термінальних кнурів; термінальних кнурів батьківської лінії Махтор (П'єстрен). Такі ж плани має і компанія РІС.

Для вітчизняних свинарів такі тенденції є позитивним трендом, адже собівартість живих свиней знижуватиметься з огляду на відсутність митних платежів, зменшення транспортних витрат, епізоотичних загроз, простішої акліматизації тварин тощо.

Неефективність виробництва продукції свинарства в товарних господарствах свідчить про не результативне використання племінного потенціалу галузі та порушення інтеграційних зв'язків між племінними заводами й сільськогосподарськими підприємствами. Відтворювальні якості свиноматок, включаючи ремонтних, по всіх породах сільськогосподарських підприємств склали багатоплідність – 12,0 гол., кількість поросят у 30 днів – 10,9 гол., маса гнізда у 30 днів – 87,6 кг, маса одного поросяти у 30 днів – 8,0 кг, тобто на рівні класу еліта і першого. У племзаводах і племрепродукторах по всіх породах відтворювальна здатність свиноматок була такою: багатоплідність – 12,1 і 11,8 гол., Кількість поросят у 30 днів – 10,8 і 10,0 гол., маса гнізда в 30 днів – 89,0 і 85,6 кг, маса одного поросяти в 30 днів – 8,2 і 7,8 кг відповідно.

Проведена оцінка продуктивних якостей свиней у племінних господарствах свідчить, що за відтворювальними якостями основна вітчизняна «материнська» порода свиней – Велика Біла – незначно поступається кращим світовим породам.

Наведені дані свідчать, що генетичні можливості вітчизняних і завезених з-за кордону порід свиней, адаптованих до умов України, реалізуються у повному обсязі. Отже, обґрунтованим буде висновок, що основними причинами, які стримують розвиток та ефективність вітчизняного свинарства, є не племінна робота, а організаційно-технологічні чинники, до яких, перш за все, слід віднести недоліки в організації праці, у тому числі використання методів схрещування й гібридизації, недостатнє та незбалансоване харчування, незадовільна матеріально-технічна та виробнича база [7].

Проаналізувавши тенденції розвитку племінного свинарства, автором дослідження виявлено ряд причин кризового стану в даній галузі: зниження попиту товаровиробників на племінну продукцію через їх складний фінансовий стан; диспаритет цін між продукцією свинарства і засобами виробництва, кормами, медикаментами та іншою продукцією, яка поставляється на підприємства, а також послугами; порушення інтеграційних зв'язків при виробництві і реалізації племінної продукції; зниження рівня державної підтримки розвитку науково-технічного прогресу галузі; погіршення системи організаційно-економічних умов у сільськогосподарських підприємствах та ін..

Одним з основних напрямів у племінному свинарстві є державне регулювання розвитку АПК, що розглядається як економічний вплив держави на виробництво, переробку і реалізацію сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства, на виробничо-технічне обслуговування і матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. Однак вжиті заходи державної підтримки сільськогосподарської галузі найчастіше мають половинчастий характер, суперечливі, неузгоджені й не враховують реалії життя. Тому в умовах, що склалися, важко переоцінити значимість підтримки сільського господарства в ході аграрної реформи. Дефіцит бюджету призвів до різкого скорочення централізованих інвестицій, які перераховувались несвоєчасно, що, у свою чергу, вплинуло на накопичення державного боргу і знецінило тимчасові виплати. У зв'язку з цим обмежується доступність ресурсів для підприємств і окремих товаровиробників, які позбавляються можливості оновити машини та технологічне обладнання, завершити будівництво розпочатих об'єктів, виконати реконструкцію і технічне переозброєння.

Велике значення для племінного тваринництва має державна підтримка за допомогою лізингу. Через складний фінансовий стан сільських товаровиробників з 1995 року запроваджено нову форму надання допомоги племінним господарствам у реалізації племінної продукції по лізингу, а господарства-покупці при цьому мають можливість придбавати цінну худобу в розстрочку й

підтримувати генетичний потенціал і продуктивність своїх стад.

Виділення коштів лізингового фонду на придбання племінних тварин дало змогу активізувати купівлю-продаж племінної худоби. Згідно з даними Держслужби статистики України частка закупуваних племінних тварин за рахунок коштів лізингового фонду перевищує 10%. Практика використання лізингових коштів на придбання племінних тварин свідчить про низьку ефективність поворотного механізму кредитів. На наш погляд, внесення поправок до чинних правил у частині збільшення тривалості користування лізингом і зменшення величини початкового внеску, а також скорочення кількості посередників у системі лізингу можуть дати позитивний ефект роботи всього ланцюжка при проведенні лізингових операцій.

Кошти лізингового фонду обов'язково повинні розподілятися серед тих, хто готовий нести відповідальність власним майном, це сприятиме забезпеченню повернення кредитів. Узагальнюючи досвід державного управління сільським господарством, нами виділено найбільш актуальні для України елементи економічних умов, які сприяють забезпеченню сталого розвитку племінних підприємств. Зокрема, розроблено зразкову систему економічних умов, яка, на наш погляд, дозволить забезпечити сталий розвиток галузі.

Потребує вдосконалення система оподаткування підприємств племінного свинарства, особливо в частині застосування єдиного податку для 4 групи платників та поетапного введення податку на прибуток від реалізації продукції. Рівень державної підтримки виробників племінної продукції в майбутньому багато в чому великою мірою визначатиметься умовами членства України в СОТ. Це дасть змогу розширити ділове співробітництво з країнами ЄС в аграрному секторі, у тому числі в галузі тваринництва, припинити дискримінацію української продукції. Це дасть можливість придбання сучасних технологій для аграрного сектору і, найголовніше, дасть змогу Україні інтегруватися у світовий агропромисловий ринок.

Загальновідомим є той факт, що сільськогосподарське виробництво здійснюється під впливом системи зовнішніх умов і внутріш-

ніх чинників, сукупність яких зумовлює його ефективність, тенденції й динаміку розвитку.

Безперечним є і той факт, що активний вплив адміністративно-управлінського персоналу сільськогосподарських підприємств може бути спрямований тільки на внутрішні фактори виробництва, в той час як зовнішні умови (їх загрози або стимулюючий вплив) необхідно передбачити в тактиці управління. Успіх у використанні внутрішніх чинників виробництва залежить від того, наскільки правильно визначено місце конкретного підприємства в системі координат зовнішніх умов, наскільки обґрунтовано у зв'язку з цим обрана стратегія його розвитку. Під системою координат зовнішніх умов у даному випадку розуміємо просторово-ієрархічний рівень їх сприйняття менеджментом підприємства: найближчі продавці ресурсів (послуг) і покупці їх продукції, регіон (область, держава), країна і, нарешті, вся світогосподарська система.

Таким чином, внутрішні фактори і, перш за все, менеджмент підприємства аграрного сектору та використовувані технології повинні наближатися до світових стандартів, що впливає з вимог прискореного процесу глобалізації світових господарських зв'язків.

Висновки. Для того щоби вийти на світовий рівень із власним племінним поголів'ям, нашій державі необхідно змінити ряд аспектів: починаючи з законодавства і закінчуючи розподілом функцій (між державою і виробниками). Високопродуктивні тварини приносять великі прибутки, тому вести племінну роботу має бути цікаво, у першу чергу, виробникам. Однак в Україні вони відсторонені від такої роботи, що не передбачена законодавчо. У чинному законі серед суб'єктів племінної справи не вказаний приватний сектор. Усі функції і завдання покладено на Мінагрополітики України.

У країнах Європи дійшли висновку, що залучення держави до племінної роботи уповільнює впровадження селекційних новацій. Отже, за кордоном цими питаннями займаються виробники і профільні асоціації, а на державу мають покладатися тільки дві функції: законодавча ініціатива і перевірка.

У зв'язку з цим Асоціація свинарів України повинна вирішувати такі завдання: ви-

значення критеріїв створення баз даних у племінному і товарному свинарстві; розробка пропозицій (підзаконних нормативів) щодо вдосконалення племінної справи у свинарстві; організація моніторингу племінного і товарного виробництва свинини, забезпечення зворотного зв'язку з підприємствами; розробка нормативів щодо використання імпортного поголів'я племінних сви-

ней в Україні; опрацювання цільових програм навчання фахівців у системі вищої освіти; розробка й організація систем підвищення кваліфікації фахівців з питань ветеринарії, технології утримання, годівлі та племінної справи. Усі перелічені завдання мають попередньо широко обговорюватись з усіма фахівцями підприємств, що входять до Асоціації.

Список літератури:

1. Єдаков Я. Товарне свинарство прибуткове! / Я. Єдаков, О. Мельник, М. Геймор // Пропозиція. – 2010. – № 10. – С. 126–127.
2. Лимар, В. Як не загубити племінне поголів'я / В. Лимар // Аграрний тиждень. Україна (газ.). – 2013. – № 29–30. – С. 26–27.
3. Микитюк Д. Від чого залежить інтенсивне свинарство? / Д. Микитюк, І. Колесник, М. Геймор // Пропозиція. – 2010. – № 12. – С. 127.
4. Рибалко, В. Розводимо свиней / В. Рибалко // Агробізнес сьогодні. – 2010. – № 19/20. – С. 34–35.
5. Смирненко І. Свиноводство как успешный бизнес / И. Смирненко, Г. Онищенко // Свинарство України. – 2012. – № 9. – С. 9.
6. Петренко В. І знову імпорту проти вітчизняного / В. Петренко // Фермерське господарство. – 2010. – № 20. – С. 20.
7. Лісний В. Породи перспективного генотипу / В. Лісний, О. Похваленко // Аграрний тиждень. Україна. – 2011. – № 19. – С. 14.
8. Benz-Schwarzburg, Judith, and Arianna Ferrari. "Super-muscly Pigs." *Issues in Science and Technology* 32, no. 3 (Spring 2016). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://issues.org/32-3/perspective-super-muscly-pigs/>
9. Biotechnology transfer: A pig breeding company perspective [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10495399209525761>
10. Cattle Breeding Technologies in Perspective [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.beefmagazine.com/mag/beef_cattle_breeding_technologies
11. Objectives and strategies in pig improvement: an applied perspective [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9777510>

List of reference:

1. Edakov, Ya. (2010) *Tovarne svinarstvo pributkove!* / Ya. Edakov, O. Melnik, M. Geymor // *Propozitsiya*, № 10, p. 126–127 [in Ukrainian].
2. Limar, V. (2013) *Yak ne zagubiti pleminne pogoliv'ya* / V. Limar // *Agrarniy tizhden. Ukrayina*, № 29–30, p. 26–27 [in Ukrainian].
3. Mikityuk, D. (2010) *Vid chogo zalezhit intensivne svinarstvo?* / D. Mikityuk, I. Kolesnik, M. Geymor // *Propozitsiya*, № 12, p. 127 [in Ukrainian].
4. Ribalko, V. (2010) *Rozvodimo sviney* / V. Ribalko // *Agrobiznes soganodni*, № 19/20, p. 34–35 [in Ukrainian].
5. Smirenko, I. (2012) *Svinovodstvo kak uspeshnyy biznes* / I. Smirenko, G. Onishchenko // *Svinarstvo Ukrayini*, № 9, p. 9 [in Ukrainian].
6. Petrenko, V. (2010) *I zнову import proti vitchiznyanogo* / V. Petrenko // *Fermerske gospodarstvo*, № 20, p. 20 [in Ukrainian].
7. Lisniy, V. (2011) *Porodi perspektivnogo genofondu* / V. Lisniy, O. Pohvalenko // *Agrarniy tizhden. Ukrayina*, № 19, p. 14 [in Ukrainian].
8. Benz-Schwarzburg, Judith, and Arianna Ferrari. "Super-muscly Pigs." *Issues in Science and Technology* 32, no. 3 (Spring 2016). [Online resource]. - Retrieved from: <http://issues.org/32-3/perspective-super-muscly-pigs/>
9. Biotechnology transfer: A pig breeding company perspective [Online resource]. - Retrieved from: <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/10495399209525761>
10. Cattle Breeding Technologies in Perspective [Online resource]. - Retrieved from: http://www.beefmagazine.com/mag/beef_cattle_breeding_technologies
11. Objectives and strategies in pig improvement: an applied perspective [Online resource]. - Retrieved from: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9777510>

УДК 338.24

Карпенко А.В., к.е.н., доцент

a.v.karpenko@meta.ua

Будицька Ю.О.

guliya.12.11@gmail.com

Запорізький національний технічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті узагальнено наукові підходи щодо визначення сутності економічної категорії «інноваційний потенціал» та запропоновано її авторське визначення. Проаналізовано динаміку основних показників науково-технічної та інноваційної діяльності України за останні п'ять років. Виявлено слабкі та сильні сторони сучасного стану інноваційного потенціалу України. Досліджено додаткові можливості та загрози, які можуть відкритися для інноваційного потенціалу України після її вступу до Європейського Союзу. Запропоновано шляхи покращення стану інноваційного потенціалу України.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, науково-технічна діяльність, інновації, дослідники, підприємство, держава.

JEL Classification O11, O33

Karpenko A.V.

PhD economy, docent, assistant professor, Department of Human Resources Management and

Labour Economics a.v.karpenko@meta.ua

Budytska Y.O.

guliya.12.11@gmail.com

Zaporizhzhya National Technical University

RESEARCH OF THE CURRENT STATE OF INNOVATIVE POTENTIAL OF UKRAINE

Summary. In the conditions of increase of scientific and technical progress, permanent development of processes of globalization and integration of national economies increasingly important role is the question of economic growth and employment in a certain niche in the global economy. Analysis of the world economy shows that the position of a country depends primarily on the process of creating innovation and increase competitive advantage. Enhancing innovation is directly related to the formation and use of innovative potential, therefore the relevance of the research topic.

The aim of the article is research of the current state of innovative potential of Ukraine and on the basis of the studied problems and prospects of development study measures to improve it.

The theoretical basis of the research was the work of domestic and foreign scientists. During research used general scientific methods in the synthesis of scientific views on the definition of "innovative potential", analytical, graphical method, methods of induction and deduction and comparing the analysis of the current state of innovation potential of Ukraine.

As a result of the work was given its own definition of "innovative capacity". The dynamics of the main indicators of science, technology and innovation for the last 5 years on the basis of which were found major problems that hinder the development and effective use of innovative potential of Ukraine. The measures improve the innovative potential of Ukraine.

The practical value of the work consists in that as a result of undertaken a study there were the offered measures, realization of that will assist the decision of basic problems of innovative and scientific and technical activity, increase of their efficiency, economy growing and increase of competitiveness of Ukraine in the international arena.

Keywords: innovative potential, innovative activity, scientific and technical activity, innovations, researchers, company, state.

Постановка проблеми. В умовах зростання науково-технічного прогресу, постійного розвитку глобалізаційних процесів та інтеграції національних економік все більшу роль набуває питання економічного зростання країни та її здатність забезпечення певної ніші у світовій економіці. Аналіз світового господарства свідчить, що стан країни на міжнародній арені залежить, насамперед, від процесу створення та нарощення конкурентних інноваційних переваг і можливостей до активізації інноваційної діяльності. Відповідно ці умови безпосередньо пов'язані з формуванням та використанням інноваційного потенціалу країни, що обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних аспектів інноваційного потенціалу та його вимірювання знайшло глибоке відображення у наукових працях як вітчизняних так і зарубіжних науковців. Серед них значний вклад у вирішення проблем формування та використання інноваційного потенціалу внесли І.Т. Балабанов, В.М. Геєць, М.С. Данько, І.О. Джаїн, С.М. Ілляшенко, Д.І. Кокурін, Л.І. Федулова та інші. Проте, незважаючи на

достатню кількість публікацій з даного напрямку дослідження, до сьогодні відсутній єдиний підхід щодо розуміння суті та особливостей аналізу інноваційного потенціалу національної економіки. Відповідно дослідження сучасного стану інноваційного потенціалу та виявлення основних чинників, що гальмують його розвиток є передумовами для формування й реалізації інноваційної економіки в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення теоретичних положень і дослідження сучасного стану інноваційного потенціалу України та обґрунтування заходів щодо його перспективного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. у науковому світі все більшу популярність набуває дослідження інноваційного потенціалу, який визначають з різних позицій та на різних рівнях. Однак й досі відсутнє єдине розуміння даної економічної категорії. У науковій літературі сформовано значну кількість підходів до визначення поняття «інноваційний потенціал», які різняться між собою за структурними елементами та функціями (табл.1).

Таблиця 1

Визначення поняття «інноваційний потенціал»

Автор	Визначення
Заєць О., Осика О. [1, с. 113]	Здатність різних галузей виробляти наукоємну продукцію, що відповідає вимогам світового ринку
Шаміна Л. [2, с. 58]	Сукупність природних і трудових ресурсів, організаційних та інформаційних компонентів, матеріальних умов, що функціонують як єдине ціле в умовах впливу факторів зовнішнього середовища з метою вирішення завдань інноваційної діяльності
Балабанов І. [3, с. 208]	Сукупність окремих видів ресурсів, включаючи матеріальні, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності
Кокурін Д. [4, с. 111]	Інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів
Масалов А. [5, с. 11]	Являє собою категорію особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси й механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці
Касьяненко В. [6, с. 118-119]	Складна система з наявними взаємозв'язками, яка уособлює в собі сукупність наявних у розпорядженні національної економіки інноваційних ресурсів, які на визначеному часовому проміжку можуть бути нею мобілізовані, та інноваційних можливостей, сформованих у результаті нагромадження останніх, органічне поєднання яких за умови готовності економічної системи сприйняти їх та ефективно використати сприяє забезпеченню економічного зростання країни

Всі представлені визначення інноваційного потенціалу розкривають його основні риси з точки зору ресурсного, результативного, імовірнісного та комплексного підходів, що доводить складність та багатогранність даної категорії, яка може бути характерною як для мікро-, мезо-, так і макрорівня.

У Законі України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності» інноваційний потенціал визначається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей, необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [7]. Тобто, переважно йдеться про ресурсну основу інноваційного потенціалу.

Узагальнюючи наведені визначення, на нашу думку, під категорією «інноваційний потенціал» слід розуміти сукупність наявних (використаних) і прихованих (невикористаних) можливостей накопичених ресурсів, задіяних у інноваційному процесі та спрямованих на досягнення технологічного прогресу та економічного зростання підприємства, регіону або країни.

Україна першою з країн СНД законодавчо закріпила курс на науково-технічне оновлення, однак, у результаті непослідовної державної політики за роки незалежності відбулося значне погіршення показників інноваційної діяльності: у 2015 р. порівняно з 1991 р. кількість науковців зменшилась у 4,9 разів, а питома вага обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП – у 2,1 рази. Протягом 2000-2015 рр. відсоток підприємств, що займалися інноваціями, не перевищив – 18,0%, а питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової зменшилась у 6,71 рази [8].

З метою з'ясування, що саме спричиняє погіршення стану інноваційного потенціалу України, проаналізуємо основні показники наукової та інноваційної діяльності за останні 5 років.

Україна традиційно вважається державою з вагомим науковим потенціалом, визнаними у світі науковими школами, розвиненою системою підготовки кадрів. Однак, недостатнє фінансування наукової сфери не дозволяє повноцінно використовувати науко-

вий потенціал країни. Так, частка видатків на науку у ВВП є дуже низькою і протягом періоду 2011-2015 рр. коливалась у межах 0,62-0,73%. Для порівняння, у країнах ЄС-28 цей показник у середньому складає 2,03% [9, с. 16]. При цьому кошти державного бюджету жодного разу не перевищували 0,5% ВВП, незважаючи на те, що в Україні законодавчо визначено обсяг бюджетних витрат на цивільні наукові дослідження на рівні не менше 1,7% ВВП [10]. Крім того, в Україні низьким залишається рівень використання у науковій галузі кредитного та залученого приватного капіталу, грантового фінансування.

Низький рівень державного фінансування та недосконалість сформованої структури наукових установ, які не здатні ефективно взаємодіяти з бізнесом (за відсутності його бажання і/або можливостей з використання результатів наукових досліджень) та орієнтуватись також на запити ринку спричиняє постійне зменшення кількості наукових організацій та спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи (табл. 2).

Кількість публікацій, що припадає на одного виконавця наукових робіт зростає, за виключенням 2014 р., однак, обсяг наукових та науково-технічних робіт по відношенню до ВВП є дуже низьким і коливається протягом усього досліджуваного періоду в межах 0,64-0,81%.

Кількість кандидатів та докторів наук серед виконавців наукових робіт також постійно зменшується. При цьому вікова структура даних спеціалістів свідчить, що станом на 2015 р. частка дослідників-докторів наук серед дослідників віком до 39 років складає лише 2,65%, тоді як у віці після 60 років – 63,3%, а дослідників-кандидатів наук – відповідно 18% та 26,14% [11, с. 49, 53]. Такі факти свідчать про не престижність наукової галузі для молоді з причин низького статусу в суспільстві та невисокої оплати праці.

Розподіл дослідників за галузями наук демонструє, що частка дослідників-докторів наук у 2015 р., які займаються природничими науками, складає 62%, тоді як технічними лише 16%, а серед дослідників-кандидатів наук – відповідно 56% та 19%. Подібна ситуація простежується в межах усього досліджуваного періоду (табл. 3).

Таблиця 2

Основні показники наукової діяльності в Україні

Показник	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість наукових організацій, одиниць	1255	1208	1143	999	978
Кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт, осіб	109748	105899	100502	89532	82921
З них мають науковий ступінь					
кандидата наук, осіб	16176	15929	15893	14780	13904
доктора наук, осіб	4417	4488	4532	4260	4124
Частка виконавців наукових та науково-технічних робіт у загальній кількості зайнятого населення, %	0,57	0,55	0,52	0,50	0,50
Кількість публікацій, підготовлених виконавцями наукових досліджень і розробок, одиниць	354703	374897	391398	327919	313021
Кількість публікацій, що приходиться на одного виконавця наукових та науково-технічних робіт	3,23	3,54	3,89	3,66	3,77
Обсяг наукових та науково-технічних робіт у фактичних цінах, млн. грн	10349,9	11252,7	11781,1	10950,7	12611
Питома вага обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у ВВП, %	0,79	0,8	0,81	0,7	0,64

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11, с. 10-94]

Таблиця 3

Розподіл виконавців робіт за науковими ступеннями та галузями наук

	Виконавці, що мають науковий ступінь									
	доктора наук					кандидата наук				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	4417	4488	4532	4256	4124	16176	15929	15893	14780	13904
у тому числі за галузями наук										
природничі науки	2774	2767	2814	2640	2577	8869	8676	8710	8103	7745
технічні науки	734	754	757	709	666	3240	3239	3189	2927	2607
гуманітарні науки	189	195	191	186	209	692	723	730	726	763
суспільні науки	438	463	490	467	436	1528	1471	1562	1437	1370
наукові організації, що мають багатогалузевий профіль	282	309	280	254	236	1847	1820	1702	1587	1419

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [8; 11, с. 39-43]

Зменшення кількості дослідників в області технічних наук є вкрай негативною тенденцією, оскільки у результаті цього зменшується кількість впровадження нових технологій, саме на які, як свідчить міжнародна

практика, припадає найбільший відсоток приросту ВВП у високорозвинутих країнах.

Сучасна структура економіки України, незважаючи на всі публічні заяви та дії влади, залишається майже незмінною за весь

час незалежності економіки України, а обсяг інноваційних процесів не має чіткої тенденції зростання. Значним стримуючим чинником розвитку інноваційності економіки України залишається низька зацікавленість приватного сектору та індивідуальних інвесторів у фінансуванні ризикованих проєктів, що пов'язано з низькою визначеністю умов підприємництва у вітчизняній економіці та надмірним тиском (податковим, адміністративним тощо) [12, с. 26]. Відповідно, навіть проголошені та профінансовані державою пріоритетні напрями інноваційного розвит-

ку, а також зусилля щодо вдосконалення правових відносин на об'єкти інтелектуальної власності не забезпечили достатнього підвищення інноваційної активності суб'єктів національної економіки до подальшого формування та ефективної реалізації інноваційного потенціалу.

Кількість інноваційно активних підприємств та тих, що впроваджували інновації, починаючи з 2013 р. зменшується (табл. 4). Відповідно постійно знижуються й обсяги реалізованої інноваційної продукції.

Таблиця 4

Інноваційна активність підприємств України

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість інноваційно активних промислових підприємств, од.	1679	1758	1715	1609	824
Частка інноваційних підприємств в загальній кількості промислових підприємств, %	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, од.	1327	1371	1312	1208	723
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн	42386,7	36157,7	35862,7	25669	23050

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [11, с. 141-169]

Негативні тенденції Держкомстат у 2015 р. «розмив» за рахунок змін в організації та проведенні державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислових підприємств, відповідно знівелював можливість безпосереднього порівняння даних за 2015 р. з аналогічними да-

ними попередніх років [11, с. 139]. Як наслідок, зменшення загальної кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, у 2015 р. спостерігається зменшення кількості інноваційно активних підприємств у всіх технологічних секторах промисловості (рис. 1).

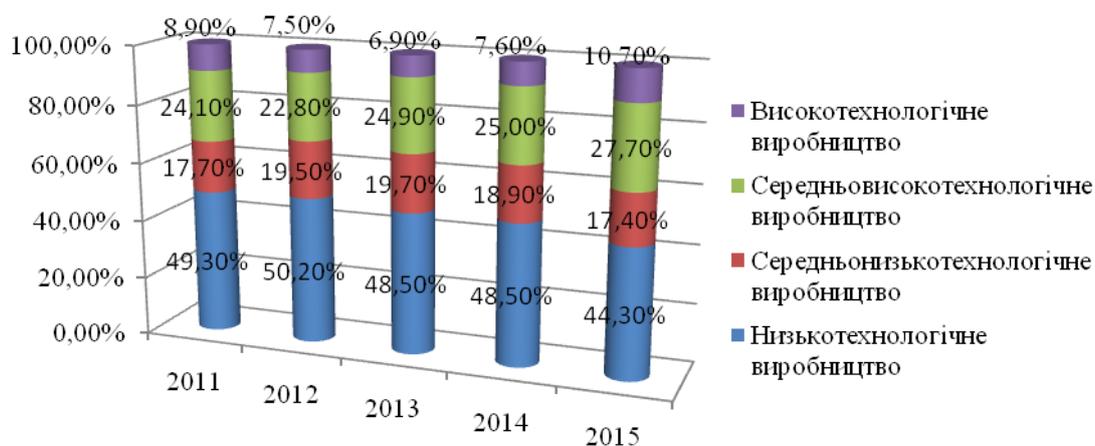


Рис. 1. Розподіл інноваційно активних підприємств за технологічними секторами промисловості

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [9, с. 95].

При цьому майже половина підприємств використовує свою інноваційну діяльність у низькотехнологічному виробництві, що підтверджує належність України до групи країн з третім та четвертим технологічним укладом, тоді як високорозвинуті країни світу мають вже п'ятий та шостий технологічний уклад.

Однією з причин існування таких негативних тенденцій є недостатнє фінансування інноваційної діяльності в промисловості, що частково також є наслідком недостатньо сформованого попиту на інноваційну продукцію на вітчизняному ринку. У 2015 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності зростає, але складає лише 0,7% від ВВП, а протягом 2011-2015 рр. частка фінансування інноваційної діяльності коливалась у межах 0,5-1,1% від ВВП. Необхідно також додати, що фінансування інноваційної діяльності здійснюється більшою мірою за рахунок власних коштів підприємств. Так, у 2015 р. частка власних коштів підприємств серед усіх джерел фінансування інноваційної діяльності склала 97,2%, тоді як частка державного бюджету та місцевих бюджетів – 0,4% і 0,3% відповідно [11, с. 151]. Така структура капіталу направлена на інвестування інноваційної діяльності свідчить про низьку диверсифікованість, що не сприяє формуванню довіри власника капіталу до довгострокового інвестування й відповідно зростання інноваційних процесів.

Загалом нарощення інноваційного потенціалу сприяє посиленню позицій країни на міжнародній арені, підвищенню її конкурентоспроможності. Сучасні перспективи євроінтеграції економіки України є недостатньо вивченими та опрацьованими, а виробництво не підготовленим до жорсткої конкуренції у правовому полі. Результат вступу України до Європейського Союзу для інноваційного потенціалу країни, на нашу думку, буде залежати, насамперед, від тієї політики, яку буде проводити держава у галузі науково-технічної та інноваційної діяльності. Так, якщо Україна буде не лише визнавати важливість розвитку науки, створення новітніх технологій та інноваційної продукції на правовому рівні, але й робити конкретні кроки щодо розвитку інноваційного потенціалу, то

вступ України до ЄС викличе потужний поштовх до розвитку економіки та підвищення її конкурентоспроможності. Адже використовуючи вагомий науковий потенціал, буде можливість не лише значно підвищити обсяги реалізованої інноваційної продукції та кількості впроваджених у виробництво новітніх технологій, але й експортувати їх закордон. Інакше неефективне державне регулювання інноваційної діяльності за умов низького рівня стимулювання подальшого формування й ефективного використання інноваційного потенціалу спричинятиме зростання еміграції науковців та висококваліфікованих спеціалістів за кордон.

Узагальнені результати аналізу сучасного стану інноваційного потенціалу України представимо на основі методу SWOT-аналіз (табл. 5).

З метою покращення стану інноваційного потенціалу України необхідно вжити ряд заходів. У першу чергу, на нашу думку, необхідно забезпечити подальше формування національної інноваційної системи з чіткою структурою та ефективним механізмом, який міг би поєднати науку, освіту та виробництво в єдиний інноваційний комплекс, здатний забезпечити реалізацію синергетичного ефекту в інноваційній діяльності з причин ефективного використання інноваційного потенціалу країни. Адже, вважаємо, що неможливо здійснити технологічний прорив, до якого прагне сьогодні держава, без відповідно підготовлених у освітній галузі спеціалістів та без якісного виконання наукових та науково-технічних робіт. Лише при тісній взаємодії освіти, науки та виробництва реально забезпечити синергетичний ефект, який дозволить використати усі потенційні можливості та досягти необхідного результату.

На нашу думку, необхідно підвищити державне фінансування наукової діяльності хоча б до 1,7%, як передбачено у законодавстві. Такий захід дав би поштовх до підвищення кількості наукових робіт та кращого використання наукового потенціалу країни. Крім того, пріоритетом державної політики у сфері науки повинно стати підвищення соціального статусу науковця та його мотивації до наукової праці.

SWOT- аналіз інноваційного потенціалу України

<p style="text-align: center;"><u>Сильні сторони</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - висока освіченість населення України; - наявність потужного наукового потенціалу, представленого визнаними у світі науковими школами, розвиненою системою підготовки кадрів; - наявність правової бази інноваційної та науково-технічної діяльності 	<p style="text-align: center;"><u>Слабкі сторони</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - непослідовна державна політика щодо розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності; - занадто низький рівень державного фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності, що спричиняє погіршення показників у цих сферах; - надання пріоритетності в науковій сфері природничим наукам, тоді як технічні науки занепадають; - орієнтованість економіки на низько-технологічне виробництво
<p style="text-align: center;"><u>Можливості</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - збільшення надходжень іноземного капіталу в країну; - забезпечення розвитку середнього та малого бізнесу, впровадження стандартів ЄС у виробництво, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств; - нові ринки збуту інноваційної продукції; - зменшення митних тарифів; - позитивний вплив співпраці з європейськими країнами, направлений на реалізацію та нарощення інноваційного потенціалу країни 	<p style="text-align: center;"><u>Загрози</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - зростання темпів еміграції українського населення в пошуках кращого заробітку; - ліквідація багатьох підприємств у зв'язку з їх низькою конкурентоспроможністю на європейському ринку; - втрата конкурентоспроможності певних галузей; - посилення залежності України від інших країн

Для цього необхідно переглянути рівень і систему оплати праці науковців, розподіливши її таким чином, щоби забезпечити рівень заробітної плати в залежності від вкладу науковця у розвиток науки, його здібностей і результатів в командній роботі, а також удосконалити систему нагород і відзнак. Необхідно сприяти модернізації навчально-лабораторної бази наукових установ, збільшенню робіт підтримуваних державними програмами та грантами, широкій пропаганді й популяризації науково-технічних знань та здобутків науковців. Реалізація зазначених заходів спонукатиме громадян до наукової праці, підвищення престижу науковців, та як наслідок вищій їх продуктивності.

Аналіз фінансового забезпечення інноваційно активних підприємств показав, що найбільшу частку в ньому складають власні кошти підприємств. Оскільки інноваційні проекти є, як правило, довгостроковими та дорогавартісними, підприємства змушені залучати кредитні кошти для їх реалізації.

Саме тому, на нашу думку, існує суттєва необхідність у розвитку в Україні венчурного інвестування, як інвестицій в реалізацію новаторських проєктів малого та середнього бізнесу.

Важливим є ухвалення та реалізація довгострокових та середньострокових планів інноваційного розвитку, де доцільно окреслити пріоритетні дії влади, наукових організацій, освітніх структур тощо. Для досягнення цієї мети пріоритетними є такі заходи: впровадження нових технологій в промисловості; технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки тощо.

Висновки. Узагальнено погляди науковців та сформульовано інноваційний потенці-

ал як сукупність наявних (використаних) і прихованих (невикористаних) можливостей накопичених ресурсів, задіяних у інноваційному процесі та направлених на досягнення технологічного прогресу та економічного зростання підприємства, регіону або країни.

Визначено, що Україна є країною з потужним інноваційним потенціалом, однак певні проблеми не дозволяють використати всі його потенційні можливості. Тому для покращання стану інноваційного потенціалу

України нами запропоновано вжити такі заходи, як створення національної інноваційної системи, підвищення державного фінансування наукової діяльності, соціального статусу науковця та його мотивації до наукової праці, а також розвиток венчурних фондів. На нашу думку, такі заходи сприятимуть підвищенню ефективності інноваційної та науково-технічної діяльності, економічному зростанню та нарощенню конкурентоспроможності України.

Список літератури:

1. Інструментарій економічної науки і практики: уч.-довід. посіб. / О.В. Заєць, О.П. Осика, Т.І. Титова, Л.А. Костирко. – Луганськ: СУДУ, 1998. – Ч. 2: Фінанси, бізнес. – 1998. – 480 с.
2. Шамина, Л. Инновационный потенциал предприятия / Шамина Л. // Инновации. – 2007. – №9. – С. 58 – 60
3. Балабанов И.Г. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / И.Г. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 340 с.
4. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен. – 2001. – 575 с.
5. Масалов А. Инновационный тип развития / А. Масалов // Журнал для акционеров. – 1999. – № 9. – С. 12–16.
6. Касьяненко В.О. Інноваційний потенціал економіки України: теорія та практика формування, оцінювання і використання : монографія / В.О. Касьяненко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – 602 с.
7. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11 липня 2001 р., № 2623-ІІ (зі змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] / сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>
8. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2015). Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік / Аналітична довідка. – Київ: Міністерство освіти і науки України, Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – 2016 р. – 199 с.
10. Закон України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» від 13 грудня 1991 року № 1977. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/284-14>
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2015 р.: статистичний збірник / відп. за вип. О.О. Карамазіна. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2016. – 257 с.
12. Карпенко А.В. Трансфер технологій: сутність та тенденції в Україні / А.В. Карпенко // Сталий розвиток економіки. - №1. – 2016. – с. 24-30.

List of references

1. Zaiets, O.V., Osyka, O.P., Tytova, T.I. and Kostyrko, L.A (1998), Instrumentarii ekonomichnoi nauky i praktyky [Tool of economic science and practice], Part 2, *Finansy, biznes: naukove vydannia, Luhansk: vyd-vo SUDU, Ukraine*, 480 p.
2. Shamina, L (2007) "The innovative potential of companies", *Innovacii*, no 9, pp. 58 – 60.
3. Balabanov, I.G (2000) *Innovacionnyj menedzhment: ucheb. posobie [Innovation management]*, *Piter*, 2000, 340 p.
4. Kokurin, D.I. (2001), *Innovative activities, Jekzamen Publ, Moscow, Russia*, 575 p.
5. Masalov, A (1999) "An innovative type of development", *Zhurnal dlja akcionerov*, no 9, pp. 12–16.
6. Kasianenko, V.O. (2103), *Innovatsiinyi potentsial ekonomiky Ukrainy: teoriia ta praktyka formuvannia, otsinuvannia i vykorystannia, monografiia, Sumy: SDU, Ukraine*, 602 p.
7. On the priority directions of science and technology: the Law of Ukraine from 11.07.2001, no 2623-II available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>
8. *Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini (1990-2015) [Research and innovation in Ukraine]*, available at: <http://ukrstat.gov.ua>
9. *Stan rozvytku nauky i tekhniki, rezultaty naukovoi, naukovo-tekhnichnoi, innovatsiinoi diialnosti, transferu tekhnologii za 2015 rik (2016) [The state of science and technology, the results of scientific, technical, innovation, technology transfer for 2015]*, *Kyiv, Ukrainyskyi instytut naukovo-tekhnichnoi i ekonomichnoi informatsii*, 199 p.
10. On the basis of state policy in the field of science, scientific and technological activities: the Law of Ukraine from 13.12.1991, no 1997 available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/284-14>
11. *Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini u 2015 r (2016) [Research and Innovation in Ukraine in 2015]*, *statystychnyi zbirnyk, Kyiv, DP «Informatsiino-vydavnychiy tsentr Derzhstatu Ukrainy»*, 257 pp.
12. Karpenko, A.V. (2016) "Technology transfer: the nature and trends in Ukraine", *Stalyj rozvytok ekonomiky*, no 1, pp. 24-90.

УДК:338.43

Куліш Т.В.,
к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
kulish18@mail.ru

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА НА РИНКУ СОНЯШНИКУ

Анотація. Необхідність маркетингового дослідження моделі поведінки споживача на ринку соняшнику викликана мінливими умовами ринкової кон'юнктури. Мета маркетингового дослідження: визначення споживчих мотивацій та рівня попиту протягом маркетингового року. Результати експертного анкетування дозволять вдало організувати збутову політику підприємства. Правильна сформована модель поведінки споживача на ринку сприятиме зростанню прибутку підприємств, підвищенню конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та світовому ринках.

Ключові слова: маркетингові дослідження, ринок насіння соняшнику, опитування, респонденти, експерти, анкета.

JEL code classification: M 31, Q 13, F 14

T.V. Kulish,
PhD degree, Associate Professor of of Marketing Department
Tavria State Agrotechnological University
kulish18@mail.ru

MARKET RESEARCH BEHAVIORS CONSUMER MARKET OF SUNFLOWER

Abstract

Setting objectives. The need for marketing research models of consumer behavior in the market of sunflower caused by changing conditions in market conditions. Well-formed model of consumer behavior in the market, to increase the profits of enterprises, improve product competitiveness in domestic and global markets. Production of oilseeds occupies a leading position in the agricultural sector of the state. The marketing problem is the market research sunflower Zaporozhye region. The purpose of market research: the study of consumer motivations and level of demand for the marketing year.

Objectives of the study: to evaluate the level of demand for sunflower seeds during the marketing year; explore consumer motivation in carrying out purchases of sunflower seeds during the marketing year; identify the most successful marketing combination for the implementation of sunflower seeds for the marketing year. For information conducted field research with the help of expert survey.

Research results. In Ukraine, the sunflower is the main raw material for the production of oil and ensuring public oil fatty kinds of products. In the domestic market there is a significant demand for sunflower seeds by large processing companies.

The main activities of respondents are purchasing grain and oil crops for their own purposes (processing) or for resale. In enterprises on processing sunflower seeds formed part of a permanent contingent of suppliers of seeds, but not enough to cover the demand for raw materials during the year. So they have to carry out procurement of raw materials from neighboring regions and suppliers interested in expanding the range (86%).

When looking for suppliers of enterprise prefer to work for good relations, but expanding the range of suppliers at 50% of respondents are turning to advertising media (Internet, newspapers, TV).

Conclusions. Results of the study will successfully organize the sales policy of the company. Sunflower implementation plan should include: calculation needs sunflower seeds; determine the maximum amounts of storage sunflower seeds on its part; rationale storage sunflower seeds on its part or in warehouses entities that provide services for the storage of sunflower seeds; Sunflower realizable planning activities to maximize profits at the expense of storage and sale of the best prices for the marketing year.

Keywords: marketing research, market sunflower seeds, survey respondents experts, questionnaire.

Постановка проблеми. На сучасному етапі суспільного розвитку необхідними умовами досягнення успіху в бізнесі є орієнтація діяльності підприємств і підприємців на споживачів і конкурентів, гнучке пристосування до ринкової кон'юнктури. За таких умов особливої важливості для досягнення успіху на ринку набувають маркетингові дослідження, а саме дослідження ринку.

Насіння соняшнику та продукти його переробки – це найбільш привабливі продукти на аграрному продовольчому ринку, попит на які постійно зростає. Увага до дослідження ринку соняшнику викликана насамперед тим, що від успішного її розв'язання залежить зростання прибутку підприємств, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та світовому ринках, забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню маркетингових досліджень ринку присвячені роботи таких вчених: Войчак А.В., Ілляшенко С.М., Косенков С.І., Лилик І., Малхотра, Нереш К., Полторак В.А., Старостіна А.О., Федорченко А.В., Черчилль Г. Але, незважаючи на численні наукові публікації, питання маркетингових досліджень на ринку соняшнику залишаються відкритими та потребують подальшого розв'язання. До основних з них відносяться: формування моделі поведінки споживача, оцінка рівня попиту на продукцію, ціноутворення, маркетингова політика, підвищення конкурентоспроможності продукції на світовому і вітчизняному ринках.

Формулювання цілей статті. Виробництво олійних культур посідає одне з провід-

них місць в аграрному секторі держави. Одним із лідерів виробництва соняшнику є Запорізька область, яка разом з Дніпропетровською, Донецькою та Луганською областями, забезпечує майже 80% виробництва соняшника у країні. Частка ринку Запорізької області на ринку соняшнику України становить майже 10%.

Метою маркетингового дослідження ринку насіння соняшнику Запорізької області є визначення споживчих мотивацій та рівня попиту впродовж маркетингового року.

Основними задачами дослідження є: оцінка рівня попиту на насіння соняшнику, дослідження споживчих мотивацій при здійсненні закупок насіння соняшнику, виявлення найбільш успішних маркетингових комбінацій щодо реалізації насіння соняшнику протягом маркетингового року.

Для одержання інформації проведено польові дослідження за допомогою експертного анкетування.

Виклад основного матеріалу. В Україні насіння соняшнику є основною сировиною для виробництва олії та забезпечення населення олієжировими видами продукції. На внутрішньому ринку спостерігається значний попит на насіння соняшнику з боку крупних переробних компаній. На українському ринку працює 32 великих виробників олії і майже 1000 невеликих олійниць. Найбільш значними компаніями, які займаються переробкою насіння соняшника, є Каргілл, Бунге (6%), група КМТ, група Кернел (15%), група «Зерноторговельна компанія Олсідз Україна» (5%), олійноекстракційне підприємство Пологи, «Олія-Чумак» (7%) (рис.1).

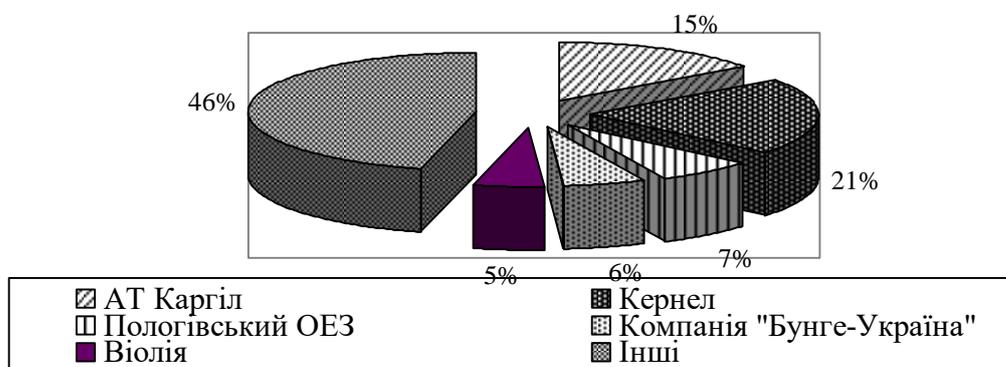


Рис. 1. Підприємства – потенційні споживачі насіння соняшника
Джерело: власні дослідження

Опитано 30 респондентів, а саме спеціалістів та керівників переробних підприємств, агротрейдерів, торгівельнозернових компаній Запорізької, Дніпропетровської, Херсонської, Харківської областей, більша

частина яких працює в сфері закупок насіння соняшнику більше 5 років. Тому, саме ці спеціалісти були задіяні в опитуванні, як експерти у сфері закупок насіння соняшнику.

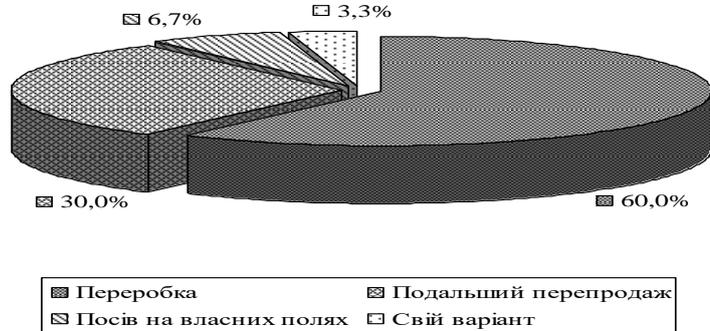


Рис. 2. Розподіл опитуваних за метою придбання насіння соняшнику
Джерело: власні дослідження

Основними видами діяльності опитаних респондентів є закупівля зернових та масляничних культур для власних цілей (переробки) або для подальшого перепродажу. Виявлено, що майже 95 % респондентів закуповують олійні культури (соняшник, рапс), 70 % респондентів – зернові культури (пшениця, ячмінь, кукурудза) (рис.2.). За період функціонування підприємств у 35% опитуваних експертів в основному сформувався постійний контингент постачальників сировини, що підтверджується наявністю договорів по поставках. Ці підприємства надають перевагу роботі з надійними, постійни-

ми клієнтами навіть за вищу ціну, ніж у конкурентів, але щоби поставки сировини здійснювались в обумовлені терміни та без затримок, оскільки затримки або збої в поставках можуть призвести до значних збитків. Такі клієнти, обираючи для себе постачальників сировини, зацікавлені більше в їх надійності, ніж в ціні. 82,2 % респондентів не вважають коло своїх постачальників сформованим і постійно оновлюють клієнтську базу, здійснюють пошук нових постачальників сировини на взаємовигідних умовах (рис.3).

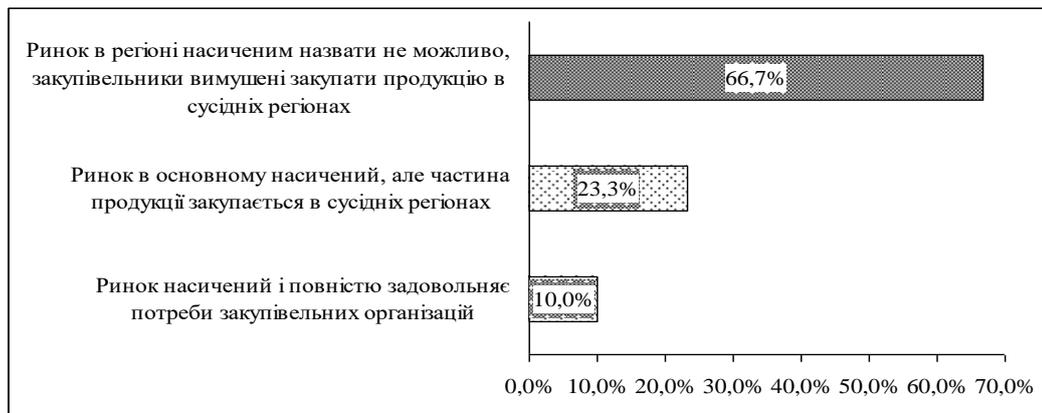


Рис.3. Розподіл опитуваних за оцінкою насиченості ринку насіння соняшнику
Джерело: власні дослідження

Таким чином, у підприємствах з переробки соняшникового насіння частково сформувався постійний контингент постачальників насіння, однак цього недостатньо для покриття потреби в сировині протягом року, тому вони вимушені проводити закупки сировини у сусідніх регіонах та зацікавлені у розширенні кола постачальників (82%).

Переробні підприємства та закупівельні організації зацікавлені у безперервності поставок, а постачальники в оплаті за свою продукцію, тому важливим питанням при укладанні договорів є термін між поставкою продукції та оплатою. Біля 70% респондентів віддають перевагу одному тижню відстрочки платежів, 15% опитуваних потребують біля двох тижнів відстрочки платежів. Ці терміни оговорюються під час укладання договорів на поставку продукції.

Аграрні підприємства мають бажання працювати з переробними підприємствами за взаємовигідними контрактами впродовж тривалого часу. Однак, переробники не зголошуються на довготривалу співпрацю, тому що їм вигідніше придбати сировину за дешевими ринковими цінами.

У залежності від цілей, для яких закуповується насіння соняшнику, для респондентів важливими є такі характеристики сировини, як сорт соняшнику, колір, розмір насінини, урожайність, стійкість до шкідників та хвороб, вибагливість до кліматичних умов.

З метою економії коштів при закупівлі соняшникового насіння та зменшення диспаритету цін на продукцію рослинництва (насіння) підприємства з виробництва олії можуть закуповувати їх про запас у період найнижчих цін і зберігати на власних складах або користуватися послугами по зберіганню інших суб'єктів господарювання. Для сільгоспвиробників доцільно зберігати насіння соняшнику та продавати його за вигідним цінами протягом маркетингового року.

Продукція олійно-жирової галузі підлягає обов'язковій сертифікації, що створює значні додаткові витрати для виробничих підприємств, які щорічно перевіряються Держспоживстандартом. Однак, на ринку олійно-

жирової продукції існує проблема, яка проявляється у нестабільності якості цієї продукції через наявність в ній домішок та пестицидів. Оскільки якість готової продукції напряму залежить від якості сировини, то необхідно приділяти більше уваги якості продукції, що закуповується. Тому більшість підприємств при закупці насіння соняшнику, особливо яка йде на переробку (35%), вимагають від виробника сертифікат якості продукції. Це дещо підвищує ціни на продукцію за рахунок того, що постачальник несе додаткові витрати щодо перевірки продукції та отримання необхідної документації, однак дає певні гарантії на виробництво якісної готової продукції, особливо якщо мова йде про сферу споживання. Біля 50 % підприємств не вимагають обов'язкової наявності сертифіката, однак мають бажання його отримати. Для 10% підприємств не має значення наявність сертифікату. Навіть за такої умови всі підприємства, що здійснюють закупку насіння соняшнику, пред'являють певні вимоги щодо його якості. Ці вимоги підкріплюються Національним стандартом України щодо якості насіння соняшнику.

Закупка соняшнику в основному здійснюється для виробництва: олії 1,2,3 класів, кондитерських виробів, олеїнової кислоти. Тому, в залежності від цілі для якої закуповується насіння, закупівельні організації висувають певні вимоги щодо його якості: кислотне число, масова частка олії, сміттєва домішка, вологість.

Крім зазначеного, нами досліджувалась наявність потужностей для зберігання насіння соняшнику у переробних підприємств (рис.4).

Оскільки у більшості сільгоспвиробників відсутні власні складські приміщення, вони змушені продавати більшу частину зібраного урожаю насіння соняшнику безпосередньо з поля. Альтернативою є надання послуг сторонніх організацій, тобто зберігання насіння соняшнику на елеваторах, та реалізація продукції за максимальними цінами.



Рис.4. Розподіл опитуваних за наявністю потужностей для зберігання насіння соняшнику
Джерело: власні дослідження

Олійноекстраційні заводи, навпаки, намагаються придбати продукцію за мінімальними цінами. Якщо є власні потужності для зберігання, підприємства намагаються закупити більшу частину сировини у вересні-листопаді, тобто тоді, коли ціни на соняшник є мінімальними. Власні потужності для зберігання насіння соняшнику мають 40 % опитаних підприємств.

Однак, переробні заводи також стикаються з проблемою зберігання насіння соняшнику, якщо не мають достатньо потужностей для зберігання насіння соняшнику. У цьому випадку вони також користуються послугами елеваторів (26,7%). Елеватори, отримуючи насіння від постачальників, здійснюють його очищення та сушку. Біля 33,3% опитаних підприємств планують закупки відповідно до своїх потреб.

40% закупівельних організацій здійснюють транспортування насіння соняшнику власним транспортом, 23, 3% – власним транспортом за наявності мінімальної партії, 13,3% – власним транспортом, але на невелику відстань, 13,3% – транспортом постачальника, 6,7% – власним транспортом, але за рахунок постачальника, 3,3% – інше (залучення послуг сторонніх організацій для перевезення насіння соняшнику).

У процесі опитування респондентам було запропоновано оцінити фактори, які впливають на прийняття рішень стосовно закупки насіння соняшнику, за 10 бальною шкалою. У результаті обробки цих даних визначено, що, в першу чергу, закупівельні організації цікавить ціна продукції та її якість, далі має значення оптимальна партія закупки та строки виконання поставок (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що впливають на процес прийняття рішення про закупку насіння соняшнику

Фактори	%
Ціна	42,5
Якість насіння	35,6
Оптимальна партія	4,5
Строки виконання замовлень	1,2
Надійність поставок	6,2
Вигідні умови закупок	4,5
Програма лояльності для великих партій закупок	1,4
Зручна форма заказу, оплати, доставки	1,3
Вигідні умови співпраці	2,5
Інше	0,3

Джерело: складено автором на основі обробки даних проведеного опитування

На запитання «Яким чином ви здійснюєте пошук постачальників продукції?» 40 % респондентів відповіли, що працюють за налагодженими зв'язками, 50% респондентів користуються послугами реклами (Інтернет, газети, телебачення) та 6,7 % респондентів

користуються рекомендаціями інших підприємств. Так, 50 % респондентів прислуховуються до реклами, особливо якщо вона дає необхідну інформацію та стимулює придбати продукцію (рис. 5).

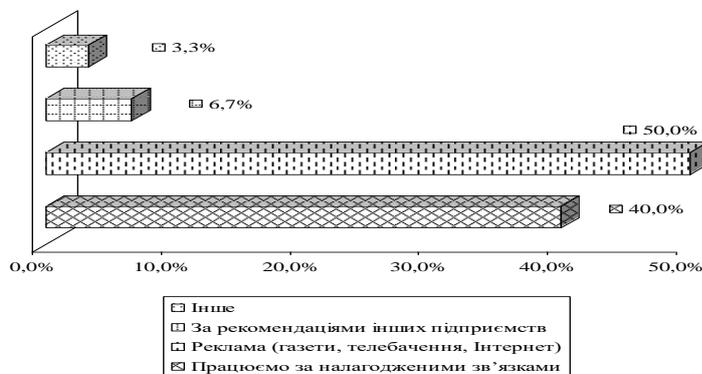


Рис.5. Розподіл опитуваних за способом пошуку постачальників насіння соняшнику
Джерело: власні дослідження

Типові дослідження, пов'язані з популярністю ЗМІ, ставлять на перше місце Інтернет, на друге місце друковану інформацію, на третє місце – радіо. Саме так експерти оцінюють популярність і ступінь довіри до каналів інформації, які надходять до них через ЗМІ.

Висновки. Характеризуючи загальний стан попиту на насіння соняшнику Запорізької області слід зазначити :

В Україні насіння соняшнику є основною сировиною для виробництва олії та забезпечення населення олієжировими видами продукції. На внутрішньому ринку спостерігається значний попит на насіння соняшнику з боку крупних переробних компаній. На українському ринку працює 32 великих виробники олії і майже 1000 невеликих олійниць.

Основними видами діяльності опитаних респондентів є закупівля зернових та масляничних культур для власних цілей (переробки) або для подальшого перепродажу. Виявлено, що 95 % респондентів закупають олійні культури (соняшник, рапс), 70 % респондентів – зернові культури (пшениця, ячмінь, кукурудза).

У підприємствах з переробки насіння соняшнику частково сформувався постійний контингент постачальників насіння, однак цього недостатньо для покриття потреби в

сировині впродовж року, тому вони вимушені проводити закупки сировини у сусідніх регіонах та зацікавлені у розширенні кола постачальників (86%).

Переробні підприємства та закупівельні організації зацікавлені у безперебійності поставок, а постачальники в оплаті за свою продукцію, тому важливим питанням при укладанні договорів є термін між поставкою продукції та оплатою.

У залежності від цілей, для яких закуповується насіння соняшнику, для респондентів є важливими такі характеристики, як сорт соняшнику, колір, розмір насінини, урожайність, стійкість до шкідників та хвороб, вибагливість до кліматичних умов.

Продукція олійно-жирової галузі підлягає обов'язковій сертифікації, тому більшість підприємств при закупці насіння соняшнику, особливо, що йде на переробку (33%), вимагають сертифікат якості продукції.

Розмір партій закупок насіння соняшнику залежить від потужностей переробних підприємств.

Для ринку соняшнику характерним є сезонність цін у залежності від місяця продажу. Так, на лютий-травень припадають найвищі реалізаційні ціни. При цьому сезонність закупок соняшнику залежить від наяв-

ності у підприємств потужностей для зберігання.

При здійсненні закупок експертів цікавить, перш за все, ціна продукції та її якість, далі має значення оптимальна партія закупок та обумовлені терміни виконання поставок.

При пошуку постачальників продукції підприємства надають перевагу роботі за налагодженими зв'язками, однак, розширюючи коло постачальників, майже 50% респондентів звертається до носіїв реклами (Інтернет, газети, телебачення).

За популярністю ЗМІ респонденти ставлять на перше місце Інтернет, на друге місце друковані видання, на третє місце - радіо.

Отже, план реалізації соняшнику має включати: розрахунок потреби в соняшниковому насінні; визначити максимально можливі обсяги зберігання соняшникового насіння на власному складі; обґрунтувати доцільність зберігання соняшникового насіння на власному складі чи на складах суб'єктів господарювання, що надають послуги по зберіганню соняшникового насіння; планування реалізаційної діяльності соняшнику для максимізації прибутків за рахунок зберігання та реалізації за вигідними цінами впродовж маркетингового року. Результати дослідження допоможуть більш ефективно організувати збутову політику підприємства.

Список літератури:

1. Войчак А.В. Маркетингові дослідження. Підручник. / А.В. Войчак, А.В. Федорченко — К. : КНЕУ, 2007. — 408 с.
2. Ілляшенко С.М. Маркетингові дослідження: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко, М.Ю. Баскакова; за ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Ілляшенка. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 192 с.
3. Косенков С.І. Маркетингові дослідження / С.І. Косенков. — К. : Скарби, 2004. — 464 с.
4. Лилик І. Досвід українських компаній у налагодженні діалогу з новим споживачем [Текст] / І. Лилик // Маркетинг в Україні. - 2013. - № 1. - С. 5-16
5. Малхотра, Нзреш К. Маркетинговые исследования: практ. руководство: пер. с англ. / Нзреш К. Малхотра. — 4-е изд.: — М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. — 1200 с.
6. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: навч. посіб. / В.А. Полторак. — К. : Центр навчальної літератури, 2003. — 387 с.
7. Черчилль Г. Маркетинговые исследования: пер. с англ. / Г. Черчилль, Т. Браун; под ред. Г.Л. Багиева. — 5-е изд. — СПб. : Питер, 2007. — 704 с.
8. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник [Текст] / А.О. Старостіна. — К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012 — 480 с.
9. Albaum, G. and Smith, S.M. (2012), Why People Agree to Participate in Surveys. In L. Gideon (ed.), The Handbook of Survey Methodology in Social Sciences. New York: Springer Verlag
10. Kramer M.R., Porter M.E. (2006, December), Strategy & Society: The link between Competitive Advantages and Corporate Social Responsibility, Harvard Business Review, 84(12).
11. Macht, J. (1999), The new market research, Inc, 20(10), pp. 86–94.
12. Mc Daniel, C. and Gates, R. (2002), Marketing Research: The impact of the Internet (5th edn), Cincinnati, OH: South-Western.

List of references

- 1 Voychak, A.V. (2007), *Marketing researches*, textbook, Kyiv: Kyiv National Economic University, 408 p
- 2 Ilyashenko, S.M. (2006), *Marketing research*, teach. Guidances, K: Centre of Educational literature, 192 p.
- 3 Kosenkov, S.I. (2004), *Marketing research*, K: Treasures, 464 p.
- 4 Lylyk, I. (2013), The experience of Ukrainian companies in establishing a new dialogue with consumers, *Marketing in Ukraine*, no.1, pp. 5-16.
- 5 Malhotra, K. Nзresh (2007), *Marketing research*: RUF. MANUAL: Translated with English, Vol.4, Moscow: ООО "Y.D. Williams ", 1200 p.
- 6 Poltorak V.A. (2003), [Market research], textbook, K: Center of educational literature.,387 p.
- 7 Churchill G. (2007), *Marketing research*: Translated with English, Vol.5, SPb.: Peter., - 704 p.
- 8 Starostina A. O. (2012), *Marketing research of national and international markets*: textbook , K.: of "Lazaryt-Polygraph", 480 p
9. Albaum, G. and Smith, S.M. (2012), Why People Agree to Participate in Surveys. In L. Gideon (ed.), The Handbook of Survey Methodology in Social Sciences. New York: Springer Verlag
10. Kramer M.R., Porter M.E. (2006, December), Strategy & Society: The link between Competitive Advantages and Corporate Social Responsibility, Harvard Business Review, 84(12).
11. Macht, J. (1999), The new market research, Inc, 20(10), pp. 86–94.
12. Mc Daniel, C. and Gates, R. (2002), Marketing Research: The impact of the Internet (5th edn), Cincinnati, OH: South-Western.

УДК 504.03: 339.13: 633.8

Никитюк Ю.А.

к.с.-г.н., с.н.с., заступник директора з науково-дослідної мережі і виробничої діяльності
Інститут агроекології і природокористування НААН

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАГОТІВЛІ ЛІКАРСЬКОЇ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ

Анотація. Проаналізовано сучасний стан та ретроспективу процесу заготівлі лікарських рослин в Україні. Визначені основні проблеми вітчизняної системи заготівлі лікарської рослинної сировини. Охарактеризовані основні принципи та положення Міжнародного стандарту для сталого збирання дикорослих лікарських та ароматичних рослин, а також запропоновані можливі шляхи адаптації вітчизняної галузі збирання лікарських рослин до його вимог. Обґрунтовано напрями вдосконалення системи еколого-економічного забезпечення заготівлі лікарської рослинної сировини.

Ключові слова: система, лікарські рослини, сировина, еколого-економічні аспекти, напрями, вдосконалення, стандартизація.

Jel code classification: Q 23

YA Nykytyuk PhD, Senior
Deputy Director of Research
network and production activities
Institute of Agroecology and Environmental NAAS

AREAS OF IMPROVEMENT OF ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC SUPPORT HARVESTING OF MEDICINAL PLANTS

Summary. This paper deals with the current state and a retrospective of the process of medicinal plants collection in Ukraine. The author defines the main challenges of the domestic system of medicinal plants collection. The author characterizes basic principles and position of the International Standard for Sustainable Wild Collection of Medicinal and Aromatic Plants, as well as suggests possible ways to adapt domestic industry of medicinal plants collection to its requirements. This standard includes six principles and a set of criteria relating to environmental, social and economic requirements for sustainable wild collection of medicinal and aromatic plants. The author substantiates directions to improve the system of ecological and economic security of medicinal plants harvesting, including: use of national and regional databases on reserves and distribution of wild medicinal plants, as well as annual allowable harvesting volumes of raw materials; use of Ukraine medicinal plants Atlas; the establishment of scientifically based standards of the special use of medicinal plant resources; protection of identified habitats of common types of medicinal plants, monitoring the status of their cenopopulations, ensuring their reproduction; development of rules and their enforcement on scientifically based volume of billets according to the local conditions of nature management; use of information on regional eco-coenotic medicinal species groups; take a number of measures for the protection and breeding of medicinal plants in artificial breeding (cultivation).

Keywords: system, medicinal plants, raw, environmental and economic aspects, directions, improvement, standardization.

Постановка проблеми. Збереження біорізноманіття (особливо фіторізноманіття) сьогодні є однією з складних еколого-економічних проблем сучасності без вирішення якої не можливо забезпечити сталий розвиток. Проте, через антропогенне навантаження в навколишньому природному середовищі відбуваються значні перетворення, що призводять до порушення еколого-

ценотичного балансу фітосистем, збіднення фіторізноманіття та втрати природних ресурсів рослинного типу. Такий стан у системі використання фіторесурсів виник в результаті здійснення господарської діяльності без врахування сучасних вимог збалансованого природокористування, що призвело до акцентування уваги лише на споживчій вартості фіторесурсів, в той час як екологічна та

соціальна складові лишилися неврахованими. Негативно на ефективність використання не деревних рослинних ресурсів впливає також відсутність науково обґрунтованого підходу щодо їх оцінки на державному та регіональному рівнях.

Разом з тим організація невиснажливого ресурсного використання лікарських рослин можлива тільки за умови еколого-економічної оцінки їх поширення в умовах природних екосистем, фактичного стану цінопопуляцій, обсягу можливого вилучення і прогнозу допустимого щорічного збору та удосконалення системи еколого-економічного забезпечення заготівлі лікарської рослинної сировини загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження в цьому напрямі були розпочаті Всесоюзним інститутом лікарських і ароматичних рослин та стосувались вивчення ресурсного потенціалу, формування основних теоретико-методичних засад оцінки запасів лікарських рослин та визначення оптимальних обсягів їх виробництва. Сьогодні завдяки працям А. Л. Бойка, Д. М. Гродзинського, В. М. Мінарченко, Ю. Р. Шеляга-Сосонка набувають подальшого розвитку методи оцінки продуктивності лікарських рослин, контролю їх динаміки, удосконаленню моніторингу за використанням ресурсів. Визначенню строків необхідного відновлення популяцій лікарських рослин для забезпечення збалансованого природокористування присвячені праці Л. А. Глущенко, О. Г. Губаньова, Б. Б. Семака.

Разом з тим окремі питання заготівлі лікарських рослин в системі економічних від-

носин не здобули закінченого характеру. Зокрема, потребує опрацювання проблема організації заготівлі лікарської рослинної сировини з урахуванням екологічних вимог, а також в умовах ринкових трансформацій в даній галузі.

Цілі статті. Метою статті є обґрунтування напрямів вдосконалення системи еколого-економічного забезпечення заготівлі лікарської рослинної сировини.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лікарські засоби на основі рослинної сировини складають майже 40 відсотків всього асортименту лікарських засобів для медицини. Обсяг їх реалізації на світовому ринку оцінюється в 11 млрд. доларів США [1]. В останні роки значно зріс попит на лікарську рослинну сировину, необхідну для аптечної мережі та фармацевтичної галузі. Проте, потреби вітчизняних аптек та фармацевтичних підприємств задовольняються централізованими поставками менше ніж наполовину. Обсяги заготівель лікарської рослинної сировини в Україні скоротилися за останні десятиліття в рази.

Традиційно в Україні заготовлюються близько 100 видів лікарських рослин, з них в широких масштабах – 40-50 видів. Проте, за даними В. М. Мінарченко, відомого вченого в галузі лікарського рослинництва, потенційно в медицині можуть бути використані близько 2,2 тис. видів дикорослих лікарських рослин [3]. Загалом у Європі використовується близько 1500 видів лікарських рослин, з них 1200-1300 видів з природного середовища (табл. 1).

Таблиця 1

Різноманіття лікарських рослин у флорі європейських держав

Країна	Кількість видів			
	судинних рослин	у т.ч. лікарських рослин	офіційної медицини	у культурі
Україна	6086	2219	210	44
Польща	2468	500	100	70
Болгарія	3567	770	244	30-40
Хорватія	4288	180	22	18
Румунія	3297	300	70	50

Джерело: [4].

Головними районами збору лікарських рослин в Україні є окремі ділянки Полісся, Лісостепу і Карпат. У степовій зоні країни обсяг заготівлі лікарських рослин значно нижче. Україна багата такими лікарськими рослинами, як валеріана, шипшина, фіалка триколірна, шавлія, дурман, кульбаба, материнка звичайна, барвінок малий, лепеха звичайна, суниця лісова, ромашка, брусниця, чорна смородина, чорниця, малина, калина, лаванда, м'ята перцева, адоніс весняний, меліса, золототисячник, кропива, чистотіл, звіробій, подорожник, обліпіха, цикорій, мучниця, спориш і багато інших. Деяка частина видів дикорослих лікарських рослин занесена в Червону книгу України – цибуля ведмежа, тирлич жовтий, астрагал і ін.

За часів СРСР в Україні була достатньо потужна база із заготівлі лікарських рослин у населення. Закупівлею такої сировини займалась «Укоопспілка», яка заготовляла близько 1,5-2 тис. т сухих лікарських трав щорічно. Зараз функції «Укоопспілки», по суті, перейняли приватні підприємці, які заготовлюють трави у селян. За оцінками експертів, в останні роки в загальній структурі заготовленої для переробки рослинної сировини спостерігається відсоткове співвідношення культивованих і дикорослих трав 50:50 [2]. До речі, в європейських країнах частка культивованої сировини сягає 80-90%.

У 2008 році був розроблений Міжнародний стандарт для сталого збирання дикорос-

лих лікарських та ароматичних рослин (International Standard for Sustainable Wild Collection of Medicinal and Aromatic Plants (ISSC-MAP)). Стандарт був підготовлений групою фахівців лікарських рослин (MPSG) Комісії з виживання видів (SSC) Міжнародного союзу охорони природи (WWF), TRAFFIC (контроль і регулювання міжнародної торгівлі), IUCN, SIPPO (Швейцарська програма заохочення імпорту) [3; 6]. Основна ідея сталого використання полягає в тому, що біологічні ресурси повинні бути зібрані в межах своїх можливостей із забезпеченням самовідновлення. Основною метою ISSC-MAP є зупинити надмірну експлуатацію, незаконний збір та незаконну торгівлю дикорослими лікарськими рослинами через створення ефективної системи сприяння невиснажливому збору сировини в дикій природі, особливо в країнах, що розвиваються [4].

За фінансової підтримки німецького Федерального міністерства економічного співробітництва та розвитку, засновники фонду приступили до здійснення ISSC-MAP-проектів по всьому світу через спільні ініціативи з акцентом на чотири пріоритетні стратегії: сертифікації (незалежних органів або галузевих асоціацій), управління природними ресурсами, юридичного забезпечення і політики, а також добровільна практика. ISSC-MAP передбачає дотримання певних положень відповідно до функціональної ієрархії структури стандарту, представленої в таблиці 2.

Таблиця 2

Функціональна диференціація елементів стандарту

Елемент	Сутність
Стандарт	Набір правил, розроблених для концептуалізації, реалізації та оцінки управління
Принципи	Фундаментальний закон або правило, служить в якості фундаменту для міркувань і дії. Принципи є явними елементами мети
Критерії	Аспект процесу або системи, яка повинна бути поєднана з принципом. Критерії це спосіб сформулювали рішення за ступенем відповідності реальній ситуації
Індикатор	Кількісний або якісний параметр, який може бути оцінений по відношенню до критерію. Він описує об'єктивні і недвозначно особливості системи або елементи політики і управління, умови і процеси людини які свідчать про стан еко- і соціальної системи
Метод контролю	Джерело інформації для індикатора або для посилення значення показника

ISSC-MAP має шість принципів і 18 критеріїв, пов'язаних з екологічними, соціальними та економічними вимогами для сталого збирання дикорослих лікарських та ароматичних рослин (табл. 3).

Таблиця 3

Принципи і критерії ISSC-MAP

Принципи	Критерії
Секція 1. Збереження дикої природи	
<i>Принцип 1.</i> Збирання лікарських рослин має проводитися в такому масштабі і кількості, який зберігає популяцію і види в довгостроковій перспективі	1.1. Збереження статусу цільових видів дикорослих лікарських та ароматичних рослин 1.2. База знань, методи збору та управління процесом збирання дикорослих лікарських та ароматичних рослин мають бути засновані на належній ідентифікації, інвентаризації, оцінці та моніторингу цільових видів
<i>Принцип 2.</i> Попередження негативних наслідків викликані діяльністю зі збирання дикорослих лікарських та ароматичних рослин	2.1. Рідкісні, зникаючі і ті, що перебувають під загрозою зникнення види визначені і захищені 2.2. Діяльність зі збирання дикорослих лікарських та ароматичних рослин не мають негативно впливати на різноманітність, процеси і функції екосистем
Секція 2. Правові та етнічні вимоги	
<i>Принцип 3.</i> Дотримання законів, правил і угод в рамках правових механізмів	3.1. Органи управління, а також права на використання 3.2. Закони, постанови та адміністративні вимоги відповідають всім міжнародним угодам і національним та місцевим законам, нормативним актам
<i>Принцип 4.</i> Права місцевих громад та корінних народів, традиції повинні бути визнані і шановані	4.1. Традиції, права доступу, і культурна спадщина 4.2. Спільне використання вигод Угоди з місцевими громадами і корінними народами засновані на необхідності адекватного знання про володіння рослинними ресурсами, вимогами до управління і вартості цих ресурсів
Секція 3. Управління та бізнес-вимоги	
<i>Принцип 5.</i> Застосування відповідальної практики управління	5.1. План управління визначає адаптивні, практичні процеси управління. 5.2. Управління збиранням дикорослих лікарських та ароматичних рослин підтримується адекватною і практичною інвентаризацією ресурсів, оцінкою та моніторингом впливу 5.3. Діяльність зі збирання дикорослих лікарських та ароматичних рослин здійснюється на прозорій основі відносно управління, планування і здійснення, запису та обміну інформацією, а також за участю зацікавлених сторін 5.4. Нормативне закріплення процедур зі збору, управління та обміну інформацією, необхідні для ефективного управління
<i>Принцип 6.</i> Застосування відповідальної ділової практики (збір дикорослих лікарських рослин повинен здійснюватися якісно, згідно з вимогами ринку без шкоди для сталості ресурсу)	6.1. Сталий збір і обробка лікарської рослинної сировини планується і регулюється відповідно до вимоги ринку, з тим щоб запобігти збір продукції, яка навряд чи буде використана 6.2. Зберігання та транспортування лікарської рослинної сировини простежується від початку збирання 6.3. Менеджери мають мати відповідні навички (підготовка, спостереження, досвід) в реалізації положень плану управління, а також дотримуватись вимог цього стандарту. 6.4. Збирання дикорослих лікарських та ароматичних рослин передбачає адекватну компенсація пов'язану з роботою та здоров'ям працівників

Джерело: сформовано за [5].

Відповідно до чинного законодавства України дикорослі лікарські рослини віднесені до природних рослинних ресурсів. Згідно статті 8 Закону України «Про рослинний світ» [2] використання природних рослинних ресурсів здійснюється в порядку загального або спеціального використання. У порядку загального використання природних рослинних ресурсів громадяни можуть збирати лікарську і технічну сировину, квіти, ягоди, плоди, гриби та інші харчові продукти для задоволення власних потреб, а також використовувати ці ресурси в рекреаційних, оздоровчих, культурно-освітніх та виховних цілях.

Загальне використання природних рослинних ресурсів здійснюється громадянами з дотриманням правил, що затверджуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, без надання їм відповідних дозволів. Спеціальне використання природних рослинних ресурсів, в тому числі лікарських рослин, здійснюється за дозволом юридичними або фізичними особами для задоволення їх виробничих та наукових потреб, а також з метою отримання прибутку від реалізації цих ресурсів або продуктів їх переробки. Згідно Закону України «Про рослинний світ» [2] збирання технічної, лікарської, пряно-ароматичної, харчової сировини з дикорослих рослин здійснюється відповідно до Правил, що затверджуються Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Проте єдиного документу щодо організації використання та охорони лікарських рослин на сьогодні не існує. Наприклад, збирання лікарських рослин в лісах регулюється Постановою КМУ «Про затвердження Порядку заготівлі другорядних лісових матеріалів і здійснення побічних лісових користувань в лісах України». Тому, на нашу думку, необхідним є розробка та прийняття Постанови КМУ «Про затвердження Правил використання та охорони лікарських рослин України».

Збір рослин для особистих потреб та фармацевтичної галузі щороку збільшується, тому з урахуванням Міжнародного стандарту для сталого збирання дикорослих лікарських та ароматичних рослин та існуючих напрацювань в даній сфері [1; 4-7] запропоновано окремі напрями щодо удосконалення організації екологічно збалансованого збирання дикорослих лікарських рослин:

використання державних та регіональних баз даних щодо запасів та поширення дикорослих лікарських рослин, а також обсягів допустимої щорічної заготівлі сировини (зокрема, Державний кадастр рослинного світу);

використання Атласу лікарських рослин України;

встановлення науково обґрунтованих нормативів спеціального використання лікарських рослинних ресурсів;

охорона виявлених місцезростань поширених видів лікарських рослин, моніторинг за станом їх цінопопуляцій, забезпечення їх відтворення;

розробка правил і їх дотримання за науково обґрунтованими обсягами заготівель відповідно до вітчизняних умов природокористування;

використання відомостей про регіональні еколого-ценотичні групи лікарських видів;

вжити ряд заходів щодо охорони та розмноження лікарських рослин при штучному розведенні (культивуванні): розплідниках, ботанічних садах, здійснити підбір лікарських видів для можливого культивування тощо.

Висновки. Таким чином, сформовано напрями та етапи впровадження збалансованого природокористування в сфері заготівлі лікарських рослин. Реалізація вказаних напрямів передбачає: налагодження взаємодії між державними органами та громадою в питаннях використання та збереження рослинних ресурсів, розробку державних та галузевих програм розвитку з врахуванням принципів охорони ресурсів та їх збалансованого використання, підвищення ефективності застосування економічних важелів управління біорізноманіттям, його використання та відновлення, поступовий перехід методів оцінки природних ресурсів від використання в оцінці виключно споживчої

вартості до врахування в процесі оцінки показників природної цінності, рівня збереження та відновлення, формування громадської свідомості щодо збалансованого використання природних ресурсів за рахунок впровадження екологічної освіти та пропаганди.

Загалом, реалізація запропонованих напрямів вдосконалення системи еколого-

економічного забезпечення заготівлі лікарської рослинної сировини дозволить забезпечити збалансоване використання вітчизняних фіторесурсів відповідно до концепції сталого розвитку за рахунок формування системи Державного кадастру рослинного світу України на всіх рівнях (державному, регіональному та місцевому) та прийнятті низки нормативно-правових актів.

Список літератури:

1. Государственная народнохозяйственная программа развития сырьевой базы и переработки лекарственных и пряно-ароматических растений на 2005-2010 годы «Фитопрепараты» / Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 5 июля 2005 г. № 749. – Мінськ: 2005. – 14 с.
2. Закон України «Про рослинний світ» від 09.04.1999 № 591-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 22-23– Ст.198.
3. Мінарченко В. М. Ресурсна значущість видів лікарських рослин України / В. М. Мінарченко, Т. П. Гарник // Фітотерапія. – 2013. – № 4. – С. 41-45.
4. Мінарченко В. М. Ресурсознавство. Лікарські рослини: [навчальний посібник] / В.М. Мынарченко. – К.: «Фітосоціоцентр», 2013. – 215 с.
5. Шапурко В.Н. Распространение и запасы некоторых лекарственных растений, перспективных для создания фитопрепаратов на территории Брянской области / В.Н. Шапурко // Вопросы биологической, медицинской и фармацевтической химии. – №4. – М.: Изд-во «Радиотехника», 2014. – С. 70–71.
6. Kathe W. and Gallia E., 2006. International Standard for Sustainable Wild Collection of Medicinal and Aromatic Plants: Study on Implementation Strategies and Opportunities for Pilot Implementation. Excerpt from final draft, April 2006. – 38 p.
7. Good Agricultural and Collection Practice for Herbal Raw Materials (Botanical Raw Materials Committee of the American Herbal Products Association, American Herbal Pharmacopoeia), 2006. – 39 p.
8. Stirling, A. (1997) Limits to the value of external costs. *Energy Policy*, 25, 517–540.
9. Tobey J., (1990), "The effects of domestic environmental policies on patterns of world trade: an empirical test", *Kyklos* 43, 2, 191-209.
10. Xepapadeas A. and A. de Zeeuw, (1999), "Environmental Policy and Competitiveness: The Porter Hypothesis and the Composition of Capital," *Journal of Environmental Economics and Management*, 37(2), 165-182

List of references

1. The state economic development program of the raw material base and processing of medicinal and aromatic plants for 2005-2010 "Herbal preparations" (2005) / *Republic of Belarus Council of Ministers on 5 July 2005 number 749*. – Minsk, p. 14.
2. Law of Ukraine "On Flora" from 09.04.1999 number 591-XIV // *Supreme Council of Ukraine*. - 1999. - № 22-23, p. 198.
3. Minarchenko, V.M., Harnyk, T.P. (2013) Resource significance of species of medicinal plants Ukraine, *Phytotherapy*, № 4, P. 41-45.
4. Minarchenko, V.M. Resursoznavstvo. Medicinal plants: [Tutorial] / VM Мынарченко. - К.: "Fitosotsiotsentr", 2013. - 215 p.
5. Shapurko, V.N. (2014) Distribution and Stocks nekotoryh lekarstvennyh plants, perspektivnyh for the creation of the territory fytopreparatov Bryanskoey Region / VN Shapurko // Questions byolohycheskoey, medytsynskoy farmatsevticheskoey and chemistry. - №4. - М.: Publishing House "Radiotechnics", P. 70-71.
6. Kathe W. and Gallia E., 2006. International Standard for Sustainable Wild Collection of Medicinal and Aromatic Plants: Study on Implementation Strategies and Opportunities for Pilot Implementation. Excerpt from final draft, April 2006. – 38 p.
7. Good Agricultural and Collection Practice for Herbal Raw Materials (Botanical Raw Materials Committee of the American Herbal Products Association). *American Herbal Pharmacopoeia*, 39 p.
8. Stirling, A. (1997) Limits to the value of external costs. *Energy Policy*, 25, p. 517–540.
9. Tobey J., (1990), "The effects of domestic environmental policies on patterns of world trade: an empirical test", *Kyklos* 43, 2, 191-209.
10. Xepapadeas A. and A. de Zeeuw (1999) "Environmental Policy and Competitiveness: The Porter Hypothesis and the Composition of Capital," *Journal of Environmental Economics and Management*, 37(2), 165-182

УДК 330.34

Прус Ю.О.

к. е. н., доцент, начальник науково-дослідної частини
yurii.prus@tsatu.edu.ua

Агеєва І.В.

к. е. н., доцент
age709@ya.ru

Таврійський державний агротехнологічний університет

ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ В ІННОВАЦІЙНІЙ СИСТЕМІ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація. У статті розглядається сучасний рівень попиту і пропозиції в інноваційній системі агропромислового виробництва України. Визначено суб'єкти та об'єкти попиту і пропозиції аграрних інновацій. Надано характеристику особливостям та проблемам формування попиту і пропозиції на аграрні інновації. Запропоновано шляхи активізації вітчизняної інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна система, інновації, пропозиція, попит, агропромислове виробництво

JEL code classification O 31

Prus Yuriy

PhD in Economic, Associate professor, Scientific Research Department,
Tavria State Agrotechnological University
yurii.prus@tsatu.edu.ua

Agieieva Irina

PhD in Economic, Associate professor, Management Department,
Tavria State Agrotechnological University
age709@ya.ru

SUPPLY AND DEMAND IN INNOVATIVE SYSTEM OF AGROINDUSTRIAL PRODUCTION

Summary.

Statement of the task. The necessary condition and basis of innovative system are demand, supply and innovation. The efficiency of innovative system functioning depends on their development level. Therefore, the study of today level of supply and demand in innovative system of agroindustrial production is getting more actual.

Results of research. In Ukraine agrarian innovations are mostly developed by scientific-research institutions of National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine and agrarian higher educational establishments which offer inventions, useful models, industrial samples, scientific works, new products and technologies created in the result of scientific researches. Innovative activity in agriculture has slowed down significantly which is the consequence of worsening the conditions of research state financing. Unlike academic institutions higher educational establishments have worse possibilities concerning the production of experimental samples or introduction of them into industrial manufacturing. Agrarian science is separated form industrial manufacturing and weakly commercialized. During 2011-2015 foreign enterprises have been active in applying for inventions and useful models which ensure their leading positions in Ukrainian market. Country's agrarian companies have limited financing for solving scientific-technological problems. Among innovation financing sources there are mostly enterprises' own funds and only some companies use credits.

Conclusions. The obstacles to innovative activity implementation are limited financing, big losses of scientific-innovative potential staff, not sufficient integration of country enterprises and scientific institutions into the world economic processes. The efficient tool for development of supply and demand for country agrarian innovations is preferential tax treatment of enterprises which cooperate with country scientific institutions and higher educational establishments and introduce the results of their scientific-research works into the production.

Key words: Innovation system, innovations, demand, supply, agroindustrial production

Постановка проблеми. У загальному вигляді сільськогосподарська інноваційна система представляє собою структуру, яка виконує функції створення, поширення і використання науково-технічних знань, а також координації та підтримки технологічних процесів. Необхідною умовою й основою існування інноваційної системи є попит та пропозиція на нововведення. Від їх рівня залежить результативність функціонування інноваційної системи, метою якої виступає економічне зростання та збільшення національної конкурентоспроможності й соціального добробуту. Тому вивчення сучасного рівня попиту і пропозиції в інноваційній системі агропромислового виробництва набуває актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Обмеження кількості природних ресурсів та зростання населення планети робить необхідним збільшення виробництва продукції сільського господарства. При цьому агропромислове виробництво повинне мати стійкий розвиток та стабільну і достатню для стійкого розвитку прибутковість. Все це неможливо здійснити без інновацій та інноваційної діяльності в агросекторі, адже екстенсивні шляхи збільшення виробництва сільськогосподарської продукції практично вичерпані. Тому інновації стають одним з найвищих пріоритетів для національних економік.

З метою активізації інноваційних процесів у багатьох країнах уже тривалий час формуються національні інноваційні системи, які виконують роль інституціональної основи інноваційного розвитку економіки та створюють необхідні умови і ресурси для перетворення нових знань у інновації та їх практичної реалізації [1; 2; 3; 4].

Економічні аспекти проблем інновацій постійно знаходяться в центрі уваги вітчизняних вчених та практиків. Значний внесок у розвиток інноваційних теорій зробили О. Гудзинський, О. Дацій, М. Дем'яненко, М. Кропивко, П. Макаренко, М. Малік, В. Онегіна, О. Ульяновченко, О. Шпикуляк та інші. Проте питання формування попиту і пропозиції у вітчизняній інноваційній системі залишаються на сьогодні актуальними.

Формулювання цілей статті. Мета статті – проаналізувати сучасний стан та проблеми формування попиту і пропозиції в іннова-

ційній системі агропромислового виробництва України.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до законодавства, інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [5]. Інноваціям передують науково-виробнича діяльність, пов'язана з появою нововведення.

Сільськогосподарські (аграрні) інновації – це реалізація в господарській практиці результатів досліджень та розробок у вигляді нових сортів, порід та гібридів тварин, кросів птахів, штамів мікроорганізмів, нових та покращених продуктів харчування, матеріалів, марок та модифікацій нової техніки, нових технологій у рослинництві, тваринництві та переробній промисловості, хімічних та біологічних препаратів, нових форм організації та управління, економічні розробки (документально оформлені методики, різні рекомендації тощо), які дозволяють підвищити ефективність аграрного виробництва [6, с. 4].

Особливостями впровадження інновацій в аграрному секторі економіки України є різноманітність видів сільськогосподарської продукції та відмінності в технологіях їх виробництва, значна диференціація виробництва по регіонах і його технологічна залежність від природних умов, відокремленість виробників від наукових установ, слабка розробленість організаційно-економічних механізмів трансферу новацій в інновації, різноманіття організаційних форм сільськогосподарської діяльності, що мають суттєві відмінності за характером функціонування і фінансування [7, с. 111].

На відміну від багатьох галузей в агропромислому комплексі, а тим більше, у самому сільському господарстві, практично відсутні інновації, спрямовані на створення абсолютно нових видів продукції. Натомість, в аграрному виробництві переважають технологічні інновації, спрямовані на створення нових процесів, які мають місце при зміні технології виробництва певного виду продукції, створення нового технологі-

чного обладнання, нових засобів технологічного оснащення та інше. З упровадженням новацій у сільське господарство види продукції, як правило не змінюються, а тільки набувають покращених властивостей.

Основою формування інноваційної системи є попит і пропозиція на інновації. Суб'єкти попиту і пропозиції та загальна схема їх взаємодії наведена на рисунку 1.

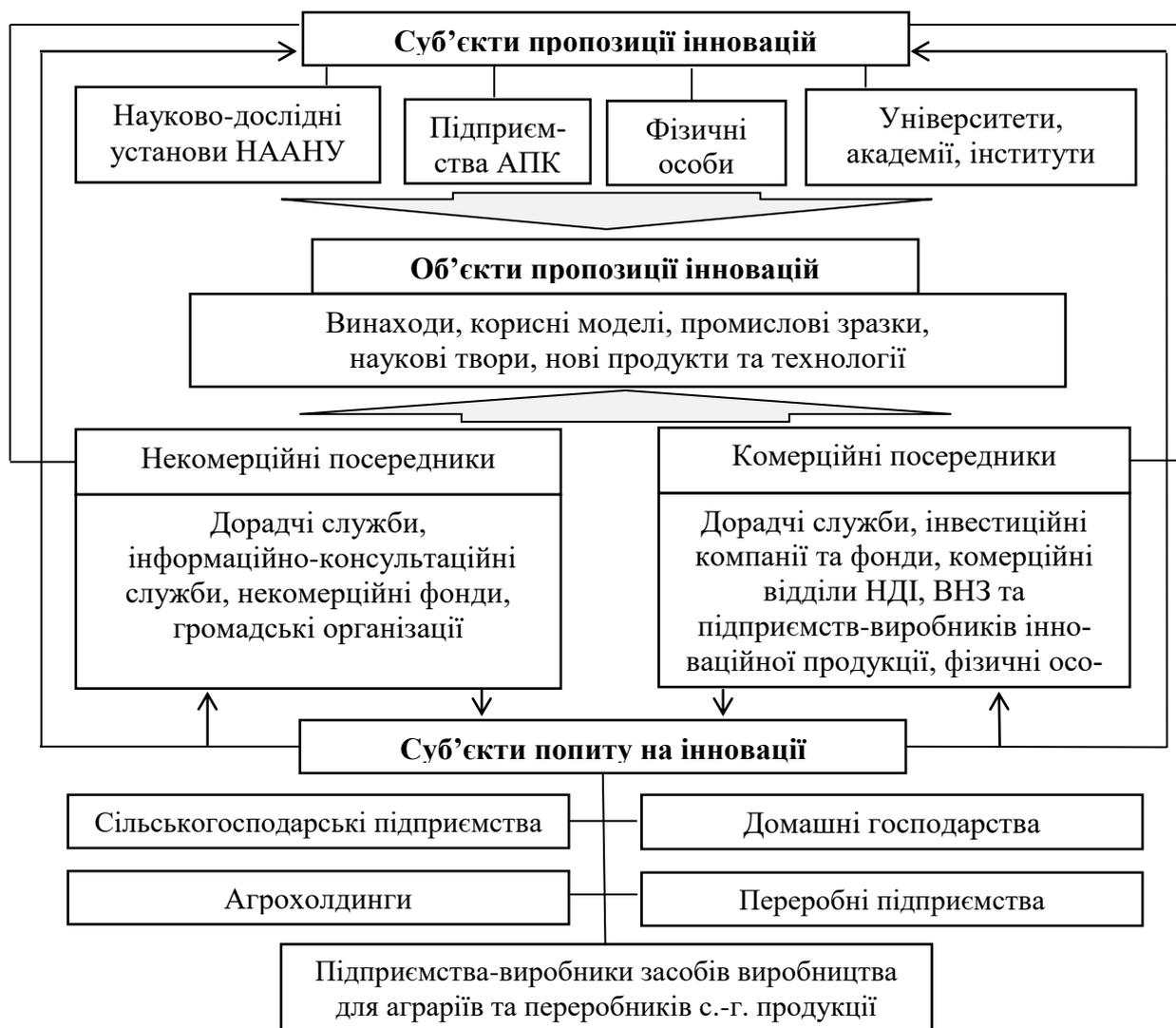


Рис. 1. Суб'єкти та об'єкти попиту і пропозиції аграрних інновацій
Джерело: розроблено автором

Перший етап інноваційної діяльності – створення аграрних інновацій – реалізують науково-дослідні установи Національної академії аграрних наук України, аграрні вищі навчальні заклади, підприємства агропромислового комплексу та фізичні особи. Вони пропонують винаходи, корисні моделі, промислові зразки, наукові твори, нові продукти та технології, які створені в результаті наукових досліджень. Оформлення прав інтелектуальної власності на результати НДР та ДКР з метою встановлення вигодонабу-

вачів та їх часток при продажу чи використанні інновацій є необхідним.

На першому етапі обов'язковим є розв'язання наступних питань: виділення коштів на розробку новацій; проведення фундаментальних, прикладних та експериментальних досліджень, розробок і проектування; визначення об'єктів інтелектуальної власності; здійснення виробництва й реалізації наукоємної продукції; впровадження нововведень у виробництво. Так, після сертифікації (патентування) ідеї необхідно провести наукове й техніко-економічне обґрунтування нового

продукту або технології, провести експериментальне освоєння зразків, довести експериментальні зразки до промислового виробництва та одержати новий продукт у необхідному обсязі для його комерціалізації.

Нині інноваційна діяльність у сільському господарстві суттєво уповільнилась, скоротилась чисельність науковців [8, с. 32, с. 60-63], що, поряд з іншими причинами, є нас-

лідком погіршення умов державного фінансування наукової діяльності [8, с. 75]. Слід відмітити, що кількість наукових розробок, виконаних організаціями НААН України майже не змінилась (табл. 1), але створення нових технологій та нових видів матеріалів поступово скорочується, натомість зростає кількість нових видів виробів, сортів рослин та порід тварин.

Таблиця 1

**Наукові та науково-технічні роботи виконані організаціями
Національної академії аграрних наук України (одиниць)**

Види робіт	Роки					Відхилення 2015 р. від 2011 р.,	
	2011	2012	2013	2014	2015	+/-	%
Науково-технічні роботи, усього	3204	3163	3313	2954	3175	-29	-0,9
у т. ч. зі створення:							
нових видів виробів	283	184	217	486	432	149	52,7
нових технологій	693	631	671	568	516	-177	-25,5
нових видів матеріалів	127	73	52	32	33	-94	-74,0
нових сортів рослин, порід тварин	458	417	437	464	536	78	17,0
нових методів, теорій	548	529	733	455	567	19	3,5
інші	1095	1329	1203	949	1091	-4	-0,4

Джерело: [9]

Порівняння обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт (див. табл. 1) з кількістю заявок на винаходи та корисні моделі свідчить, що далеко не всі результати НДР оформляються та мають охоронні документи як інтелектуальна власність (табл. 2).

Це ускладнює та погіршує результативність інноваційної діяльності цих закладів, при цьому вони є важливими заявниками на винаходи та корисні моделі серед вітчизняних суб'єктів пропозиції інновацій. У середньому за 2011-2015 рр. установами НААН було подано 18%, а аграрними ВНЗ та університетами харчових технологій – 38 і 42% відповідно від загальної кількості вітчизняних заявок в сфері АПК (див. табл. 2).

Порівняльний аналіз показників винахідницької активності закладів освіти і науки свідчить, що кількість заявок, поданих вищими навчальними закладами щороку в 4-5 разів перевищує кількість заявок, поданих закладами академічної науки. Протягом

2011-2015 рр. серед установ НААН України найбільш активними були ННЦ «Інститут механізації та електрифікації сільського господарства» (143 заявки, що становить 13% від усіх установ НААН) та ННЦ «Інститут цукрових буряків» (111 заявок, що становить 10% від усіх установ НААН) [10, с. 38].

Серед аграрних ВНЗ за 2011-2015 рр. найвищою винахідницькою активністю за подачею заявок на винаходи та корисні моделі характеризуються Національний університет біоресурсів і природокористування України (1294 заявки, що становить 55% від усіх аграрних вишів) та Таврійський державний агротехнологічний університет (353 заявки, що становить 15% від усіх аграрних вишів). А серед ВНЗ харчових технологій – Національний університет харчових технологій (1869 заявок, що становить 70% від усіх вишів харчових технологій) та Одеська національна академія харчових технологій (550 заявок, що становить 21% від усіх вишів харчових технологій) [10, с. 39].

Таблиця 2

**Розподіл заявок на винаходи та корисні моделі – юридичних осіб
за видами економічної діяльності заявників**

Види економічної діяльності	Роки					Відхилення 2015 р. від 2011 р.,	
	2011	2011	2012	2013	2015	+/-	%
Промислове виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, виробництво засобів захисту рослин та тварин, сільське господарство, промислове виробництво харчових продуктів (іноземні підприємства)	21	92	52	27	51	30	07,4
Сільське господарство; лісове господарство; рибне господарство (вітчизняні підприємства)	0			3	0		,0
Промислове виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (вітчизняні підприємства)	0	7	2	1	9	1	5,0
Освіта (аграрні ВНЗ)	527	495	482	435	419	-108	-20,5
Освіта (ВНЗ харчових технологій)	469	452	633	628	470	1	0,2
Професійна науково-технічна діяльність (установи НААН)	22	87	69	21	15	7	3,2
Разом ¹⁾	1248	1152	1405	1319	1133	-115	-9,2
Усього, в т.ч.:	8527	8347	7969	7651	6742	-1784	-20,9
національні заявники	8139	7858	7566	7337	6420	-1719	-21,1
іноземні заявники	388	489	403	314	322	-65	-16,8

Примітка: ¹⁾ без врахування промислових підприємств першої сфери АПК

Джерело: розроблено автором за даними [10, с. 8-13, с. 37-39; 11; 12; 13]

Це свідчить про нерівномірність винахідницької роботи у 23 вищих аграрного та харчового профілю – чотири флагмани створюють 81% пропозиції інновацій, чого не спостерігається серед установ Академії аграрних наук України.

Але слід відмітити, що не дивлячись на більш значну кількість заявок на винаходи та корисні моделі, вищі аграрного та харчового профілю порівняно з академічними закладами часто мають гірші можливості щодо виготовлення експериментальних зразків та їх доведення до промислового виробництва, хоча б малосерійного. Відповідно, більш складними є процеси реального впровадження результатів НДР у виробництво.

У будь-якому випадку, вищим навчальним закладам, як і установам НААН, відзначає В. Жук, враховуючи прерогативу фундаментальних досліджень, слід у своїй нау-

ковій діяльності змінити акцент результативності: важливі не кількісні показники новацій, а й реалізація інновацій, що характеризується, зокрема, площею, засіяною новими сортами та сумою надходжень на спеціальні рахунки від реалізації наукової та інноваційної продукції. Вихідні позиції вітчизняних науковців по окремих напрямках досить потужні: частка порід НААН в молочному скотарстві України становить 64 %, у м'ясному – 46 %, у вівчарстві – 90 %, а частка сортів у посівах зернових культур – 66-100 % [14].

Вітчизняні сільськогосподарські та переробні підприємства проявляють незначну активність у подачі заявок на винаходи та корисні моделі, що є наслідком незначної кількості внутрішніх НДР на цих підприємствах (табл. 3).

Таблиця 3

Кількість промислових підприємств – виробників харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за напрямками проведених інновацій (одиниць)

Показники	Роки					Відхилення 2015 р. від 2011 р.,	
	2011	2012	2013	2014	2015	+/-	%
Усього	2383	2243	2158	1990	984	-1399	-58,7
у тому числі займалися інноваційною діяльністю, з них витрачали кошти на:	384	420	398	334	176	-203	-53,6
внутрішні НДР	19	17	17	15	13	-6	-31,6
зовнішні НДР	13	11	12	8	7	-6	-46,2
придбання машин обладнання та програмного забезпечення	245	235	231	203	92	-153	-62,4
інші зовнішні знання	16	20	16	15	6	-10	-62,5
інше	47	37	31	19	45	-2	-4,3

Джерело: [9]

Слід розуміти, такі підприємства виступають першими, та і практично єдиними користувачами результатів внутрішніх НДР. Навряд чи «ноу-хау», яке дозволяє збільшити поточний рівень конкурентоспроможності підприємства, буде реалізовуватись на сторону. Як мінімум, це відбудеться через досить тривалий час, коли наступна новація буде вже готовою до використання на підприємстві. Як свідчить аналіз (див. табл. 3), інноваційну активність виявляє незначна частка підприємств-виробників харчових продуктів (18% у 2011-2014 рр. та тільки 2% у 2015 р.), серед них лише 5 % проводять внутрішні НДР.

Протягом 2011-2015 рр. вартість і питома вага внутрішніх НДР переробних підприємств зросли з 23,0 до 82,8 млн. грн. та з 2,5 до 5,4 % відповідно [9]. Керівництво підприємств розуміє необхідність формування власної матеріальної та інтелектуальної бази проведення НДР, адже за таких умов наукові розробки і здійснюються, і впроваджуються на одному й тому ж об'єкті, що дозволяє максимально скоротити час між виникненням ідеї та отриманням від неї максимального економічного ефекту. На жаль, таких підприємств близько 1% від загальної кількості.

Натомість вартість замовлень переробних підприємств на проведення зовнішніх НДР скоротилася з 4,1 до 3,5 млн. грн., або на 15%, а їх питома вага в усіх напрямках інно-

ваційної діяльності – з 0,4 до 0,2% [9]. Отже, і так недостатнє співробітництво підприємств із ВНЗ та НДІ протягом 2011-2015 рр. зменшилось. Через це знижується затребуваність розробок освітніх і наукових закладів та їх відповідність виробничим реаліям. А поступове скорочення фінансування НДР призводить до поступового скорочення їх кількості та зниження якості.

Зважаючи на необхідність підтримки наукової діяльності вітчизняних вишів Міністерство освіти і науки України на конкурентній основі організує фінансування фундаментальних наукових досліджень, прикладних наукових досліджень та виконання науково-технічних (експериментальних) розробок за рахунок коштів державного бюджету. У 2016 р. аграрні виші отримали, в середньому, по 200 тис. грн. на проведення переважно прикладних НДР. На загал це кошти для проведення одного не матеріаломісткого дослідження, проте при відсутності будь-якого бюджетного фінансування наукової діяльності протягом останніх 10 років нині у науковців аграрних ВНЗ з'явився певний стимул для активізації своїх зусиль.

Вищі початкові заклади харчових технологій у 2016 р. отримали з державного бюджету більш значне фінансування наукових досліджень, проте це ще не позначилось на зростанні кількості підприємств, які впроваджують інновації, та на кількості впроваджень (табл. 4).

Таблиця 4

Кількість промислових підприємств-виробників харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, що впроваджували інновації (одиниць)

Показники		Роки					Відхилення 2015 р. від 2011 р.,	
		2011	2012	2013	2014	2015	+/-	%
Кількість підприємств, що впроваджували інновації		313	348	321	256	165	-148	-47,3
Впровадження інноваційних процесів	кількість підприємств	146	164	139	91	80	-66	-45,2
	кількість процесів	237	262	219	231	116	-121	-51,1
Впровадження інноваційних видів продукції	кількість підприємств	182	175	173	134	93	-89	-48,9
	кількість найменувань	676	667	751	723	455	-221	-32,7

Джерело: [9]

Протягом 2011-2015 рр. зростає активність іноземних підприємств щодо подачі заяв на винаходи та корисні моделі (див. табл. 2), причому ця активність збільшується – частка заявок підприємств, які пов'язані з агропромисловим виробництвом, у загальній кількості іноземних заявок протягом 2011-2015 рр. зростає з 31 до 78 %. Лідируючі позиції серед іноземних заявників посідають Bayer GMBH, Dow AgroSciences LLC, Syngenta Participations AG. Це відомі світові виробники насіння, гербіцидів, інсектицидів, фунгіцидів, протруйників, регуляторів росту тощо. Активність «аграрників» є зрозумілою: сільськогосподарське виробництво України в останні роки стало інвестиційно привабливим.

Відмінність національних заявників від іноземних полягає у рівні наукових розробок. Якщо в українських науковців на 1 заявку на винахід припадає майже 4 заявки на корисну модель, то в іноземців на 1 заявку на корисну модель припадає 2 заявки на винахід [10, с.9-13]. Зазначені іноземні підприємства мають потужні фінансові ресурси і, відповідно, потужну матеріально-технічну та наукову базу, а частину прибутків від реалізації інноваційної продукції у поточному періоді спрямовують на дослідження, на основі яких створюється інноваційна продук-

ція, яка буде продаватись у майбутньому. Іноземні підприємства здійснюють захист своєї інтелектуальної власності з тим, щоби забезпечити тривалі лідируючі позиції на ринку України.

Вітчизняні ж вищі та наукові заклади загалом мають порівняно слабку віддачу від створених ними новацій, тому в забезпеченні аграрного виробництва програють конкурентну боротьбу з іноземними фірмами. На сьогодні це стосується не тільки засобів захисту рослин, а й тракторів, комбайнів та іншої техніки. Отже, для українських ВНЗ та НДІ виникає питання не просто підвищення рівня новацій, а конкурентоспроможного його підвищення.

У даному напрямку важливо забезпечити скорочення термінів створення інновацій, підвищення рівня новизни й забезпечення ефективності інновацій. Актуальним є вирішення питання організації оперативного трансферу інновацій сільгоспвиробникам.

Етап поширення інновацій реалізують переважно розробники нововведень та посередники. Установи НААНУ та вищі навчальні заклади це здійснюють, переважно, самостійно, рекламуючи результати завершених НДР на сайтах, в збірниках наукових розробок, на різних форумах, виставках та безпосередньому спілкуванні з товаровиро-

бниками. Зокрема, протягом 2011-2015 р. за підтримки районних державних адміністрацій Запорізької області провідні вчені ТДАТУ прийняли участь у 38 виробничо-науково-практичних семінарах для керівників та головних спеціалістів сільськогосподарських підприємств, де виступили з 85 доповідями на актуальні теми. Це дозволяє університету укладати договори на виконання НДР із зацікавленими підприємствами. Проте у багатьох випадках співпраця цього та інших вишів з товаровиробниками передбачає лише апробацію та дослідне використання розробок, а трансфер чи укладення ліцензійних угод на розробки відбуваються нечасто.

Іноземні компанії просувають готову інноваційну продукцію самостійно або за допомогою дистриб'юторів на основі потужної реклами у спеціалізованих виробничих виданнях, у мережі Internet, на міжнародних виставках, семінарах з товаровиробниками тощо. Важливо, що вони оперують значними партіями продукції і їм притаманна гнучка цінова політика та наявність сервісу, який дозволяє завойовувати ринок і закріпитися на ньому. У той же час установи НААНУ та вищі навчальні заклади пропонують, у кращому випадку, переважно малосерійну продукцію з недостатніми можливостями сервісного обслуговування. При цьому вони, як бюджетні організації, не мають права при ціноутворенні закладати прибутки в кошторис, чи торгувати по ціні нижче кошторисної з метою входу на конкурентний ринок для зацікавлення споживачів у новій продукції.

Отже, на даному етапі ключового значення набувають менеджмент, пошук джерел фінансування та інформаційне забезпечення суб'єктів агропромислового виробництва. При цьому необхідно відмітити практичну відсутність венчурного капіталу на ринку агроінновацій [15], який у розвинених країнах бере на себе ризики перетворення новацій в інновації.

Можливості, які надає ст. 60 Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» [16] щодо участі державних наукових установ, державних вищих навчальних закладів у створенні господарських товариств з метою використання об'єктів пра-

ва інтелектуальної власності, часто не використовуються. Вказані заклади мають право формувати статутний капітал такого господарського товариства виключно шляхом внесення до нього майнових прав інтелектуальної власності, вартість яких визначається на підставі незалежної оцінки.

Використання «витратних методів» оцінки інтелектуальної власності, які базуються на фактичних витратах НДІ чи ВНЗ, внаслідок їх хронічного недофінансування державою, зокрема в частині заробітної плати (така ж сама праця науковця в державній установі порівняно з приватною фірмою, тим більше, іноземною, оцінюється в рази менше), призводить до заниження реальної цінності розробки, реального її внеску в прибуток товариства. Водночас використання «ринкових методів» у певній мірі є проблематичним з-за складнощів у прогнозуванні щорічних грошових потоків у країні з розвиненою тіньовою економікою, значними та слабо передбачуваними інфляцією й девальвацією національної валюти.

Інноваційна діяльність аграрних підприємств в основному пов'язана з етапом освоєння інновацій. Перш за все, це передбачає наявність попиту підприємств на інновацію, а вже потім – визначення джерел фінансування, освоєння інновацій та формування відповідного організаційно-економічного механізму впровадження інновацій товаровиробником. Ініціаторами впровадження розробок у виробництво виступають саме суб'єкти підприємницької діяльності з метою досягнення комерційних вигод. В іншому випадку наукова розробка їм не потрібна.

Створення нових видів виробів, нових технологій та нових видів матеріалів вимагає значного часу та значного фінансування. Крім того, економічні відносини між наукою та виробництвом в Україні недостатньо налагоджені, наукові розробки впроваджуються у виробництво досить повільно. Низький рівень затребуваності результатів аграрної науки сільськогосподарським виробництвом закономірно призводить до зниження якості її функціонування.

На сьогодні аграрна наука залишилася відірваною від сільськогосподарського виробництва та слабо комерціалізованою, що су-

перечить світовому досвіду. У розвинутих країнах саме вона є найбільш комерціалізованим сектором наукових досліджень.

Оновлення сільськогосподарського виробництва новими сортами, технікою, технологіями тривалий час стримувала недостатня та нестабільна платоспроможність вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Але навіть за наявності інвестиційних ресурсів, які можуть бути спрямовані на інновації, у аграрних підприємств часто відсутня відповідна мотивація до інноваційної діяльності. Виробники не впевнені у можливості отримання додаткового прибутку за допомогою впровадження інновацій, особливо, коли мова йде про наукомісткі проекти або про проекти з тривалим терміном окупності, тому впроваджують в основному нововведення, які не потребують значних фінансових витрат та витрат часу.

Крім того, вітчизняні підприємства нерідко не мають достатнього інвестиційного попиту на інновації у зв'язку з відсутністю відповідної мотивації у власника на отримання комерційного ефекту: якщо інновація не призводить до значного та швидкого зростання прибутковості, то вона, переважно, відхиляється. Націленість на отримання швидкого ефекту від інновацій призводить до того, що підприємства орієнтуються на готові розробки, доведені до стадії виробничого застосування, з відповідним інформаційним та сервісним обслуговуванням. Од-

ночасно ці розробки повинні мати позитивну історію продажу та виробничого використання, інакше більшість підприємств не стане ризикувати з впровадженням інновацій, і така їх поведінка, як споживачів, є зрозумілою.

Інноваційний шлях розвитку є ризикованим та тривалим, він вимагає стабільних умов діяльності і гарантій збереження бізнесу. З огляду на це та враховуючи реалії, в Україні довгострокову інноваційну активність виявляє незначна частка аграріїв та інших підприємств.

Як зазначалось, підприємства віддають перевагу придбанню вже готових знань або техніки та технології, які зарекомендували себе у виробництві. А для вітчизняної науки, вітчизняних інновацій найбільш «вузьким» місцем інноваційного процесу є саме експериментальне освоєння зразків та доведення їх до промислового виробництва. Для отримання якісної експериментальної розробки у сфері техніки чи технології необхідні значні кошти, яких недостатньо у наукових установах та ВНЗ, а підприємства-виробники не завжди готові ризикувати вкладати кошти (інвестувати) у розробки вчених.

Підприємства проводять інноваційну діяльність в основному самостійно. Серед джерел фінансування інновацій переважають власні кошти, лише частина підприємств користується кредитами (рис. 1).



Рис. 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств-виробників харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів

Джерело: [9]

Протягом 2011-2014 рр. частка власних джерел поступово знижувалась з 93 до 81%, це відбувалось за рахунок зростання частки кредитів з 6 до 19%. Але в 2015 р. сума кредитів зменшилась на 85% порівняно з 2014 р., що збільшило питому вагу власних джерел фінансування інноваційної діяльності до 96%. В цілому середня вартість кредитів у розрахунку на 1 підприємство впродовж 2011-2015 рр. становила всього 568 тис. грн., що свідчить про незначний вплив банківської сфери України на інноваційність розвитку бізнесу підприємств-переробників сільськогосподарської продукції.

Переробні підприємства здійснюють, головним чином, придбання машин, обладнання й програмного забезпечення та пов'язане з цим навчання й підготовку персоналу. Загальний обсяг витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення протягом 2011-2015 рр. збільшився з 784,1 до 1328,4 млн. грн., або на 69,4%, а його питома вага в усіх напрямках інноваційної діяльності – з 84 до 86% [9]. Зросла також й інтенсивність таких витрат: середні витрати одного підприємства на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення збільшились з 3,2 млн. грн. до 14,4 млн. грн., або в 4,5 рази, що свідчить про розширення виробництва та якісне удосконалення його техніко-технологічного рівня, але виходячи з незначної частки інноваційно активних підприємств, на загальний стан галузі це майже не впливає.

В аграрних підприємствах серед статей видатків домінують машини, обладнання, поголів'я тварин, витрачаються також значні кошти на оборотні засоби (насіння, добрива). У рослинницьких господарствах запроваджуються продуктивні інновації (насіння, пестициди, добрива) та спеціалізована техніка (переважно іноземна).

Слабкий рівень маркетингу вітчизняних прикладних наукових розробках, низька концентрація і спеціалізація науково-виробничої бази, недостатнє державне фінансування призвели до часткової втрати впливу вітчизняної науки на розвиток традиційних сегментів агропромислового виробництва, а в деяких, особливо сучасних високотехнологічних підприємствах, спостері-

гається повний програтш іноземним технологіям та їх провайдерам.

Оскільки вітчизняні наукові установи та підприємства-виробники інноваційної продукції часто не можуть забезпечити умови якісного інформаційного та сервісного обслуговування, то підприємства АПК частіше звертаються до вже готової інноваційної продукції закордонного виробництва.

Відповідно, зарубіжні товари поступово витісняють з внутрішнього ринку національну наукомістку продукцію і, як наслідок, технічний рівень вітчизняних нововведень у виробництво знижується, технологічний розвиток вітчизняного АПК все більшою мірою починає залежати від інтелектуальної продукції інших країн, погіршується стан вітчизняної наукової діяльності та її інфраструктури. Зокрема, в 2016 р. аграрні виробники витратили 10 млрд. грн. на закупівлю сільськогосподарської техніки, з них тільки 1,5 млрд. грн. – це техніка, яка була вироблена в Україні [17].

Важливо також те, що в Україні у зв'язку з високим рівнем тіньової економіки захист прав інтелектуальної власності є дуже слабким, а несумлінна конкуренція є розповсюдженим явищем у цій сфері.

Як наслідок, швидко втрачаються можливості розвивати наукові дослідження належним чином, оперативно впроваджувати їх результати в практику, реагувати на світові науково-технологічні досягнення та ефективно використовувати їх у національних інтересах. Тому значна частина вітчизняних товарів не відповідає рівню сучасного наукового та технологічного забезпечення, що зумовлює їх неконкурентоспроможність як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Інноваційний шлях є єдиною альтернативою подальшого розвитку агропромислового виробництва. Для переходу до нього необхідним є прийняття відповідної стратегії, формування інноваційної та інституційних умов, які мали б формувати мотиви до інновацій та забезпечувати високий рівень їх ефективності для всіх учасників інноваційного процесу.

Безперечно, уряд має брати на себе ініціативу в підтримці особливих сфер інновацій. До таких відноситься і агропромислове ви-

робництво. Враховуючи сучасний стан інноваційної співпраці між науковцями та товаровиробниками, вважаємо, що важливим інструментом впровадження пропозицій вітчизняних агроінновацій та збільшення на них попиту має стати пільгове оподаткування підприємств, які впроваджують вітчизняні інновації.

Підприємства, зазвичай, завжди будуть порівнювати інновації одного напрямку та приблизно однакової ефективності, і якщо пільгове оподаткування дозволить збільшити впровадження саме вітчизняних розробок, то це дозволить, не зменшуючи комерційної привабливості нововведення для інноваційно активних підприємств, збільшити фінансування вітчизняної науки та її орієнтованість на сьогоденні потреби виробництва, чого не зможе забезпечити державне фінансування. А вимога держави до реінвестування визначеної частини коштів, отриманих науковцями від таких підприємств, у розвиток наукової діяльності, її обсягів та результативності тільки збільшить якість та конкурентоспроможність результатів НДР.

Другим важливим державним інструментом виступає компенсація вартості сільгоспмашин для аграріїв. З метою стимулювання вітчизняного сільськогосподарського машинобудування у 2017 р. державним бюджетом передбачено 500 млн. грн. на впровадження цієї програми. Компенсацію можна отримати за умови, що комплектуючі техніки мають вироблятися в Україні не менше, ніж на 60% [17]. Поступове збільшення асигнувань на цю програму дозволить, по-перше, стимулювати попит аграріїв на вітчизняну техніку, а по-друге, стимулювати попит виробників техніки на вітчизняні новації, що, у свою чергу, створить умови для плідної і взаємовигідної співпраці з вищими навчаль-

ними закладами та академічними установами.

Висновки. На сьогодні в інноваційній сфері АПК сформувались перешкоди на шляху здійснення інноваційної діяльності через обмежене фінансування, значні втрати кадрового науково-інноваційного потенціалу, недостатній розвиток патентної діяльності, неефективне державне управління інноваційною діяльністю, недостатню інтеграцію вітчизняних підприємств та наукових установ у світогосподарські процеси, низький рівень інноваційної культури та нерозвиненість інформаційної структури.

Однією з головних причин низької інноваційної активності вітчизняних агровиробників вважається відсутність економічних механізмів зацікавленості у впровадженні новацій у виробництво, тому ефективним інструментом розвитку пропозиції та попиту на вітчизняні агроінновації має стати пільгове оподаткування підприємств, які співпрацюють з вітчизняними науковими установами та вищими навчальними закладами і впроваджують результати їх науково-дослідних робіт у виробництво. Важливим в цьому відношенні є стимулювання попиту аграріїв на техніку вітчизняного виробництва за допомогою державної програми компенсації вартості сільгоспмашин.

Встановлення пільгового оподаткування передбачає визначення норми пільги та бази такого оподаткування – прибутку чи доданої вартості. При цьому необхідно враховувати можливі втрати бюджету країни від зменшення оподаткування, можливі надходження від збільшення обсягів виробництва вітчизняної сільськогосподарської техніки, особливості існуючої системи оподаткування тощо, що потребує подальших досліджень.

Список літератури

1. Agricultural Innovation Systems. A Framework for Analysing the Role of the Government [Електронний ресурс] // Organisation for Economic Cooperation and Development. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/CA/APM/WP\(2012\)19/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/CA/APM/WP(2012)19/FINAL&docLanguage=En).
2. Making Agricultural Innovation Systems (AIS). Work for Development in Tropical Countries [Електронний ресурс] / A.Philipp, K. Nichterlein, S. Rudgard, A. Sonnino // Sustainability. – 2015. – №7. – P. 831-850; doi:10.3390/su7010831.– Режим доступу до ресурсу: <http://www.fao.org/uploads/media/sustainability%20paper.pdf>.
3. Koutsouris A. Facilitating Agricultural Innovation Systems: a critical realist approach [Електронний ресурс] / Alex Koutsouris // Studies in Agricultural Economics. – 2012. – № 114. – P. 64-70. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.redinnovagro.in/documentosinnov/Facilitating%20Agricultural%20Innovation%20Systems.pdf>.
4. Hall A. Challenges to Strengthening Agricultural Innovation Systems: Where Do We Go From Here [Електронний ресурс]

/ Andy Hall // United Nations University – Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology. – 2007. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.tapipedia.org/content/challenges-strengthening-agricultural-innovation-systems-where-do-we-go-here>.

5. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

6. Гончаренко О.В. Інституційні аспекти розвитку інновацій в агропромисловому виробництві / О. В. Гончаренко // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 6. – С. 3-5.

7. Шпикуляк О. Г. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 109-116

8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2015 рік [Текст] : стат. зб. / Держ. служба статистики України. – Київ: ДССУ, 2016 – 257 с.

9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2010-2015 рр. [Текст] : стат. зб. / Держ. служба статистики України. – Київ : ДССУ, 2011-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm

10. Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут промислової власності» за 2015 рік. – К.: ДСІВУ–ДПУІІ, 2016.– 47 с.

11. Діючі об'єкти права інтелектуальної власності науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України: збірник/[В.Ф. Петриченко, А.В. Балян, Л.А. Пилипенко та ін.].– К.: Аграр. наука, 2014. – 264 с.

12. Кількість патентів, отриманих ВНЗ України у 2014 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euroosvita.net/index.php?category=1&id=4017>

13. Кількість патентів, отриманих ВНЗ України у 2015 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euroosvita.net/index.php?category=1&id=4627>

14. Жук В.М. Економіка інноваційної діяльності НААН / В.М. Жук // Вісник Центру наукового забезпечення АПВ Харківської області: науково-виробничий збірник. Випуск 14. – Харків: Друкарня ФОП Малахін О.О., 2013. – С. 222-233..

15. Мельник О. І. Венчурне фінансування як фактор розвитку інноваційного підприємництва в аграрному секторі економіки / О. І. Мельник // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2015. – Вип. 3 – С.33-40.

16. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/848-19>

17. Сайт «АПК-Інформ: овочі і фрукти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.fruit-inform.com/ru/news/173465#.WKqpvW-LQ-c>

List of references

1. Agricultural Innovation Systems. A Framework for Analysing the Role of the Government. (2013). *Organisation for Economic Cooperation and Development*. Retrieved from [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/CA/APM/WP\(2012\)19/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/CA/APM/WP(2012)19/FINAL&docLanguage=En).

2. Philipp, A., Nichterlein, K., Rudgard, S., Sonnino A. (2015). Making Agricultural Innovation Systems (AIS). Work for Development in Tropical Countries. *Sustainability*, 7, 831-850. Retrieved from <http://www.fao.org/uploads/media/sustainability%20paper.pdf>.

3. Koutsouris, A. (2012). Facilitating Agricultural Innovation Systems: a critical realist approach. *Studies in Agricultural Economics*, 114, 64-70. Retrieved from <http://www.redinnovagro.in/documentosinnov/Facilitating%20Agricultural%20Innovation%20Systems.pdf>.

4. Hall, A. (2007). Challenges to Strengthening Agricultural Innovation Systems: Where Do We Go From Here. *United Nations University – Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology*. Retrieved from <http://www.tapipedia.org/content/challenges-strengthening-agricultural-innovation-systems-where-do-we-go-here>.

5. Zakon Ukrayiny` «Pro innovacijnu diyal`nist`» [Law of Ukraine "On innovation activity"]. (n.d.). zakon2.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15> [in Ukrainian].

6. Goncharenko, O.V. (2013). Insty`tucijni aspekty` rozvy`tku innovacij v agropromy`slovomu vy`robnny`cztyvi [Institutional aspects of innovation in agricultural production]. *Ekonomika, finansy`, pravo – Economics, Finance, Law*, 6, 3-5 [in Ukrainian].

7. Shpy`kulyak, O. G. (2011). Etapnist` innovacijnogo procesu ta ocinka efekty`vnosti innovacijnoyi diyal`nosti [Phasing innovation proces and estimation of efficiency of innovative activity]. *Ekonomika APK – Economy AIC*, 12, 109-116 [in Ukrainian].

8. State Statistics Service of Ukraine (2016). *Research and Innovation in Ukraine by 2015*. Kyiv, State Statistics Service of Ukraine [in Ukrainian].

9. State Statistics Service of Ukraine (2012-2016). *Research and Innovation in Ukraine by 2011-2015*. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine Retrieved from [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm] [in Ukrainian].

10. Promy`slova vlasnist` u cy`frax. Pokazny`ky` diyal`nosti Derzhavnoyi sluzhby` intelektual`noyi vlasnosti Ukrayiny` ta Derzhavnogo pidpry`yemstva «Ukrayins`ky`j insty`tut promy`slovoyi vlasnosti» za 2015 rik. [Industrial Property in numbers. Indicators of the State Intellectual Property Service of Ukraine and the State Enterprise «Ukrainian Institute of Industrial Property» in 2015]. (2016). Kyiv, State Intellectual Property Service of Ukraine- State Enterprise «Ukrainian Institute of Industrial Property» [in Ukrainian].

11. Petry`chenko, V.F., Balyan, A.V., Pyly`penko, L.A. ta in. (2014). *Diyuchi ob`yekty` prava intelektual`noyi vlasnosti nauko-vo-doslidny`x ustanov Nacional`noyi akademiji agrarny`x nauk Ukrayiny`*: zbirny`k [Existing intellectual property rights of research institutions of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine collection]. Kyiv, Agricultural science [in Ukrainian].

12. Kil`kist` patentiv, otry`many`x VNZ Ukrayiny` u 2014 roci [Number of patents obtained by universities in Ukraine in 2014].

(n.d.). *www.euroosvita.net*. Retrieved from <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=4017> [in Ukrainian].

13. Kil'kist` patentiv, otry`many`x VNZ Ukrayiny` u 2015 roci [Number of patents obtained by universities in Ukraine in 2015].

(n.d.). *www.euroosvita.net*. Retrieved from <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=4627> [in Ukrainian].

14. Zhuk, V.M. (2013). *Ekonomika innovacijnoyi diyal`nosti NAAN [Economics of innovation NAAS]. Visny`k Centru naukovogo zabezpechennya APV Xarkivs`koyi oblasti: naukovo-vy`robny`chy`j zbirny`k – Bulletin of the Center for scientific support agricultural production of Kharkiv areas: scientific-industrial collection, Issue.14, 222-233* [in Ukrainian].

15. Mel`ny`k, O. I. (2015). *Venchurne finansuvannya yak faktor rozvy`tku innovacijnogo pidpry`yemny`czstva v agrarnomu sektori ekonomiky` [Venture financing as a factor in the development of innovative entrepreneurship in the agricultural sector]. Visny`k agrarnoyi nauky` Pry`chomomor`ya - Journal of Agricultural Science Black Sea, Issue.3, 33-40* [in Ukrainian].

16. *Zakon Ukrayiny` «Pro naukovu ta naukovo-texnichnu diyal`nist`» [The Law of Ukraine «On Scientific and Scientific-Technical Activity»](n.d.). zakon2.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/848-19> [in Ukrainian].*

17. Sajt «APK-Y`nform: ovoshi i frukty» [The site of «AIC-Inform: Vegetables and Fruits»]. *www.fruit-inform.com*. Retrieved from <http://www.fruit-inform.com/ru/news/173465#.WKqpW-LQ-c>

УДК 631.3.001.4

Скоцик В.Є., к. с.-г. наук
Білоцерківський національний аграрний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ

Анотація. У статті розглядаються теоретичні організації сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки в Україні.

Ринок ремонтно-технічних послуг, у тому числі й технічного сервісу в процесі реформування економіки України зазнав інституційних змін і знаходиться у стані становлення та розвитку. Технічний сервіс у сільському господарстві розглядається як сукупність послуг щодо забезпечення сільськогосподарських товаровиробників машинами, запасними частинами, ремонтними матеріалами, а також ефективного використання та підтримання машин у працездатному стані протягом періоду їх експлуатації. Технічний сервіс, як основна підвалина агропромислового комплексу, має розширювати свої сфери як для ринку нової, так і вживаної техніки. Проблеми технічного сервісу в науковому та практичному плані залишаються актуальними у зв'язку з розвитком матеріально-технічної бази агропромислового комплексу. Перспектива становлення системи технічного сервісу нерозривно пов'язана із розширенням діяльності технічних обмінних пунктів. Вони будуть розширювати свої функції прийому замовлень на відновлення конструктивних елементів уживаної техніки, купівлю деталей для ремонтного фонду, передачу його на відновлення спеціалізованим ремонтним підприємствам і подальшу передачу споживачам.

Ключові слова: сільськогосподарська техніка, сервіс, споживач, сільськогосподарський виробник.

Jel classification code Q16

Skotsyk V.E., k. Agricultural Science
Belotserkovsky national agrarian university

THEORETICAL PRINCIPLES OF SERVICING AGRICULTURAL MACHINERY

Abstract. In the article the theoretical service of agricultural machinery in Ukraine. Market repair and technical services, including technical services in the process of reforming Ukraine's economy has undergone institutional changes and is in the process of formation and development. Technical service in agriculture as a set of services to provide agricultural producers of machinery, spare parts, repair materials and efficient use and maintenance of the machines in working condition during the period of operation. Technical service as the main foundation of agriculture has to expand its scope as to market new and used appliances. Problems of technical services in the academic and practical terms remain valid in connection with the development of material and technical base of agriculture. The prospect of a system of technical service is inextricably linked with the expansion of technical exchange offices. They will expand their functions taking orders for restoration of structural elements of second-hand equipment, purchase of parts for repair fund, transfer it to restore a proper service businesses and further transmission to consumers.

One of the most important principles of market inputs for agricultural production should be the principle of unity logistics, maintenance, warranty service and supply of spare parts during the life of the machine.

Keywords: farming, services, consumer, farmer.

Постановка проблеми. Перспективи подальшого розвитку вітчизняного аграрного виробництва за сучасних умов значною мірою обґрунтовуються ступенем ефективності використання наявного ресурсного потенціалу, зокрема, трудових та земельних ресурсів. Приймаючи до уваги можливі наслідки лібералізації земельних відносин та подальшої трансформації ринку земель сільськогосподарського призначення за умов глобалі-

зації вітчизняної економіки, надзвичайно важливим є, на нашу думку, дослідження оптимізації системи техніко-технологічного забезпечення процесу сільськогосподарського виробництва як невід'ємної складової забезпечення належного рівня конкурентоспроможності суб'єктів вітчизняного аграрного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Формування теоретичних засад органі-

зації ринку сільськогосподарської техніки опрацьовували такі вчені, як В. М. Антощенко, Р. В. Антощенко, Я. К. Білоусько, В. Є. Скоцик, О. В. Захарчук, М. В. Зубець, М. І. Кісіль, В. І. Кравчук, П. А. Лайко, І. С. Левитський, М. І. Лобас, М. М. Могилова, П. А. Музика, Г. М. Підлісецький, П. Т. Саблук, Д. Ю. Соловей та ін. Але й до цього часу постає проблема функціонування дієвих суб'єктів сервісного обслуговування, як складової ринкової інфраструктури ринку технічних засобів.

Мета статті. Метою дослідження є розробка теоретичних, положень і практичних рекомендацій щодо організації дієвої системи сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки.

З огляду на чинну світову практику гарантійних зобов'язань виробників сільськогосподарської техніки за якість продукції комплекс виконуваних робіт із підтримання техніки в працездатному стані у часовому вимірі поділяється на два відокремлених періоди: гарантійний і післягарантійний.

Виклад основного матеріалу. Система технічного сервісу нової та вживаної техніки – це комплекс послуг, що надаються

споживачеві у вигляді організаційно-технічного впливу, інформаційного та матеріального забезпечення з метою створення стійкого ринку збуту техніки і підтримки її у працездатному стані, для фондovиробничих галузей. Саме такий підхід до визначення суті системи технічного сервісу дає підстави для певних висновків:

виробник технічних засобів, товарів виробничого призначення, різноманітних послуг має ринковий інтерес таких взаємовідносин із споживачем, які б дозволили йому посилити позиції на ринку збуту своєї продукції;

для досягнення цієї мети виробник готовий частину прибутку від реалізації своєї продукції перерозподілити у сферу створення посередницьких структур, що забезпечують стійкість збуту;

підприємства–власники вживаної техніки та посередницькі структури створюють організаційні умови, за яких її покупець водночас оплачує частково і технічний сервіс.

Зв'язки у системі «ринок сільськогосподарської продукції – ринок сільськогосподарської техніки – ринок ремонтно-технічних послуг» наведені на рис. 1.

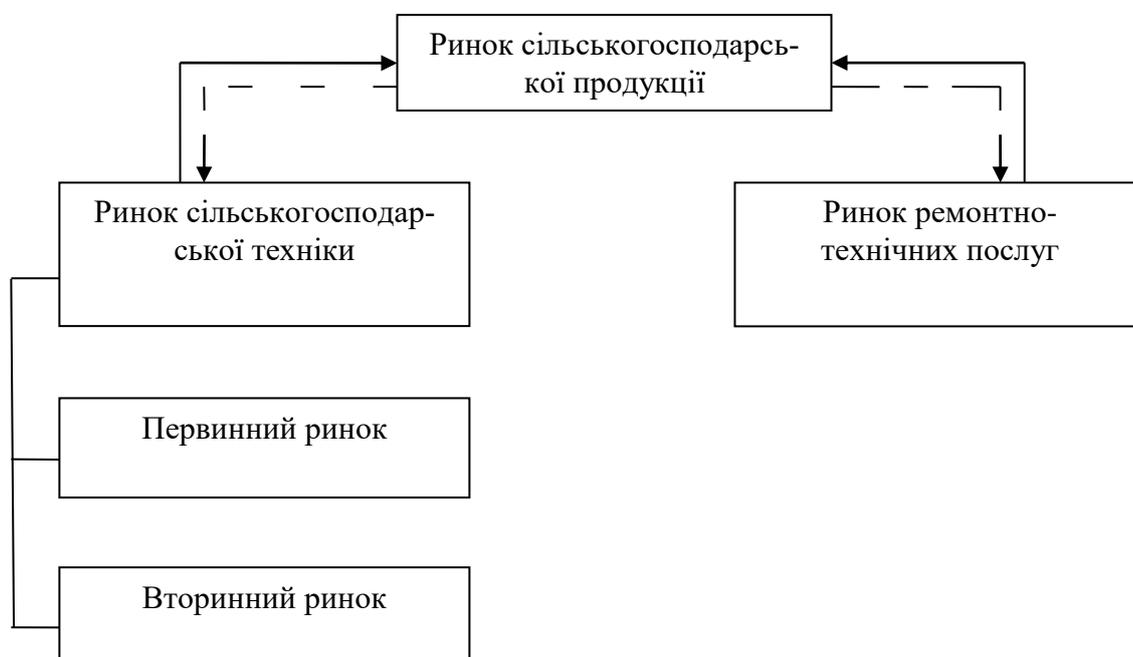


Рис 1. Зв'язки у системі «ринок сільськогосподарської продукції – ринок сільськогосподарської техніки – ринок ремонтно-технічних послуг»

Джерело: розроблено автором

Технічний сервіс бере свій початок на ринку нової та вживаної техніки, який висуває вимоги до машин сьогодення та майбутнього. Ринок нової й вживаної техніки формує вимоги до машин, виходячи із досягнутого рівня науково-технічного прогресу. Інформація про нову та вживану техніку в Інтернеті, виставки, демонстрація її зв'язків у виробничих і наближених до них умовах констатують досягнутий рівень виконання агроотехнічних, економічних, соціальних та інших вимог до машин, відповідність їх запитам споживачів [1].

Для того щоби встановити, якою мірою створена до теперішнього часу матеріально-технічна база та організаційні структури забезпечують виконання комплексу робіт із технічного сервісу, необхідно розглянути складові технічного сервісу:

надання інформації про нову та вживану техніку (Інтернет, виставки, ярмарки і т.д.);

підготовка й перепідготовка кадрів;

випробування нової та вживаної техніки;

допродажна підготовка нової і вживаної техніки;

технічне обслуговування у гарантійний та післягарантійний періоди;

агрегатний ремонт;

утилізація техніки, яка передбачає вторинне використання придатних вузлів і агрегатів.

Технічний сервіс, як комплекс послуг необхідних для ефективного використання машин, починається з проектування і створення нової техніки [2]. Його стратегія зумовлена рівнем наукових розробок, оригінальністю конструкції, технологічністю виконання, використанням сучасних матеріалів, матеріально-технічним забезпеченням усієї сфери створення нової техніки та використання вживаної.

Випробування нової та вживаної техніки з достатньою достовірністю свідчить про її пристосованість до технічного обслуговування й ремонту в умовах існуючої ремонтної бази, оснащеної відповідним технологічним обладнанням. З цих позицій випробування нової й вживаної техніки необхідно розглядати як складову частину технічного сервісу та маркетингу.

Передпродажна підготовка машин передбачає певний обсяг робіт із технічного сервісу, який виконується фірмою-виробником або посередниками (дилерами). Характер і обсяг робіт залежать від конструктивних особливостей машин, вимог їх транспортування до місць використання і комплектації. Специфіка сільськогосподарської техніки та її габарити визначають характер передпродажної підготовки. Більшість сільськогосподарських машин поставляється до місць їх продажу і використання в неповному зібранні вигляді, потребують приведення до стану готовності при використанні [3].

Передпродажна підготовка машин є тією умовною межею, за якою технічний сервіс реально відчувається споживачем. У ряді випадків технічний сервіс виконується за участю споживача з урахуванням його конкретних вимог до передпродажної підготовки машини. Щодо вживаної техніки питання передпродажної підготовки відіграє одну із головних ролей для покупця. Підприємства технічного сервісу (дилери), які займаються продажем вживаної техніки, виконують роботи по відновленню працездатного стану техніки шляхом включення вартості цих робіт до продажної ціни.

Складовою частиною технічного сервісу є підготовка та перепідготовка кадрів. Це особливо важливо в період розвитку товарно-грошових відносин у системі технічного сервісу, коли питання передачі вживаної техніки від одного користувача до іншого потребує кваліфікованої оцінки [4]. Фірм-виробник, посередник і користувач техніки має кожен свій, але загально спрямований інтерес у забезпеченні ефективного використання техніки. Фірм-виробник і посередник через технічний сервіс, що забезпечує їм ефективне використання техніки, посилює позиції на ринку збуту. Власник вживаної техніки зацікавлений в ефективному використанні машин, як об'єкті матеріалізації свого капіталу. Досягнення ефекту від використання техніки тісно пов'язано зі зменшенням витрат безпосереднього виконавця високопродуктивно використовувати машину [5]. Звідси взаємний інтерес зазначених структур у підготовці та перепідготовці кадрів. Цей процес починається з надання інформації про основні шляхи високопродук-

тивного використання техніки при її продажу (передпродажна підготовка), далі інструктаж, демонстрація прийомів використання техніки безпосередньо у споживача, забезпечення його необхідною технічною документацією.

Основною складовою частиною технічного сервісу є виконання комплексу робіт із технічного обслуговування і ремонту машин, спрямованого на подовження працездатності уживаної техніки та підвищення її ефективного використання.

З огляду на чинну світову практику гарантійних зобов'язань виробників сільськогосподарської техніки за якість продукції комплекс виконуваних робіт із підтримання техніки в працездатному стані у часовому вимірі поділяється на два відокремлених періоди: гарантійний і післягарантійний.

Перший гарантійний період характеризується організаційно й економічно як час, протягом якого товаровиробник бере на себе економічну відповідальність і організацію робіт із відновлення працездатності техніки і до заміни її новою, а також компенсацію всіх матеріальних витрат споживача. В останні десятиліття відомі світові машинобудівні фірми пропонують різні умови гарантії, обіцяючи споживачу не тільки високу якість техніки, а й безпосередню (або через посередника) участь у терміновому усуненні відмов у роботі своєї продукції. Мотив, що спонукає фірми взяти на себе значні витрати і моральну відповідальність, полягає в боротьбі за споживача, за ринки збуту продукції, за збільшення прибутку підприємства і виживання в конкурентній боротьбі.

Підприємство, відновлюючи вживану техніку, має гарантувати працездатність протягом її гарантійного терміну служби, забезпечувати запасними частинами та відповідною науково-технічною документацією.

Післягарантійний період має певні відмінності від гарантійного періоду. У цьому випадку фірма-виробник і посередники беруть на себе обов'язок і відповідальність за забезпечення споживача запасними частинами і за участь в організації робіт з технічного сервісу через власні або посередницькі організаційні структури.

Особливу роль у системі технічного сервісу відіграє купівля-продаж машин, що бу-

ли у вжитку. Особливість полягає в тому, що за формою відбувається акт зміни власника засобів виробництва через ринкові структури. Спостерігається процес оновлення технічних засобів, адже ринок змушує перед продажем провести комплекс заходів щодо поліпшення технічного стану машини за рахунок її технічного обслуговування й ремонту.

Технічне обслуговування та ремонт машини, яка була в експлуатації, у післягарантійний період проводиться за бажанням покупця. Для вживаної техніки передбачено абонементне й облікове технічне обслуговування та ремонт. Абонементне технічне обслуговування передбачає проведення регламентних робіт, контроль технічного стану усунення несправностей. Цей вид обслуговування передбачає контроль за станом уживаної техніки і призначення терміну та складності робіт, що проводяться для підтримання її в працездатному стані.

Заходи з технічного обслуговування і ремонту техніки можуть бути виконані:

- у ремонтних майстернях загального призначення і спеціалізованих підприємствах;

- спеціалізованих ремонтних майстернях заводів – підприємствах відповідної спрямованості для проведення капітального ремонту;

- пунктах технічного обслуговування – спеціалізовані служби підприємства для технічного обслуговування техніки;

- дилерських підприємствах;

- технічних обмінних пунктах.

Сучасна концепція технічного сервісу розглядає дилерські служби як ланки підприємств матеріально-технічної бази. Дилери забезпечують виконання комплексу робіт із технічного обслуговування та ремонту техніки, використовуючи існуючу ремонтну базу і створюючи нові підприємства, які забезпечені відповідними ресурсами для підтримки працездатного стану машин і устаткування. Дилерські підприємства можуть бути створені у вигляді різних організаційно-правових форм, передбачених Цивільним кодексом України як структури, які здійснюють на основі договорів посередницькі послуги в інженерно-технічній сфері АПК щодо забезпечення технікою та її технічного сервісу.

Дилерські підприємства в системі технічного сервісу покликані виконувати ряд функцій:

- поставка нової та вживаної техніки;
- забезпечення запасними частинами та витратними матеріалами;
- інформація про нову і техніку, які надається в оренду;
- виконання робіт з технічного обслуговування і ремонту техніки в гарантійний та післягарантійний періоди;
- відновлення і продаж уживаної техніки [6].

Технічні обмінні пункти, є невід'ємною частиною ремонтно-обслуговуючої бази. До їх складу входять фахівці для визначення залишкової вартості старих вузлів і агрегатів. Агрегатний ремонт і технічний сервіс безпосередньо пов'язані з діяльністю технічних обмінних пунктів, які значною мірою виконують функції матеріально-технічного забезпечення як новими так і відновленими ресурсами.

Основними функціями технічних обмінних пунктів є:

- продаж споживачам відновлених машин, вузлів і агрегатів, які були у використанні;
- придбання запасних частин для ремонту, його відновлення;
- контроль якості відновлених вузлів і агрегатів.

Технічні обмінні пункти забезпечують ресурсозбереження, при організації використання залишкового ресурсу вузлів і деталей списаних машин; розширення продажу відновлених деталей, вузлів, агрегатів. Вони мають значні можливості для збору і концентрації машин та їх окремих вузлів і агрегатів, які підлягають утилізації.

Список літератури:

1. Могилова М.М. Економічні проблеми формування та відтворення основних засобів у сільському господарстві / М.М. Могилова, Г.М. Підлісецький, Я.К. Білоусько // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 58-65.
2. Підлісецький Г.М. Підвищення рівня фондооснащеності аграрного виробництва як основа зростання його ефективності / Г.М. Підлісецький, М.М. Могилова // Економіка АПК. – 2009. – №12. – С. 21 – 28.
3. Білоусько Я.К. Техніко-технологічне забезпечення аграрного виробництва / Я.К. Білоусько, Г.А. Денисенко. – К.: ННЦІАЕ, 2005. – 128 с.
4. Вітвицька О.Д. Розвиток ринку сільськогосподарської техніки / О.Д. Вітвицька, М.С.Доценко, М.С. Доценко // Економіка АПК. – 2010, № 10. – С. 103-108.
5. Бурковський І.Д. Ефективність використання основних засобів виробництва і технічного обслуговування сільськогосподарських підприємств: монографія / І.Д. Бурковський, В.В. Лагоденко, І.І. Червен, О.В. Шибаніна.- Миколаїв.: МДАУ, 2005. – 197с.
6. Кузнецов Н.Г. Адаптация импортной сельскохозяйственной техники к местным условиям эксплуатации / Н.Г. Кузнецов, Д.С. Гапич, Е.А. Назаров // Механизация и электрификация сельского хозяйства. – 2010. - № 9. – С. 21-22.

Висновки. В статті обґрунтовано необхідність пошуку нових теоретико-методологічних підходів щодо дослідження проблеми належного техніко-технологічного забезпечення розвитку вітчизняного аграрного виробництва. Підкреслюється, що перспектива становлення системи технічного сервісу нерозривно пов'язана з розширенням діяльності технічних обмінних пунктів. Вони будуть розширювати свої функції прийому замовлень на відновлення конструктивних елементів уживаної техніки, купівлю деталей для ремонтного фонду, передачу його на відновлення спеціалізованим ремонтним підприємствам і подальшу передачу споживачам.

Для ефективного функціонування технічних обмінних пунктів необхідно забезпечити правове й економічне супроводження їх діяльності на умовах еквівалентного обміну, зробити обґрунтований розрахунок економічної оцінки зносу вузлів і агрегатів, що вимагають ремонту.

Технічний сервіс у системі заходів щодо становлення матеріально-технічної бази змінює напрям свого розвитку в бік забезпечення ефективності купівлі-продажу техніки, яка була в експлуатації. Постає, як невідкладне завдання, розробка і затвердження офіційної методики економічної оцінки зносу й залишкової вартості машин та їх конструктивних елементів.

Одним із найважливіших принципів організації ринку матеріально-технічних ресурсів для аграрного виробництва повинен стати принцип єдності матеріально-технічного постачання, ремонту, гарантійного та післягарантійного обслуговування, а також постачання запчастинами протягом терміну служби машини.

7. Agricultural Field Machinery for the future – from an Engineering Perspective [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://agronomy.emu.ee/vol10Spec1/p10s111.pdf>
8. China's Agricultural Machinery Industry: A Global Perspective [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.unapcaem.org/publication/2013RF/45-51.pdf>
9. Farm Mechanization for Sustainable Agriculture in Bangladesh: Problems and Prospects. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un-csam.org/Activities%20Files/A09105thTC/PPT/bd-doc.pdf>
10. Perspective of Agricultural Mechanization in Supaul District of North Bihar [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.iosrjournals.org/iosr-javs/papers/vol8-issue8/Version-2/B08820412.pdf>

List of references

1. Mogilova, M.M. (2012). Ekonomichni problemi formuvannya ta vidtvorennya osnovnih zasobiv u silskomu gospodarstvi / M.M. Mogilova, G.M. Pidlisetskiy, Ya.K. Bilousko. *Ekonomika APK*, № 1, p. 58-65 [in Ukrainian].
2. Pidlisetskiy, G.M. (2009). Pidvishchennya rivnya fondoosnashchenosti agrarnogo virobnitstva yak osnozrostannya yogo efektivnosti / G.M. Pidlisetskiy, M.M. Mogilova. *Ekonomika APK*, №12, p. 21 – 28 [in Ukrainian].
3. Bilousko, Ya.K. (2005). Tehniko-tehnologichne zabezpechennya agrarnogo virobnitstva / Ya.K. Bilousko, G.A. Denisenko. *K.: NNTsIAE*, 128 p [in Ukrainian].
4. Vitvitska, O.D. (2010). Rozvitok rinku silskogospodarskoyi tehniki / O.D. Vitvitska, M.S.Dotsenko, M.S. Dotsenko. *Ekonomika APK*, № 10., p. 103-108 [in Ukrainian].
5. Burkovskiy, I.D. (2005). Efektivnist vikoristannya osnovnih zasobiv virobnitstva i tehnicnogo obslugovuvannya silskogospodarskih pidpriemstv: monografiya / I.D. Burkovskiy, V.V. Lagodenko, I.I. Cherven, O.V. Shebanina.- *Mikolayiv.: MDAU*, 197 p [in Ukrainian].
6. Kuznetsov, N.G. (2010). Adaptatsiya importnoy selskohozyaystvennoy tehniki k mestnym usloviyam ekspluatatsii / N.G. Kuznetsov, D.S. Gapich, E.A. Nazarov. *Mehanizatsiya i elektrifikatsiya selskogo hozyaystva*, № 9, p. 21-22. [in Russian].
7. Agricultural Field Machinery for the future – from an Engineering Perspective [Online resource]. - Retrieved from: <http://agronomy.emu.ee/vol10Spec1/p10s111.pdf> [in English].
8. China's Agricultural Machinery Industry: A Global Perspective [Online resource]. - Retrieved from: <http://www.unapcaem.org/publication/2013RF/45-51.pdf> [in English].
9. Farm Mechanization for Sustainable Agriculture in Bangladesh: Problems and Prospects. [Online resource]. - Retrieved from: <http://www.un-csam.org/Activities%20Files/A09105thTC/PPT/bd-doc.pdf> [in English].
10. Perspective of Agricultural Mechanization in Supaul District of North Bihar [Online resource]. - Retrieved from: <http://www.iosrjournals.org/iosr-javs/papers/vol8-issue8/Version-2/B08820412.pdf> [in English].

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 330.341.1:631.11:634

Бондаренко Т. В., аспірант,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
tanyasilenkoo@gmail.com

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ САДІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто теоретичні основи та особливості інноваційної діяльності підприємств садівницьких підприємств. Визначено основні фактори, які перешкоджають ефективному використанню наявного інноваційного потенціалу садівницьких підприємств та їх економічному розвитку. Запропоновані організаційно-економічні заходи щодо удосконалення інноваційної діяльності з урахуванням досвіду провідних сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інновація, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, організаційно-економічні заходи, садівницькі підприємства.

JEL Classification: Q01, O13, O32

Bondarenko T. V.
post-graduate student,
National University of Life and Environmental Sciences
tanyasilenkoo@gmail.com

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FUNDAMENTALS OF INNOVATION ENTERPRISES OF HORTICULTURAL ENTERPRISES

Abstract. Setting objectives. The objective of the paper is justification of organizational and economic lines intensify innovative activity of horticultural enterprises in consideration of peculiarities of the sector in conditions of Cherkasy region.

Results of research. Effective development of horticultural enterprises based on a complex system of scientific, technical and technological solutions and developments in industrial horticulture. Technological upgrading ensures efficiency and competitiveness of products. In implementing the new technologies and increase funding for the industry is developing more efficient and brings income to the enterprise.

Installation of the increasingly growing influence of innovation on production results forces the gardening company to pay due attention to the formation of innovative capacity (combination of different types of resources, including physical, financial and other necessary for the implementation of innovation). Due to the high innovation potential of the company can respond quickly to changes in the internal and external environment, to search for innovative and influence organizational change.

Conclusions. Innovative development of horticultural enterprises based on advanced scientific and technological achievements, providing stabilization and production growth, contributes to overcoming the crisis and improves the competitiveness of enterprises. But the impact of innovation depends on the internal and external economic environment, the availability of real conditions for the implementation and use of innovation in horticulture. In horticultural enterprises development innovative activity is constrained due to the lack of incentives from the state of innovation in production, the limited investment resources for financing innovation and inability to quick mobilization.

Keywords: innovation, innovation potential, innovation, organizational and economic measures gardening company.

Постановка проблеми. Основою стабільного розвитку галузі садівництва в ринкових умовах господарювання є формування ефективних виробничо-господарських структур. Природний та економічний потенціал Черкащини сприятливий для розвитку промислового садівництва, що дає можливість успішно вирощувати тут плодові та ягідні культури помірного клімату. Проте, скорочення попиту на плодоягідну продукцію на початку 90-х років призвело до зниження прибутковості садівницьких господарств області, значного зменшення площ під садами і ягідниками, переходу їх на виробництво іншої сільськогосподарської продукції. Проведеними нами дослідженнями виявлено, що на сучасному етапі більшість садівницьких підприємств регіону збиткові, що пов'язано з відсутністю у них обігових коштів для належного догляду за садами та невисоким внутрішньообласним попитом на плодоягідну продукцію тощо.

Це вимагає ретельного підходу до ефективної організації діяльності садівницьких підприємств з урахуванням таких факторів, як використання інноваційно-інтенсивних технологій, орієнтація на вимоги ринку, розвиток інтеграційних процесів тощо. Як відомо, саме це й забезпечує високоефективне виробництво плодів та ягід.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інноваційного розвитку галузі садівництва досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, а саме: О.Ю. Єрмаков, В.І. Кашин, Н.М. Курінний, К.В. Мазур, Т.А. Маркіна, В.А.Рулєв, Л.Д. Тулуш, О.М. Шестопад, А.І. Шумейко та ін. У роботах цих дослідників розкриваються питання теорії, методології та практики формування засад інноваційного розвитку досліджуваної галузі. Разом з тим, незважаючи на значну кількість відповідних досліджень, питання формування ефективних організаційно-економічних засад, здатних вивести галузь садівництва на дійсно інноваційний шлях розвитку, й до нині залишається недостатньо вирішеним.

Постановка завдання. Завданням статті є обґрунтування організаційно-економічних напрямів активізації інноваційної діяльності садівницьких підприємств з урахуванням

особливостей функціонування галузі в умовах Черкаської області.

Виклад основних результатів дослідження. Ефективний розвиток садівницьких підприємств базується на комплексній системі науково-технічних й технологічних рішень та розробок у промисловому садівництві.

Організаційно-економічний механізм запровадження інноваційно-інтенсивних технологій виробництва плодів та ягід включає наступне [2, с.97]:

- виявлення пропозицій на галузевому ринку інновацій;
- розробка інноваційно-інтенсивних технологій галузевими науково-дослідними установами;
- патентування розробленої інноваційно-інтенсивної технології;
- передача інновації (інтенсивної технології, нового сорту та ін.) садівницькому підприємству за ліцензійною угодою;
- впровадження технології, нового сорту під науковим супроводом розробника інновації;
- визначення економічного ефекту від впровадження інновації.

Посилення конкуренції на вітчизняному й світовому ринках продукції садівництва, трансформаційні процеси в аграрному секторі економіки України та його інтеграція у світове співтовариство зумовлюють інтенсифікацію виробництва й потребу підвищення конкурентоспроможності плодоягідної продукції.

Важливо усвідомити, що технологічне переоснащення забезпечує ефективність виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції. Й. Шумпетер дослідив новий тип економічного розвитку – інноваційний та сформував цілісну теорію інноваційного типу розвитку, запровадив у наукове використання категорію «інновація», представивши під цим не просто нововведення, а зміну технології виробництва, стверджуючи, що інновацією є не кожне нововведення, а лише таке, яке зумовлює удосконалення технології, її перехід на новий, вищий ступінь розвитку. Інновації є невід'ємною складовою функціонування ринкового механізму, оскільки це є основою ефективного розвитку сільськогосподар-

ського підприємництва, засобом конкурентної боротьби, фактором формування споживчого попиту та вартості продукту або послуги [7, с. 68].

Специфіка виробничої діяльності в садівництві характеризується такими основними проблемами реалізації інновацій, як: застаріла матеріально-технічна база науково-дослідних установ, неефективний механізм трансферу інновацій та недослідженість стану інноваційної діяльності садівницьких підприємств, що не дозволяє комплексно оцінити її ефективність. Як результат, це призводить до зниження конкурентоспроможності садівницької продукції вітчизняних товаровиробників.

Специфіка інновацій характеризується відповідними особливостями [8, с. 59-60]:

1) природні ресурси є невід'ємним елементом виробничого процесу, що спрямовує інновації на формування раціонального використання природного потенціалу та збереження екологічної безпеки;

2) основною складовою інноваційного процесу є біологічний потенціал, навколо якого формуються інші види потенціалів як умови досягнення максимально корисного використання потенційних можливостей сорту;

3) інновації необхідно спрямовувати на підвищення якості продукції, оскільки вони забезпечують не лише ефективність виробництва, а й життєдіяльність людини.

Інноваційна діяльність має охоплювати всі підсистеми підприємства, включаючи організаційну та управлінську. Для будь-якої інновації необхідні зміни в технічній, технологічній, біологічній, інформаційній, економічній, організаційній, фінансовій та управлінській підсистемах. Однак такий підхід у більшості садівницьких підприємств практично відсутній. Для підвищення ефективності плодового та ягідного виробництва надзвичайно важливе значення належить активізації інноваційної діяльності, адже без цього неможливе формування прогресивних структурних зрушень, техніко-технологічного оновлення, забезпечення сталого розвитку садівницьких підприємств. Враховуючи вище сказане можна стверджувати, що інноваційна діяльність у сучасних умовах відіграє домінуючу роль у форму-

ванні кола учасників конкуренції в майбутньому, у створенні та вдосконаленні стратегічних напрямів розвитку галузі садівництва.

Садівницькі підприємства розуміють інноваційну діяльність як міцний катализатор економічного розвитку та надійний гарант ефективного бізнесу. У результаті опитування керівників великих плодоягідних підприємств нами визначено, що найближчим часом зросте необхідність впровадження інновацій, як вагомий та обов'язковий фактор ефективної діяльності. Так, у СТОВ «Іскра» Черкаського району Черкаської області серед плодоягідних насаджень переважають яблуневі сади. Тут цілком обґрунтовано вважають, що розвиток галузі залежить від її модернізації. З цією метою переходять на вирощування яблуневих насаджень на карликових (слабкорослих) підщепах типу М9 з однорядним садінням дерев за схемою 4 x 1 м.

Як результат технологічних інновацій у галузі садівництві СТОВ «Іскра» потрібно відзначити наступне: у 2013 році галузь була збитковою (рівень збитковості склав 33,3 %), а вже у 2014 році вона, у результаті поліпшення догляду за насадженнями, стала прибутковою (рівень рентабельності склав 26,7 %), а в 2015 році цей показник досягнув 460,8 %. Отже, при впровадженні нових технологій та збільшенні фінансування галузь розвивається більш ефективно і приносить доходи підприємству.

Впровадження нововведень та їх зростаючий вплив на результати виробництва змушує садівницькі підприємства приділяти належну увагу формуванню інноваційного потенціалу.

Сутність цього поняття полягає в наступному:

по-перше, «інноваційний потенціал – це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає «особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення» [2, с. 112];

по-друге, «інноваційний потенціал регіону являє собою категорію особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси

й механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці» [9, с.39];

по-третє, «інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів»;

по-четверте, «інноваційний потенціал – сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності» [3, с.208].

Від інноваційного потенціалу залежить інноваційна діяльність садівницьких підприємств. Він характеризується сукупністю наявних ресурсів та можливістю їх мобілізації з метою досягнення поставлених інноваційних цілей. За рахунок високого інноваційного потенціалу підприємство може швидко реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, вести інноваційний пошук та впливати на організаційні зміни.

Інноваційний потенціал включає:

– біологічний потенціал, що визначається можливістю забезпечення ефективного використання потенційних властивостей сорту;

– техніко-технологічний потенціал, який характеризується здатністю підприємства до переналагодження, перепланування операцій, впровадження новітніх технологій, оновлення, поповнення й модернізації матеріально-технічної бази;

– інтелектуальний потенціал, який прийнятний для втілення знань, ідей та доведення їх до рівня сучасних технологій, організаційно-економічних й управлінських рішень;

– кадровий потенціал, що відображає можливості персоналу підприємства впроваджувати сучасні техніко-технологічні, організаційно-економічні й управлінські рішення;

– фінансово-інвестиційний потенціал, який характеризується матеріальною забезпеченістю інноваційного розвитку підприємства;

– організаційно-управлінський потенціал, що базується на основі впровадження су-

часних форм та методів організації виробництва й праці, вдосконалення організаційної структури підприємства.

На сьогодні більшість товаровиробників садівницьких підприємств характеризується низьким рівнем ефективності, виробництвом неконкурентоспроможної продукції, що зумовлено нестачею інвестиційних ресурсів, недосконалістю механізму державної підтримки тощо.

Слушною в цьому плані є думка Л.П. Марчука, який вважає, що орієнтація садівницьких підприємств лише на землю, ґрунтово-кліматичні умови та робочу силу не є доцільною при неудосягнутому техніко-технологічному, організаційно-управлінському потенціалі [6].

Інноваційний розвиток садівницьких підприємств заснований на використанні сучасних технологій, виробництві високотехнологічної продукції, прийнятті прогресивних організаційно-економічних та управлінських рішень, які забезпечать інтелектуалізацію виробничої діяльності й впровадження ресурсозберігаючих технологій. Критерієм ресурсозбереження як складової інновацій вважаємо максимальний рівень окупності вкладень, підвищення обсягів реалізації продукції садівництва, ефективності здійснення капітальних інвестицій й рівня рентабельності. За результатами дослідження зменшення капітальних вкладень у садівницькі підприємства можна досягти, впроваджуючи інноваційні технології вирощування плодоягідних насаджень.

Так, в Інституті помології ім. Л.П. Симиренка Городищенського району Черкаської області в 2013 році було придбано комбайн «Joonas 500» для збирання смородини вартістю 240 тис. грн.

Для механізованого збирання на Городищенському дослідному полі Інституту попередньо було посаджено смородину за схемою 4 × 0,7 м на площі 2,5 га. При середній урожайності 9,6 ц/га під час ручного збирання витрати становили б 10270 грн. за умови, що для збирання щоденно потрібно було б забезпечити 20 осіб і збір провести протягом 8 днів.

При збиранні комбайном витрати на оплату механізатора і двох працівників склали 604 грн., а витрати на паливо-мастильні ма-

теріали – 550 грн. Збір урожаю проведено за 2,5 дні. Отже, загальна сума витрат при механізованому збиранні урожаю смородини склала 1154 грн.

Економія витрат при механізованому збиранні дорівнює 9116 грн., а термін виконання роботи значно менший, що сприяє зменшенню витрат продукції при збиранні, оскільки ягоди не перестигають і не осипаються з кущів.

Зниження витрат з урахуванням капітальних вкладень на придбання збирального комбайна визначається за формулою:

$$E_v = (B_1 - B_2) : K,$$

де

E_v – економія витрат,

B_1 і B_2 – витрати до і після здійснення капітальних вкладень, грн.,

K – сума капітальних вкладень, грн.

Підставивши дані в формулу, отримуємо:

$$E_v = (10270 - 1154) : 240000 = 0,038 \text{ грн.}$$

Отже, на 1 грн. капіталовкладень на придбання збирального комбайну сума економії витрат складає 0,038 грн.

Відзначимо, що в сучасних умовах невід'ємним важелем економічного механізму ресурсозбереження є конкуренція. Конкурентна боротьба на ринку змушує садівницькі підприємства, з одного боку, підвищувати якість продукції на основі нецінових методів боротьби, з іншого, – знижувати собівартість на виробництво та реалізацію одиниці продукції. У результаті це сприятиме підвищенню рівня ресурсоспоживання та збереженню ресурсів виробництва. Варто відзначити, що розробка інноваційних продуктів для вітчизняних садівницьких підприємств має відображати регіональний характер, оскільки характеристики створеного об'єкта повинні відповідати природно-кліматичним умовам відповідної території, а також впливати на поліпшення екологічної ситуації та збереження природних ресурсів.

Список літератури:

1. Білорус О. Стратегія розвитку України в умовах глобалізації / О. Білорус // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 4-13.
2. Гальчинський А.С. Україна: наука та інноваційний розвиток / А.С. Гальчинський, В.М. Геець, В.П. Семиноженко. – Київ : Видавництво «Знання України», 1997. – 128 с.
3. Єрмаков О. Ю. Ефективність інвестицій у садівництво: [монографія] / О. Ю. Єрмаков, М. І. Кісіль, В. І. Чорнодон // – Те-

Серед проблем, які виникають у садівництві при впровадженні інновацій, виділимо такі:

відсутність науково-технічної інформації про нововведення та їх впровадження у садівницьких підприємствах;

тривалий та ускладнений процес розгляду інноваційних проектів з метою отримання бюджетних дотацій;

відсутність ефективного механізму фінансово-кредитної підтримки інноваційної діяльності садівницьких підприємств;

високий економічний ризик через значні капітальні вкладення в інновації та невизначеність ринків збуту й обсягів попиту на них;

невідповідність наявних техніко-технологічних стандартів й нормативної бази сучасному рівню економічного розвитку і вимогам до техніки на світовому ринку;

нестача в садівницьких підприємствах обігових коштів, їх залежність від державних та зовнішніх інвестиційних ресурсів, кваліфікованих кадрів.

Важлива роль у впровадженні інноваційних процесів належить створенню інфраструктури ринку. Передусім це має бути розвиток організаційних форм інтеграції науки і сільськогосподарського виробництва.

Висновки. Інноваційний розвиток садівницьких підприємств, який ґрунтується на основі прогресивних науково-технічних досягнень, що забезпечує стабілізацію та зростання обсягів виробництва, сприяє подоланню кризових явищ та підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Проте результативність інновацій залежить від стану внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, наявності фактичних умов для впровадження та використання інновацій у садівництві. У садівницьких підприємствах розвиток інноваційної активності стримується у зв'язку з недостатнім стимулюванням з боку держави впровадження інновацій на виробництво, обмеженістю інвестиційних ресурсів для фінансування нововведень та неможливістю їх швидкої мобілізації.

рнопіль.: Крок, 2011. – С.234 .

4. Єрмаков О.Ю. Особливості адаптації садівництва України до ринкових умов господарювання / О.Ю. Єрмаков // Садівництво: Міжвід. тем. наук. збірник. –К., –1998. – С. 236-242.

5.Kubankova, M Hajek M. Votavova A Environmental and social value of agriculture innovation , *Agricultural Economics (Zemelska ekonomika)*, 03/2016, Volume 62, Issue No.3

6. Марчук Л.П. Формування інноваційних можливостей аграрного виробництва / Л.П. Марчук // *Економіка АПК*. – 2009. – № 12. – С. 58-63.

7. Рудьєв В.А. Економічні проблеми розвитку садівництва України: моногр. / В.А. Рудьєв – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 360 с.

8. Сиренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України: монографія / Н.М. Сиренко. – Миколаїв, 2010. – 416с.

9. Христенко Г.М. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності в аграрній сфері / Г.М. Христенко, І.С. Гурська // *Економіка та управління національним господарством*. – 2012. – № 3(34). – С. 64-69.

10. Чорнодон В. І. «Інноваційний характер відтворювальних процесів у садівництві України» // *Агроінком* – 2010, № 7. С. 90-93.

List of references:

1.Belarus, A. (2004) Strategiyi rozvitku Ukrainy v umovah globalizatsiyi [Strategy of Ukraine under globalization]. *Economics of Ukraine*, № 11, 4-13 [in Ukrainian].

2. Hal'chyns'kyi, A.S. (1997) *Ukrayina: nauka ta innovatsiyiniy rozvitok* [Ukraine: science and innovation development] / A.S. Hal'chyns'kyi, V.M. Heyets, V.P. Seminozhenko. - Kyiv: Publisher "Knowledge of Ukraine", 1997. - 128 p. [in Ukrainian].

3. Yermakov, O.Y. (2011) *Efektivnist investitsiy u sadivnitstvo* [Efficiency investments in horticulture]: [monograph] /O.Y. Ermakov, M.I.Kisil, V.I. Chornodon // - Ternopil.: Step, 2011. - P.234. [in Ukrainian].

4. Ermakov, O.Yu. (1998) *Osoblivosti adaptatsiyi sadivnitstva Ukrainy do rinkovih umov gospodaryuvannya* [Features of adaptation to market conditions of gardening in Ukraine]. *Sadivnitstvo: Mizhvid. tem. nauk. zbirnik*, K., 236-242 [in Ukrainian].

5.Kubankova, M., Hajek, M., Votavova, A. (2016) Environmental and social value of agriculture innovation, *Agricultural Economics Zemedelska ekonomika*, 03/2016, Volume 62, Issue No.3 [in English]

6. Marchuk, L.P. (2009) *Formuvannya innovatsiyinih mozhlivostey agrarnogo virobnitstva* [Building innovation capacity of agricultural production]. *Ekonomika APK - Economy APC*, № 12, 58-63. [in Ukrainian].

7. Rulyev, V.A. (2004) *Ekonomichni problemi rozvitku sadivnitstva Ukrainy* [Economic problems of gardening Ukraine]: monograph. K.: NNC IAE, 360 p. [in Ukrainian].

8. Sirenko, N.M. (2010) *Upravlinnya strategiyu innovatsiyinogo rozvitku agrarnogo sektora ekonomiky Ukrainy* [Management strategy of innovative development of the agricultural sector of Ukraine]: Monograph, 416p. [in Ukrainian].

9. Khristenko, G.M., Gorska I.S. (2012) *Organizatsiyino-ekonomichni osoblivosti innovatsiyinoyi diyalnosti v agrarniy sferi* [Organizational-economic characteristics of innovation in agriculture] *Ekonomika ta upravlinnya natsionalnim gospodarstvom - Economy and management of a national economy*, № 3 (34), 64-69 [in Ukrainian].

10. Chornodon, V. I. (2010) *Innovatsiyiniy harakter vidtvoryvalnih protsesiv u sadivnitstvi Ukrainy* [The innovative character of reproductive processes in horticulture of Ukraine]. *Agroinkom*, № 7, 90-93 [in Ukrainian].

УДК 631.15

Нестеренко С.А., д.е.н., професор,
Розуменко С.М., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМНИМИ ЗМІНАМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У сучасних умовах, коли сільськогосподарські підприємства знаходяться в скрутному становищі, а українська економіка здійснює перехід від адміністративно-командної до ринкової системи господарювання, висувається питання розробки концептуальних підходів до формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємств та їх ефективне впровадження у практику. В статті проаналізовано й обґрунтовано аспекти та напрями управління системними змінами стратегічного розвитку сучасних агроформувань України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, потенціал, розвиток, стратегія, трансформація, управління

Jel code classification O33, O13

Nesterenko S.A., Doctor of Economic Sciences, Professor,
Rozumenko S.M., Ph.D., associate professor
Tavria State Agrotechnological University

MANAGEMENT OF SYSTEMIC CHANGES STRATEGIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract. In modern conditions, when agricultural enterprises in difficulty and the Ukrainian economy makes the transition from a command to market economy, pushing the issue of development of conceptual approaches to the development strategy of management of competitiveness of enterprises and their effective implementation in practice.

Implementation of business strategy involves creating the necessary organizational structure; development programs and their budgets; formation of motivation systems and related corporate culture; design, installation and functioning of complex management (planning, organization, information, control, evaluation of results, incentives, etc.). All it needs is the ability to simulate the situation and direct the efforts to transform the model into real results, track changes and respond to them adequately, correcting the strategic goals and ways to achieve them, consistently and deliberately operate in all situations, especially based on significant interests of the company.

Thus, a systematic approach to developing strategies effectively manage enterprise competitiveness requires development of an appropriate system as a tool for the implementation of arable strategy. Only the system can solve the problem of the concept of effective management of increased strategic competitiveness.

The main feature of the strategy is the essential focus, and its purpose is to build an organization able to work successfully overcoming unforeseen circumstances, the challenges of competition, internal problems, acquire new profitable market position.

In a competitive environment, constant struggle for markets and consumers the company has to adapt to environmental changes to be able to maneuver organizational and production, to respond quickly to the dynamics of demand, the ability to shape it and more. All this underlines the importance of developing effective strategies for the enterprise as a prerequisite for the implementation of the necessary transformation.

Keywords: competitiveness, potential, development, strategy, transformation, management

Постановка проблеми. Трансформація системи господарювання, яка відбулась в умовах централізованої економіки, об'єктивно зумовила зростання нестабільності функціонування сільськогосподарських підприємств. Підприємства України зазнали істотних змін, як з точки зору соціально-економічної природи властивостей, так і з точки зору якісних і кількісних характеристик своїх виробничих можливостей. За два-

дцятип'ятирічний період трансформації змінився характер конкурентних стосунків між сільськогосподарськими товаровиробниками, а саме: відбувся перехід до багатоукладної економіки; регулювання агропродовольчого ринку з боку держави зведене до мінімуму; сільськогосподарські товаровиробники мають можливість вільно обирати систему управління і методи господарювання; ринок продовольства і сільськогосподарсь-

кої сировини відкритий для іноземних учасників; у зв'язку зі зростанням диференціації доходів населення відбувається зміна структури попиту на продукти харчування.

Зовнішнє середовище, яке докорінно змінилось, зажадало інших навиків ведення господарської діяльності в умовах конкуренції. Це вимагає суттєвого перегляду та значного оновлення підходів до управління системними змінами у стратегічному розвитку сільськогосподарських підприємств. Відтак, в сучасних умовах, коли сільськогосподарські підприємства знаходяться в скрутному становищі, а українська економіка здійснює перехід від адміністративно-командної до ринкової системи господарювання, висувуються питання розробки концептуальних підходів до формування стратегії управління конкурентоспроможністю підприємств та їх ефективного впровадження у практику.

Необхідно відзначити, що реформування систем управління обумовлено не тільки системною трансформацією економіки країни. Це тільки один із аспектів. Інший важливий аспект зумовлений прагненням молоді держави ввійти до світового економічного співтовариства на рівноправних, взаємовигідних умовах. У свою чергу, сучасний стан розвитку світового господарства характеризується глибокими структурними зрушеннями, які викликані прискореним розвитком науки і техніки, зростанням масштабів суспільного виробництва, поглибленням суспільного поділу праці, загостренням конкуренції як на зовнішньому ринку товарів-виробників, так і на внутрішньому.

Ситуація погіршується ще й тим, що держава практично усунула себе від управління. Культура менеджменту залишається вкрай низькою, непоодинокими є випадки перерозподілу власності з використанням процедур банкрутства шляхом обміну акціями та консолідації контрольного пакету акцій у спеціально створеному холдингу, дочірньому або спільному підприємстві [13]. Не одержала розвитку стратегічна орієнтація підприємств.

Слід зазначити, що в даний час загальним методологічним аспектам стратегічного менеджменту присвячено чимало робіт як вітчизняних [3, 5, 8, 14], так і зарубіжних авторів [2, 6, 15, 16]. Проте питання дослідження управління стратегічною конку-

рентоспроможністю господарюючих суб'єктів ще не знаходять належної уваги у широкого кола фахівців і дослідників. Нагальна необхідність вирішення цих питань має важливе значення з позиції теорії, методології і практики, що визначає актуальність і значущість цієї проблеми і є підставою для вибору і обґрунтування теми написання статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних основ конкурентного розвитку економіки, як важеля управління системними змінами стратегічного розвитку агропідприємств, присвячена значна кількість робіт іноземних вчених. Зокрема, базисом цих напрацювань є роботи А. Сміта [19], Д. Рікардо [18], Дм. С. Мілля [12].

Серед представників управлінських наук окрему увагу привертають праці І. Ансоффа [2], П. Друкера [6], Ф. Котлера [11], М. Портера [15] та інших.

Серед вітчизняних вчених, які внесли вагомий внесок у дослідження окресленої проблеми, можна назвати праці Амбросова В. А. [1], Гудзинського О. Д. [5], Іванова Ю. Б. [7], Кваші С. М. [9], Судомир С. М. [5], Школьного О. О. [21] та багато інших.

Проте в сучасній економічній літературі не існує єдиного підходу до формування сучасних ринкових технологій управління розвитком підприємств, які враховують досвід накопичений країнами з розвинутою ринковою економікою з метою підвищення стійкості, гнучкості і виживання сільськогосподарських підприємств в умовах ринку.

Певною мірою причина такого стану пов'язана з недостатнім опрацюванням цих питань у теоретичному і методологічному плані в умовах глобалізації, стандартизації, сертифікації (зокрема вступу України до СОТ та інтеграції з країнами ЄС) та їх відставанням від вимог практики. У вітчизняній економічній літературі до останнього часу не сформувався єдиний понятійний апарат, інструментарій, логіка і цільова спрямованість вивчення даного наукового напрямку.

Відтак, через недостатню інтегрованість даних категорій в науково-практичне економічне середовище України за умови невинного його розвитку вважаємо за необхідне і в подальшому звертати увагу фахівців економічного профілю на впровадження

вдалих елементів закордонного досвіду в організацію й управління виробництвом та сучасний соціоекономічний простір нашої держави.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування аспектів та напрямів управління системними змінами стратегічного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси функціонування і розвитку сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової трансформації вимагають наукового підходу до їх ефективного управління. Тому, для досягнення конкурентоспроможності, яка є одним з основних індикаторів поступового розвитку підприємств і основною метою суб'єктів економічної діяльності при спільній їх участі, можна досягти завдяки узгодженій діяльності підприємств при виконанні намічених планів.

Використання терміну «управління» стосовно розвитку сільськогосподарських підприємств здається очевидним і звичайним, але дати загальне і чітке його визначення досить складно. Узагальнено, управління – це загальна функція організованих систем, притаманних будь-якому суспільству, і об'єктивний, закономірний процес, нерозривно пов'язаний з розвитком продуктивних сил суспільства і соціальних змін. Системна природа, суспільний характер праці, взаємовідносини людей у процесі виробництва й обміну продуктами матеріальної діяльності, обумовлюють необхідність впливу суб'єктів управління на об'єкти для збереження певної структури, якісної реалізації програми і досягнення мети діяльності господарюючих суб'єктів.

Управлінсько-економічні основи моделі функціональної цілісності конкурентоздатного підприємства є сукупністю законів і принципів, які покладено в основу вибору функцій відповідно до рівнів управління і цілісності підприємств, що дозволяє найефективніше досягати мети у діяльності підприємства. Вони розглядаються в менеджменті, економічній теорії, теорії організації, в соціології та інших науках.

Функціональна цілісність підприємства – це складно організовані зв'язки і управління ними в господарюючих суб'єктах ринкової економіки, впорядковані у своїй суті, якості,

призначенні і багатофункціональності в силу складності і багатозначності організаційних систем. Процеси взаємовідносин рівнів управління, а також поділу і кооперації праці в діяльності підприємства, як системи функцій, обумовлені об'єктивними закономірностями і ґрунтуються на певних принципах цілісності підприємства. Оптимізація функціональної цілісності пояснюється ефективністю технічних, технологічних, соціальних, економічних, інформаційних й інших процесів функціонування підприємства; природою управлінської праці, її якістю, а саме: знанням причинно-наслідкових зв'язків і стосунків на підприємстві і поза ними, впорядкованістю знань про управління господарюючими суб'єктами в ринкових високотехнологічних і високоінформативних умовах, а також практичними навичками і уміннями в області поділу праці і сфери контролю по спеціалізованих лініях.

Функціональна цілісність господарюючого суб'єкта в ринкових умовах «виростає» з певної мети і принципів, функцій і норм, методів і інструментів делегування повноважень і відповідальності між працівниками підприємства. Вона виступає засобом перетворення теорії управління в практичний засіб гармонізації розвитку персоналу з умовами відтворення, де цілі, цінності і норми управління розкривають суть активності працівника. Функціональну цілісність підприємства утворюють два аспекти: структурний і управлінський.

Економічна модель управління функціональною цілісністю підприємства з виділенням чотирьох складових враховує не лише особливості ринкової економіки, мету менеджменту підприємства, а й функції активізації людського потенціалу в управлінні підприємством (рис.1).

Організаційно-економічний механізм системи управління розвитком і конкурентоспроможністю підприємства розроблений Г. М. Скударем (рис.2) представляє собою специфічну багатофункціональну і багатокомпонентну систему, яка складається з комплексу взаємопов'язаних елементів, що утворюють визначену цілісність та знаходяться під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників [20, с.11].



Рис. 1. Система показників управлінської моделі функціональної цілісності конкурентоспроможного підприємства
Джерело: Авторська розробка



Рис. 2. Організаційно-економічний механізм системи управління розвитком і конкурентоспроможністю підприємства
Джерело: власні узагальнення автора за ідеєю [20]

Цільове управління аграрним виробництвом у централізованій господарській системі зводилося до забезпечення узгодженої діяльності всіх підрозділів підприємства, спрямованої на виконання державного плану виробництва продукції. Відсутність завершеності в досягненні мети і результатів діяльності за критерієм ефективності використання ресурсного потенціалу і задоволення економічних інтересів учасників призвела до витратної економіки і розпаду системи управління. У ринковій системі го-

сподарюючий суб'єкт є самостійним у виборі засобів і відповідальним за результати діяльності. Це змушує його визначати мету і пріоритети власного розвитку. Вони мають бути орієнтовані на стійкість організації в конкурентній боротьбі.

У минулому досвіді господарювання ланцюжок цінностей виражався в понятті кінцевого продукту АПК і оптимізації міжгалузевих зв'язків. Сучасна система цінностей в аграрному секторі нами представлена у такому вигляді (рис.3)

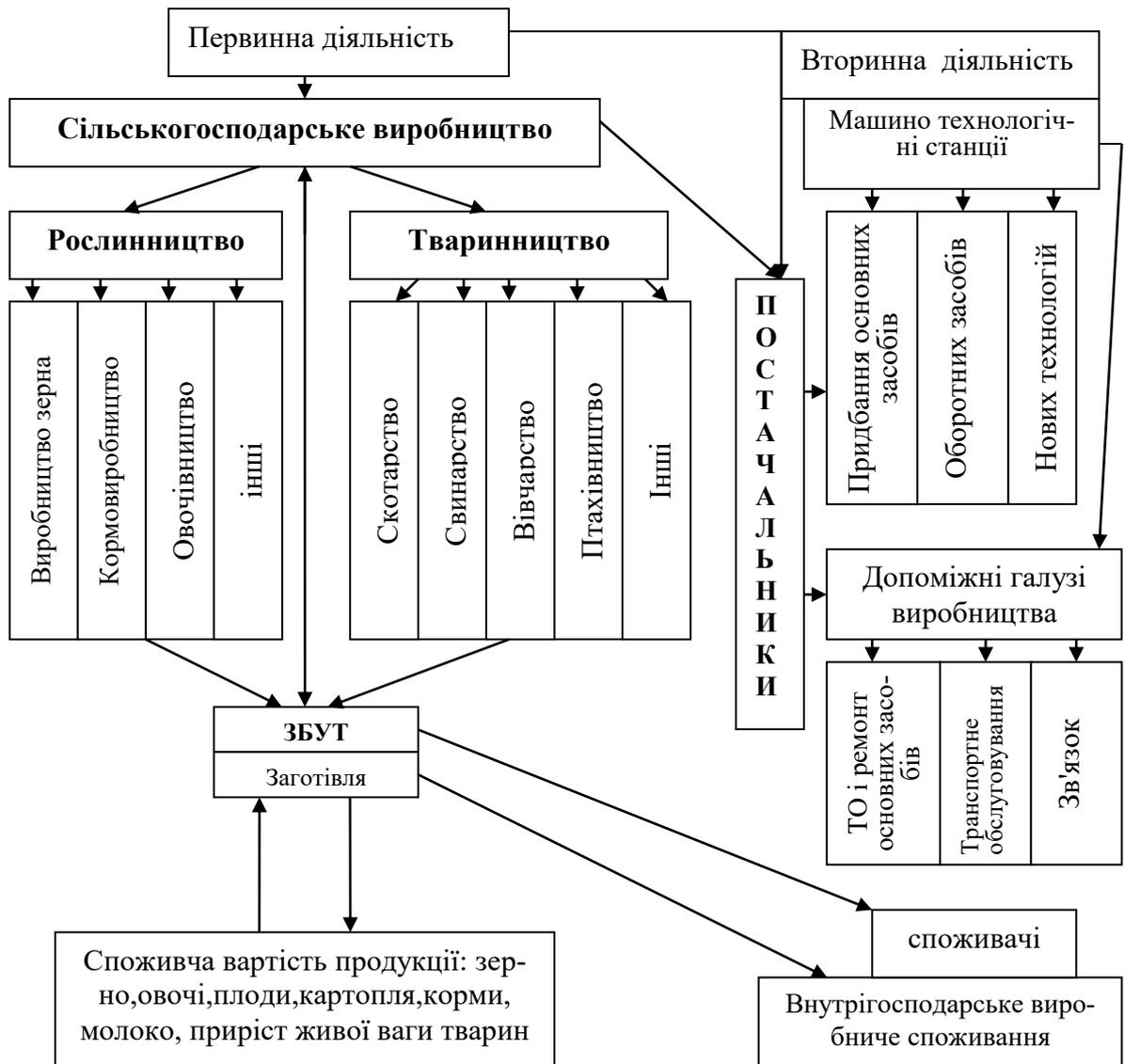


Рис. 3. Система цінностей у аграрному секторі
Джерело: Авторська розробка

Система управління реалізується в конкретних функціях, а ухвалення управлінських рішень ґрунтується на інформації про об'єкти управління, яка залежить від функціону-

вання інформаційної системи. Структура інформаційної системи та зміст інформації має бути направлена на якісне виконання функцій в оперативному, адміністративному

і стратегічному управлінні господарською діяльністю.

Взаємодія чинників ефективного використання системи стратегічного управління підприємства залежить від: галузевого підпорядкування підприємства; розмірів підприємства (залежно від галузевих особливостей); типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та кооперації; характерних рис виробничого потенціалу підприємства; наявності (відсутності) науково-

технічного потенціалу підприємства; рівня кваліфікації персоналу підприємства тощо.

Стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів. Існує стійкий обернений зв'язок і, відповідно, взаємовплив кожного процесу. Це є важливою особливістю системи стратегічного управління [15, с.65]. Схематично структура стратегічного управління представлена на рисунку 4.

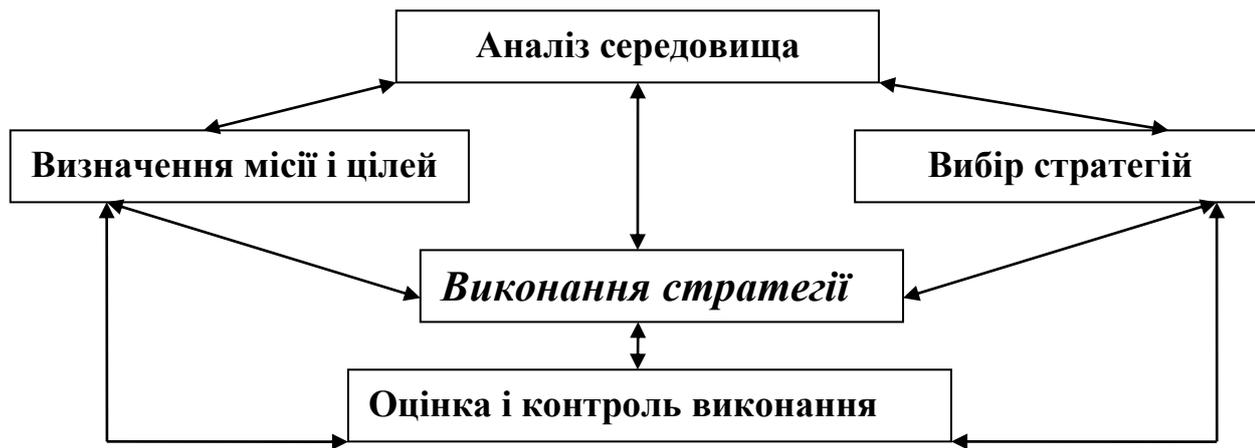


Рис. 4. Структура стратегічного управління на підприємстві
Джерело: [15, с.65]

У залежності від стратегічної цілі напрями конкурентної стратегії поділяються: на розвиток і побудову; підтримання; захист; відмову.

Діяльність з управління стратегічним розвитком підприємства спрямована, у першу чергу, на досягнення її лідируючої конкурентної позиції, яка має забезпечити тривалу стратегічну конкурентоспроможність.

Змістовну складову управління представляють: бачення, політика, стратегічні цілі, стратегія і ресурси для їх реалізації. Кінцевий продукт управління стратегічною конкурентоспроможністю можна представити у вигляді двох складових:

1. Сформований стратегічний конкурентний потенціал підприємства здатний забезпечити конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі на вітчизняному і світовому ринках.

2. Створена внутрішня структура, що забезпечує чутливість підприємства до змін у зовнішньому середовищі.

В даний час кожне підприємство вибудовує свій шлях досягнення високого рівня стратегічної конкурентоспроможності на основі чинників виробництва (природних ресурсів, людського капіталу, інвестицій, інновацій тощо), а також чинників нової економіки (економіки знань), яка має ряд особливостей:

зростання нематеріальної складової в діяльності господарюючих суб'єктів;

посилення ролі нових ідей, інновацій у забезпеченні конкурентних переваг об'єктів;

нестабільність організаційного середовища, зростання інтенсивності змін зовнішнього середовища;

посилення впливу людського чинника на результати господарської діяльності;

подальша диференціація потреб споживача, яка стимулює появу нового виду продуктів;

збільшення долі творчої, інтелектуальної праці людини у порівнянні з фізичною, ручною працею.

У зв'язку з цим процес розробки стратегії ефективного управління розвитком стратегічної конкурентоспроможності складається з трьох основних етапів: аналізу існуючого стану фактичної конкурентоспроможності підприємства; аналізу існуючих стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства; аналізу ефективності пропонованої стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Наш підхід до формування стратегії ефективного управління конкурентоспроможністю підприємств ґрунтується на принципах системного підходу, а також міждисциплінарної методології дослідження підприємств усіх форм власності. Даний підхід має наступні переваги:

створення передумов для підвищення стратегічної конкурентоспроможності підприємства через ініціацію реальних і цілеспрямованих інноваційних змін її управління;

формування і прогнозування кількісних значень ключових індикаторів, які дозволяють здійснити моніторинг реалізації стратегії;

проведення змін, спрямованих на підвищення ефективності адміністративного управління, а отже, підвищення вірогідності успіху реалізації стратегії;

застосування більш досконалих методів аналізу конкурентних переваг підприємства;

збалансованість стратегії ефективного управління розвитком конкурентоспроможності підприємства.

Стратегія підприємства повинна відповідати таким принципам: обґрунтованість; прозорість; легітимність; адекватність; підконтрольність; логічність.

Реалізація стратегії підприємства передбачає створення необхідної організаційної структури; розроблення програм та їх

бюджетів; формування мотиваційної системи і відповідної корпоративної культури; моделювання, налагодження і забезпечення функціонування управлінського комплексу (планування, організація, інформування, контролювання, оцінювання результатів, стимулювання тощо). Все це потребує вміння моделювати ситуацію і спрямовувати зусилля для перетворення моделі на реальні результати, відстежувати зміни й адекватно реагувати на них, коригувати стратегічні орієнтири і способи їх досягнення, послідовно і цілеспрямовано діяти в усіх ситуаціях, виходячи з особливо значущих інтересів підприємства.

Висновки з дослідження. Таким чином, системний підхід до розробки стратегії ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства передбачає необхідність формування відповідної системи, як інструменту реалізації обраної стратегії. Лише система може вирішити завдання концепції ефективного управління підвищенням стратегічної конкурентоспроможності підприємства.

Головною сутнісною ознакою стратегії є цілеспрямованість, а її призначення полягає у побудові організації, здатної успішно працювати, долаючи непередбачені обставини, виклики конкуренції, внутрішні проблеми, здобувати нові вигідні позиції на ринку.

У конкурентних умовах, постійній боротьбі за ринки і споживачів підприємство має адаптуватись до змін зовнішнього середовища, бути здатним до організаційно-виробничого маневру, швидко реагувати на динаміку попиту, вміння формувати його тощо. Все це підкреслює важливість розробки ефективних стратегій діяльності підприємства як передумови здійснення необхідної його трансформації.

Список літератури:

1. Амбросов В. Трансформаційні процеси в аграрній сфері регіону // Економіка України. – 2003. - №8. – С. 66-70.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Питер, 1999. – 457с.
3. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий: Монография / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 147 с.
4. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента: пер. с англ. / К. Боумэн; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, - 1997. – 175 с.
5. Гудзинський О.Д. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, Н. В. Гайдамак, С. М. Судомир, Т.О. – К.: 2011. – 175 с.
6. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента / Питер Ф. Друкер. – М.: Изд. дом Вильямс, 2007. – 397 с.
7. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений : Монография / Ю. Б. Иванов. – Харьков : ХГЭУ, 1997. – 246 с.
8. Ілляшенко С. М. Інформаційний потенціал підприємства / С. М. Ілляшенко // Вісник Сумського державного університету /

СумДУ. – Суми, 2004. – № 9 (68). – С. 11-19.

9. Кваша С. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу до СОТ / С. Кваша, О. Лука // *Економіка України*. – 2003. – № 10. – С. 79 - 85.

10. Кваша С. М. Конкурентоспроможність виробництва яловичини на зовнішньому ринку / С. М. Кваша // *Економіка АПК*. – 2003. – № 5. – С. 121 - 126.

11. Котлер Ф. *Маркетинг. Менеджмент* / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.

12. Милль Дж.С. *Основы политической экономии*. В 3-х томах. – М.: Прогресс, 1980, Т.1. – 495 с.; Т.2. – 480 с.; Т.3. – 447 с. (Серия «Экономическая мысль Запада»)

13. Нестеренко С. А. Особливості функціонування конкуренції в аграрній сфері /С. А. Нестеренко // *Зб. наук. праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. – 2006. – С. 220–221.

14. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : монографія / В. А. Павлова. – Дніпропетровськ, 2006. – 275 с.

15. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.

16. Райзенберг Б. А. *Управление экономикой: учебник* / Б. А. Райзберг, Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО "Бизнес-школа Интел-Синтез", 1999. – 784 с.

17. Райс-Джонстон У. *Тактический менеджмент* / У. Райс-Джонстон. – СПб.: ИД Питер, 2001. – 672 с.

18. Рикардо Д. *Начала политической экономии*. Антология экономической классики : в 2-х т. / Д. Рикардо. – М.: МП «Эконом», 1993. – Т. 1. – С. 397 - 473.

19. Смит А. *Исследования о природе и причинах богатства народов* / А. Смит. – М.: Экономика, 1993. – 237 с.

20. Скударь Г. М. *Управління конкурентоспроможністю великого акціонерного товариства: проблеми та рішення*: Монографія / Г. М. Скударь. – К. : Наукова думка, 1999. – 496 с.

21. Школьній О. О. *Організаційно-економічні механізми управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств* : Монографія / О. О. Школьній. – Умань, 2007. – 307 с.

List of references:

1. Ambrosov, V. (2003) Transformatsiyni protsesi v agrarniy sferi regionu // *Ekonomika Ukrayini*, №8, 66-70 [in Ukrainian].
2. Ansoff, I. (1999) Novaya korporativnaya strategiya: per. s angl. / I. Ansoff. – М.: Piter, 457 [in Russian].
3. Balabanova, L. V. (2004) Upravlenie konkurentosposobnostyu predpriyatiy: Monografiya / L. V. Balabanova, A. V. Krivenko. – Donetsk : DonGUET, 147 [in Russian].
4. Boumen, K. (1997) Osnovy strategicheskogo menedzhmenta: per. s angl. / K. Boumen; pod red. L. G. Zaytseva, M. I. Sokolovoy. – М.: Banki i birzhi, YuNITI, 175 [in Russian].
5. Gudzinskiy, O.D. (2011) Upravlinnya rezultativnistyu diyalnosti pidpriemstv (teoretiko-metodologichniy aspekt): monografiya / O. D. Gudzinskiy, N. V. Gaydamak, S. M. Sudomir, T.O. – К., 175 [in Ukrainian].
6. Druker Piter, F.(2007) Praktika menedzhmenta / Piter F. Druker. – М.: Izd. dom Vilyams, 397 [in Russian].
7. Ivanov Yu., B. (1997) Konkurentosposobnost predpriyatiya v usloviyah formirovaniya rynochnykh otnosheniy : Monografiya / Yu. B. Ivanov. – Harkov : HGEU, 246 [in Ukrainian].
8. Ilyashenko, S. M. (2004) Informatsiyniy potentsial pidpriemstva / S. M. Ilyashenko // *Visnik Sumskogo derzhavnogo universitetu / SumDU*. – Sumi, Vol. № 9 (68), 11-19 [in Ukrainian].
9. Kvasha, S. (2003) Konkurentospromozhnist vitchiznyanoi agrarnoyi produktsiyi v umovah vstupu do SOT / S. Kvasha, O. Luka // *Ekonomika Ukrayini*, № 10, 79 – 85 [in Ukrainian].
10. Kvasha, S. M. (2003) Konkurentospromozhnist virobnitstva yalovichini na zovnishnomu rinku / S. M. Kvasha // *Ekonomika APK*, № 5, 121 – 126 [in Ukrainian].
11. Kotler, F. (2000) Marketing. Menedzhment / F. Kotler. – SPb.: Piter, 752 [in Russian].
12. Mill, Dzh.S. (1980) Osnovy politicheskoy ekonomii. V 3-h tomah. – М.: Progress, T.1. – 495 s.; Vol.2. – 480 s.; Vol.3. – 447 (Seriya «*Ekonomicheskaya mysl Zapada*») [in Russian].
13. Nesterenko, S. A. (2006) Osoblivosti funktsionuvannya konkurentsiyi v agrarniy sferi. *Zb. nauk. prats Podilskogo derzhavnogo agrarno-tehnichnogo universitetu*, 220–221 [in Ukrainian].
14. Pavlova, V. A. (2006) Konkurentospromozhnist pidpriemstva: otsinka ta strategiya zabezpechennya: monografiya / Dnipropetrovsk, 275 [in Ukrainian].
15. Porter, M. (2006) Konkurentnoe preimushchestvo. Kak dostich vysokogo rezultata i obespechit ego ustoychivost / M. Porter. – М. : Alpina Biznes Buks, 715 [in Russian].
16. Rayzenberg, B. A. (1999) Upravlenie ekonomikoy: uchebnik / B. A. Rayzberg, R. A. Fathutdinov. – М.: ЗАО "Biznes-shkola Intel-Sintez", 784 [in Russian].
17. Rays-Dzhonston, U. (2001) Takticheskij menedzhment / U. Rays-Dzhonston. – SPb.: ID Piter, 672 [in Russian].
18. Rikardo, D. (1993) Nachala politicheskoy ekonomii. Antologiya ekonomicheskoy klassiki : v 2-h t. М.: МП «*Ekonom*», Vol. 1, 397 – 473 [in Russian].
19. Smit, A. (1993) Issledovaniya o prirode i prichinah bogatstva narodov. М.: *Ekonomika*, 237 [in Russian].
20. Skudar, G. M.(1999) Upravlinnya konkurentospromozhnistyu velikogo aktsionernogo tovaristva: problemi ta rishennya: Monografiya. К. : *Naukova dumka*, 496 [in Ukrainian].
21. Shkolniy, O. O. (2007) Organizatsiyno-ekonomichni mehanizmi upravlinnya konkurentospromozhnistyu agrarnih pidpriemstv : Monografiya / Uman, 2007, 307 [in Ukrainian].

УДК 631.115

Судомир М. Р., аспірант
Національний університет біоресурсів і природокористування України
sudomyr@ukr.net

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті обґрунтовані наукові підходи до розробки ефективних організаційно-економічних механізмів (в системній цілісності) забезпечення зростання конкурентостійкості підприємств. В основу якого покладаються: концептуальні підходи до формування організаційно-економічних механізмів зростання соціально-економічних систем та їх конкурентної стійкості; принципи; типи та види зростання; матриці: SWOT-аналізу, Мк-Кінсеу, альтернатив результативності; типи реакції і поведінки підприємств; типи і види конкурентної стійкості; типи і види зростання та ін.

Ключові слова. Зростання, конкурентостійкість, організаційно-економічний механізм, підприємства, передумови, стратегія, принцип.

JEL Classification code: Q12, Q13, Q19

Sudomyr M.R., PhD student
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
sudomyr@ukr.net

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS OF COMPETITIVENESS GROWTH OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract. In a market economy and increasing competition in the market, the issue of increasing competitiveness acquires interest in academics and practitioners, so there is a problem to justify the organizational and economic mechanism increase competitiveness of agricultural enterprises in the development of the market environment.

We found that to ensure the competitiveness of enterprises and maintain the necessary growth must satisfy certain prerequisites, namely to meet the need for a company as the basic foundations of life support organization (socio-economic system); zhyttyedyalnoho meet the needs, increasingly oriented employees and retained jobs; meet the needs of workers as stakeholders in their intellectual development; the need for commitment to the subjects of interest as the basic foundations for long-term operation of the business as a social and economic system; the need for formation means the viability of the enterprise as the organizational integrity of the socio-economic and others. With the formation of such a system prerequisites are needed to substantiate new scientific approaches to develop effective organizational and economic mechanisms (in system integrity) ensuring the growth competitiveness of enterprises.

The proposed methodological approach forming system of competitiveness of enterprises of the agricultural sector in selected GES and market segments can be implemented with the highest performance in terms of compliance with certain requirements (principles) of resistant to competition construction in space-time dimension of organizational structures and systems of organizational interactions in the process of dynamic development of the market environment.

Keywords. Growth, competitiveness, organizational and economic mechanism, enterprise, premise, strategy, principle.

Постановка проблеми. Проблема ефективного функціонування господарських структур в аграрному секторі України є багатогранною і доволі складною оскільки тісно пов'язана із загальним розвитком агропромислового виробництва, адаптацією сільськогосподарських підприємств до ринково-

го середовища та необхідністю зростання конкурентостійкості підприємств. Тому, процес розвитку конкурентних відносин в аграрній сфері та проблема зростання конкурентостійкості розглядаються як необхідна передумова ефективного функціонування агропромислового виробництва і окремих

організаційно-правових форм господарювання. В умовах ринкової економіки та зростання конкуренції на ринку, питання підвищення конкурентостійкості викликають підвищений інтерес у науковців і практиків, що й зумовлює актуальність дослідження даної проблеми.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Дослідженням конкурентостійкості займаються такі вчені: Гудзинський О.Д.[1], Гуренко Т.О.[1], Сімах Ю.А. [4], Судомир С.М. [3], Нестеренко С.А.[2], Пономарьова М. С. [7], Чернега В.В [8], Тридід О.М. [6] та інші. Разом з тим питання визначення організаційно-економічного механізму зростання конкурентостійкості сільськогосподарських підприємств потребують подальшого наукового дослідження.

Формулювання цілей статті. Обґрунтувати організаційно-економічний механізм зростання конкурентостійкості сільськогосподарських підприємств в умовах розвитку ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу Аналітичне осмислення результатів теоретичного та емпіричного дослідження дає підставу стверджувати, що забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств у перспективному їх розвитку можна здійснювати на основі методологічного підходу до формування дієвої цілісної системи активізаційної стратегічної діяльності підприємницьких структур в органічній єдності складових системної цілісності у конкурентному середовищі, яке динамічно розвивається.

Рушійні сили в конкурентоспроможному розвитку підприємств як соціально-економічних та бізнесових систем і механізми забезпечення їх динамічної конкурентної стійкості та потреби в зростанні факторів підтримання необхідних темпів такого росту повинні охоплювати комплекс передумов, а саме:

задовольняти потреби в існуванні підприємства як базової основи забезпечення життєдіяльності організації (соціально-економічної системи);

задовольняти зростаючі потреби життєдіяльності працівників та в збереженні робочих місць;

задовольняти потреби працівників як суб'єктів діяльності в інтелектуальному їх розвитку;

потреби у виконанні зобов'язань перед суб'єктами за інтересами як базової основи довгострокового функціонування підприємства як соціально-економічної системи;

потреби у формуванні засобів забезпечення життєдіяльності підприємства як організаційної соціально-економічної цілісності;

потреби у формуванні системи збалансованих можливостей забезпечення стратегічно-конкурентоспроможного розвитку підприємства;

потреби на упереджувальній основі формування системи можливостей здатної забезпечувати в просторовому і часовому вимірах динамічно-стратегічну стійкість підприємств в їх розвитку як шляхом утримання існуючих стратегічних зон господарювання (СЗГ), так і передбачати нові СЗГ;

потреби на упереджувальній основі сформувати механізми управління (включаючи і організаційно-економічний) конкурентоспроможним розвитком підприємств та їх адекватною конкурентною стійкістю;

потреби у забезпеченні збалансованого динамічного розвитку соціальних, екологічних, біологічних, економічних, інтелектуальних складових в їх органічній єдності як системної цілісності, тощо.

З формуванням такої системи передумов виникає потреба в обґрунтуванні нових наукових підходів до розробки ефективних організаційно-економічних механізмів (у системній цілісності) забезпечення зростання конкурентостійкості підприємств.

В основу такого підходу нами покладаються: концептуальні підходи до формування організаційно-економічних механізмів зростання соціально-економічних систем та їх конкурентної стійкості; принципи; типи та види зростання; матриці: SWOT-аналізу, Мк-Kinsey, альтернатив результативності; типи реакції і поведінки підприємств; типи і види конкурентної стійкості; типи і види зростання та ін.

Головною концептуальною ідеєю зростання конкурентної стійкості підприємств є цільова спрямованість їх діяльності, зорієнтована на задоволення потреб згідно запро-

понованого нами переліку. При цьому ми акцентуємо увагу на застосуванні системного підходу при обґрунтуванні конкурентних переваг в обраних сегментах ринку та стратегічних зон господарювання. Такий підхід ми покладемо в основу обґрунтування пріоритетів у часовому і просторовому вимірах, які не є однозначними і є відповідною основою формування портфеля стратегій як базової основи забезпечення ефективного функціонування підприємств в зоні стійкого їх розвитку.

Стійкий розвиток господарюючих структур – це динамічна категорія, яка потребує врахування основних параметрів часового лагу функціонування підприємств як виробничих суб'єктів діяльності для забезпечення ефективного їх функціонування на вимогах запрограмованої стійкості в просторово-часовому вимірі. Для обґрунтування такого підходу нами пропонується варіант систематизованих рішень щодо розвитку підприємств за схемою: уточнення стадії розвитку досліджуваних підприємств; оцінка стану їх розвитку; можливість розвитку кризових явищ; можлива модель розвитку; цільова спрямованість розвитку загально- та внутрішньо- системного характеру; управлінський профіль, порядки інновацій, організаційне забезпечення в системі: організаційної культури, організаційної поведінки, організаційної взаємодії, організаційних поглядів; загальні та функціонально-забезпечуючі стратегії розвитку. Схематичне зображення такого підходу як системної цілісності представлено на рис. 1.

Запропонований нами підхід до формування організаційно-економічного механізму зростання конкурентостійкості підприємств є найбільш придатним для застосування на стадіях «розширеного відтворення (зростання) та інноваційно-креативного розвитку при проведенні системних змін».

Загальний методологічний підхід представлено в таблиці 1.

Під конкурентостійкістю слід розуміти організаційну взаємодію конкурентоздатності та конкурентоспроможності, яка дає змогу утримати свою нішу на ринку товарів та

послуг і забезпечити ефективно її функціонування в ринковому конкурентному середовищі.

Конкурентостійкість – категорія динамічна і має, залежно від обраних напрямів розвитку підприємств як соціально-економічних систем, свій максимально допустимий лаг стійкості в просторовому і часовому вимірах при обґрунтованому темпі проведення системних змін та відправної точки нового стрибка початку зростання. Для їх виявлення та обґрунтування розроблена технологія дослідження і оцінки, яка охоплює: стан розвитку ринкового середовища; рівень розвитку ринкового попиту стратегічної зони господарювання (СЗГ); сформований портфель стратегій підприємств як суб'єктів пропозицій обраних СЗГ; стратегії забезпечення конкурентного статусу та конкурентної стійкості підприємств; стратегії зростання; проектний варіант організаційно-економічного механізму зростання конкурентостійкості підприємств аграрного сектору економіки.

В систематизованому варіанті запропонований методологічний підхід представлено в таблиці 2.

Остаточний вибір портфеля стратегій за виділеними нами критеріями та їх комбінацію рекомендуємо здійснювати на основі «матриці вибору стратегій» (за А. Томпсоном і А. Стрінклендом), рис. 2.

Механізм розвитку сільськогосподарських підприємств не є однозначним і стабільно сформованим та визначається: станом розвитку конкурентного середовища; цільовою спрямованістю діяльності підприємств, загальними стратегіями розвитку; функціонально-забезпечуючими стратегіями, змістовним наповненням організаційно-економічного механізму. Вони визначають особливості, специфіку і напрями формування потенціалу «зростання» як системи та механізмів забезпечення. Це значить, що первинною в системі «розвиток» – «стратегія» – «зростання» є стратегія, яка визначає як напрями, так і темпи зростання – їх просторові та часові параметри, цільові установки.



Рис. 1. Взаємозв'язок складових забезпечення стійкості розвитку підприємств в зростанні їх конкурентостійкості

Джерело: Розробка автора дослідження.

Таблиця 1

Методологічний підхід до формування системи забезпечення зростання конкурентостійкості сільськогосподарських підприємств на життєвих циклах їх розвитку (фрагмент)

№ п/п	Основні системно-структурні параметри	Життєвий цикл розвитку підприємств
1	Стан розвитку підприємства	Розвиток заснований на делегуванні
2	Можливість розвитку криз	Криза контролю
3	Можливий тип поведінки (модель розвитку організації)	Антикризовий з розширенням стратегічних зон господарювання (СЗГ), диверсифікований
4	Цільова спрямованість	Забезпечення виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами в часовому і просторовому вимірі. Забезпечення ефективного використання потенційних можливостей підприємства при досягненні цілей
5	Управлінський профіль	Децентралізоване управління
6	Порядки інновацій	Зміна функціональних властивостей системи при збереженні організаційної структури (складових)
7	Організаційна культура	Акцент на пріоритетний соціально-економічний розвиток в контексті цивілізованих орієнтацій них поглядів, спрямованих на забезпечення єдності інтересів
8	Загальна стратегія розвитку соціально-економічних систем	Стратегія помірною зростання з ознаками соціально-економічного розвитку. Стратегія розвитку організації на основі розширеного відтворення
9	Стилі керівництва	В системі ОНЗ-ОНП
10	Пріоритети орієнтаційних поглядів	Орієнтація на раціонально збалансовану факторну складову функціонального забезпечення успіху в діяльності суб'єктів господарювання як системну цілісність в контексті соціально-економічної концепції влади, цільових установок, споживчих пріоритетів, раціонально сформованих системних цілісностей на вимогах цивілізованих цінностей
11	Організаційна поведінка	Виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами в процесі взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища
12	Організаційний клімат	Зміни, що дадуть нові результати Оцінка зовнішніх факторів Середньострокове планування Готовність до подолання труднощів та можливість прогнозування досягнення успіху
13	Організаційна взаємодія	В системі відносин по лінії: ОНЗ-ОНС, ОНС-ОНЗ, ОНЗ-ОНП, ОНП-ОНЗ, ОНС-ОНП, ОНП-ОНС; моделей організацій за типами реакції та поведінки; типів сформованих соціально-економічних утворень та ін.
14	Функціонально-забезпечуючі стратегії	Стратегії: розвитку конкурентних переваг, розширення географічних сегментів ринку, якості, цінових уступок

Примітка: за аналогічною схемою розробляється система забезпечення зростання конкурентної стійкості сільськогосподарських підприємств на інших життєвих циклах їх розвитку

Складові систем організаційно-економічного механізму конкурентостійкості підприємств за основними блоками

№ п/п	Складові систем організаційно-економічного механізму конкурентостійкості підприємств за основними блоками	Складові основних блоків системи організаційно-економічного механізму конкурентостійкості підприємств
1	Стан розвитку ринкового середовища за типами	1. Рівень розвитку ринкового середовища: – високий (насичений, структурно-асортиментний з коефіцієнтом 0,8-1,0); – середній (з коефіцієнтом 0,5-0,8); – низький (з коефіцієнтом до 0,5)
2	Тип поведінки і реакції підприємств як суб'єктів пропозицій	1. Приростний 2. Інноваційний 3. Стратегічний 4. Антикризовий 5. Конкурентний
3	Ринковий попит стратегічної зони господарювання (за рівнем насиченості)	1. Високий 2. Середній 3. Низький
4	Потенціал суб'єктів ринку пропозицій (за рівнем розвитку)	1. Високий 2. Середній 3. Низький
5	Рівень конкурентостійкості на ринку попиту	1. Високий 2. Середній 3. Незначний
6	Аспекти бізнесу	1. Товарного спрямування 2. Функціонального спрямування 3. Ресурсно-компетенційного спрямування
7	Типи орієнтаційних поглядів на стратегії бізнесу (стратегічні напрями)	1. Товарно-виробничого спрямування 2. Диференційного спрямування 3. Фокусного спрямування
8	Можливо сформований портфель стратегій	За критерієм організаційного рівня (корпоративному, діловому, функціональному, операційному) За критерієм економічної ситуації (за критеріями: стадій життєвого циклу розвитку суб'єктів пропозицій) За критерієм сформованих та розвитком конкурентних переваг суб'єктів пропозицій на відповідних сегментах ринку СЗГ За типами поведінки, напрямами розвитку підприємств За критерієм організаційного рівня їх розробки За критеріями відображення системи цінностей, активністю, адаптивністю та ін.
9	Типи загальних стратегій	За критерієм стабільності, зростання, скорочення
10	Організаційний механізм конкурентостійкості підприємств як системна цілісність	За критерієм організаційної культури, організаційної поведінки, цінностей, організаційної взаємодії в органічній їх єдності
11	Соціально-економічна концепція влади як система	За критерієм соціального, екологічного, інтелектуального, організаційного розвитку в їх органічній єдності
12	Економічний механізм конкурентостійкості підприємств як системна цілісність	За критерієм економічних складових забезпечення конкурентостійкості підприємств в органічній єдності економічних регуляторів динамічного їх розвитку за типами поведінки та реакції

Примітка. Розробка автора

Темпи приросту ринку, %	Високий	I. Квандрант стратегій 1. Перегляд стратегій концентрації 2. Горизонтальна інтеграція або злиття 3. Вертикальна інтеграція 4. Диверсифікація 5. Скорочення організації 6. Ліквідація	II. Квандрант стратегій 1. Продовження концентрації 2. Вертикальна інтеграція 3. Концентрація диверсифікації
	Низький	IV. Квандрант стратегій 1. Перегляд стратегій концентрації в одній галузі 2. Горизонтальна інтеграція 3. Вертикальна інтеграція 4. Диверсифікація 5. «Збір урожаю» і вихід з ринку 6. Ліквідація	III. Квандрант стратегій 1. Концентрична диверсифікація 2. Конгломерантна диверсифікація 3. Спільне підприємство у новій сфері 4. Вертикальна інтеграція 5. Продовження стратегій концентрації
		Мала	Велика
Відносна частка ринку			

Рис. 1. Матриця вибору стратегій [6]

Висновки. Запропонований методологічний підхід формування системи забезпечення конкурентостійкості підприємств аграрного сектора економіки в обраних СЗГ та сегментах ринку можна реалізувати з найвищою ефективністю в умовах дотримання певних вимог (принципів) побудови конкурентостійких у просторово-часовому вимірі організаційних структур та в системі організаційних взаємодій у процесі динамічного розвитку ринкового середовища.

На основі варіантних оцінок нами виділені такі основні принципи формування системи забезпечення конкурентостійкості підприємств аграрного сектора економіки як: пріоритетної цільової спрямованості, випереджувально-сформованого потенціалу сис-

темних змін, стратегічної орієнтованості, стратегічної збалансованості попиту і пропозиції, системно-синергетичної збалансованості стратегічної орієнтації, збалансованості організаційної взаємодії, соціальної відповідальності, поточно-стратегічної відслідкованості, поточно-стратегічної маневреності, зростаючої потенціально-конкурентної можливості, загальної динамічно-конкурентної системної стійкості.

Розроблена система принципів конкурентостійкого розвитку підприємств аграрного сектора економіки та методика дослідження і оцінки є основною складовою методології обґрунтування концепції формування ефективного організаційно-економічного механізму зростання їх конкурентостійкості.

Список літератури

1. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія/О.Д.Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О.Гуренко – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
2. Гудзинський О.Д. Формування результативної системи управління конкурентоспроможністю підприємств: методологічний аспект: монографія / О.Д.Гудзинський, С.А. Нестеренко. – Львів: «Ліга - Прес», 2014. – 420 с.
3. Судомир С.М. Формування системи управління розвитком сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія / С. М. Судомир [монографія]–. – К.: ЦП «Компринт», 2015. – 483 с.
4. Судомир М.Р. Організаційно-економічний механізм стійкості функціонування сільськогосподарських підприємств // Судомир М.Р.// Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.– 2015.– Вип. 14. Ч.4. – С. 91–94
5. Сімах Ю. А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства. / Ю. А. Сімах // Вісник Міжнародного Слов'янського Університету. Серія «Економічні науки». Том X, 2007. – № 1. – С. 12–16.
6. Томпсон А. А., мл. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации : учеб. [для вузов] / А. А. Томпсон, мл., А. Дж. Стрикленд III. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 412 с.
7. Тридід О.М. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємства : моногр. / О.М. Тридід. – Харків : ХДЕУ, 2008. – 364 с

8. Пономарьова М. С. Конкурентостійкість сільськогосподарських підприємств як запорука стратегічного економічного розвитку / М. С. Пономарьова // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 285-294. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkhnau_ekon_2016_1_34.
9. Чернега В.В. Конкурентостійкість підприємств та механізми її забезпечення: [монографія] / [В.В. Чернега] Київський національний ун-т технологій та дизайну; інститут підготовки кадрів держ. служби зайнятості України. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 235 с.
10. Porter M.. Towards adinamic theory of Strategy// *Strategic Management Jonrnal*. №12. 1991, p. 95-117.
11. Концепция конкурентоустойчивости: теория и прак- тика / под ред. Н.И. Заичкина, Л.С. Зеленцовой. М.: Перо, 2012. 249 с

References:

1. Gudzinskiy, O.D., Sudomir, S.M., Gurenko, T.O. (2010) Upravlinnya formuvanniam konkurentospromozhnogo potentsialu pidpriemstv (teoretiko-metodologichniy aspekt): monografiya. K. : *IPK DSZU*, 212 p. [in Ukrainian]
2. Gudzinskiy, O.D., Nesterenko, S.A. (2014) Formuvannya rezultativnoyi sistemi upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpriemstv: metodologichniy aspekt: monografiya. – Lviv: «*Liga - Pres*», 420 p. [in Ukrainian]
3. Sudomir, S.M. (2015) Formuvannya sistemi upravlinnya rozvitkom silskogospodarskih pidpriemstv: teoriya, metodologiya / S. M. Sudomir [monografiya]. K.: *TsP «Komprint»*, 483 p. [in Ukrainian]
4. Sudomir, M.R. (2015) Organizatsiyno-ekonomichniy mehanizm stiykosti funktsionuvannya silskogospodarskih pidpriemstv. *Naukoviy visnik Hersonskogo derzhavnogo universitetu. Seriya: Ekonomichni nauki. Vip. 14. Ch.4*, p. 91–94 [in Ukrainian]
5. Simeh, Yu. A. (2007) Viznachennya ponyattya konkurentostiykist pidpriemstva. / Yu. A. Simeh // *Visnik Mizhnarodnogo Slov'yanskogo Universitetu. Seriya «Ekonomichni nauki». Tom X, № 1*, p. 12–16. [in Ukrainian]
6. Tompson, A. A. yo, Striklend III, A. Dzh. (2000) *Strategicheskii menedzhment: kontseptsii i situatsii : ucheb. [dlya vuzov]. M.: INFRA-M*, 412 p. [in Russian]
7. Tridid, O.M. (2008) Organizatsiyno-ekonomichniy mehanizm rozvitku pidpriemstva : monogr. *Harkiv : HDEU*, 364 p. [in Ukrainian]
8. Ponomarova, M. S. (2016) Konkurentostiykist silskogospodarskih pidpriemstv yak zaporuka strategichnogo ekonomichnogo rozvitku. *Visnik HNAU. Seriya : Ekonomichni nauki. № 1*, p. 285-294. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkhnau_ekon_2016_1_34. [in Ukrainian]
9. Chernega, V.V. (2008) Konkurentostiykist pidpriemstv ta mehanizmi yiyi zabezpechennya: [monografiya]. *Kiyivskiy natsionalniy un-t tehnologiy ta dizaynu; institut pidgotovki kadriv derzh. sluzhbi zaynyatosti Ukrayini*. – K.: *IPK DSZU*, 235 p. [in Ukrainian]
10. Porter, M. (1991) Towards adinamic theory of Strategy// *Strategic Management Jonrnal*. №12, p. 95-117. [in English]
11. Kontsepsiya konkurentoustoychivosti: teoriya i prak- tika / pod red. N.I. Zaichkina, L.S. Zelentsovoy. M.: *Pero*, 2012. 249 p. [in Ukrainian]

УДК 339.138

Шевчук О.Ю., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет,
shevchuk_10@mail.ru

КОНКУРЕНТНА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Анотація. Стаття присвячена обґрунтуванню маркетингової конкурентної стратегії в маркетинговому менеджменті на прикладі ПрАТ «Чумак». Проаналізований стан підприємства та середовища. Сформована модель поведінки споживачів на ринку макаронів та макаронних виробів, досліджений попит та споживчі мотивації, побудована бізнес-модель підприємства, що спрямована на розробку конкурентної стратегії диференціації.

Ключові слова: конкурентна стратегія, маркетинговий менеджмент, бізнес-модель, GEL – фактори, макро- мікромаркетингове середовище

JEL code classification L19, M31

Shevchuk Elena,
Ph.D., associate professor of department marketing
Tavria state agrotechnological university,
shevchuk_10@mail.ru

COMPETITIVE STRATEGY AS INSTRUMENT OF MARKETING MANAGEMENT

Abstract. The article is devoted to substantiation important competitive marketing strategy in marketing management on the example of JSC "Chumak" and identify patterns in developing competitive strategies. Nowadays the problem of improvement and efficiency of enterprise management and evaluation of marketing activities are very relevant. Theoretical position to determine the nature and characteristics of competitive strategies in marketing management company. Factors macro and micro of pasta and pasta products' market, the importance and power of influence of each factor on the pasta market. The condition of the enterprise market. The current model of consumer behavior in the market of pasta and pasta investigated demand and consumer motivation. Generalized trend of the domestic market of pasta and pasta. Grounded alternatives to the opportunities and prevent threats: increasing the production of pasta by expanding the assortment line, namely the introduction of a new product - sheets for lasagna "premium" - the segment focused on healthy lifestyle (HLS), with further access to new markets. Strategic analysis conducted by BCG, benchmarking, positioning method used - for determining the level of competitiveness of production of PJSC "Chumak" in the market of macaroni and pasta. Built a business model enterprise via GEL - factor (Great customers - the availability of dedicated customer; Easy sales - the relative ease of the sale; Long life - guaranteed longevity of the company), which leads to the conclusion that the company wisely realizes his concept of business development and market expansion.

Keywords: competitive strategy, marketing management, business model, GEL - factors micro and macro marketing environment.

Постановка проблеми. На сучасному етапі переходу до ринкових відносин в нашій країні побудова конкурентних стратегій на ринку починає відігравати важливу роль для успішної діяльності будь-якого підприємства. Знаходити споживачів своєї продукції, орієнтувати свою діяльність на задоволення їх потреб та вимог, при цьому необхідно це робити краще, більш оперативніше, чим існуючі та потенційні конкуренти. Тому особливого змісту набуває пошук або фор-

мування цільових ринків та оцінка їх привабливості для конкретних підприємств у конкретній ринковій ситуації з урахуванням можливих напрямків її зміни [1]. Процесу формування ринку передують маркетингові дослідження, спрямовані на аналіз кон'юнктури та ринкових можливостей, у тому числі можливостей ресурсного забезпечення. В країнах з розвинутою ринковою економікою маркетинг розглядається як провідна функція управління, яка визначає

ринкову та виробничу стратегію підприємства та ґрунтується на знанні споживчого попиту [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробка різних стратегій підприємства – це проблема, яка широко вивчається в наш час і є актуальною в своєму прояві. Цією проблемою займаються численні зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Ансофф, Д.Абель, П. Друкер, Б. Карлофф, Ф. Котлер, Н. Куденко, Ж-Ж. Ламбен Г. Минцберг, М. Портер, М. Прахалад, А. Томпсон, Д. Траут, Г. Хамел та інші.

Дослідженням проблем, пов'язаними з розробкою стратегій підприємства, у тому числі конкурентних, займаються Л. Антонюк, Ю. Брюханов, А. Старостіна, С. Оборська, З.Шершньова та інші.

Формулювання цілей статті. В сучасний час проблеми удосконалення та підвищення ефективності управління підприємством та оцінки маркетингової діяльності є дуже актуальними. Метою статті є обґрунтування значення маркетингової конкурентної стратегії в маркетинговому менеджменті на прикладі ПрАТ «Чумак», а також виявлення закономірностей у розробці конкурентної стратегії. Для досягнення цієї цілі необхідно вирішити наступні задачі: аналіз стану підприємства та середовища як основи для розроблення стратегії; формування моделі поведінки споживачів на ринку макаронів та макаронних виробів, дослідження попиту та споживчих мотивацій, що впливають на можливість розвитку ринку; побудова бізнес-моделі підприємства; вибір маркетингової конкурентної стратегії з можливих альтернатив; реалізація обраної стратегії.

Виклад основного матеріалу. Існує декілька типів конкурентних стратегій [3]:

1. Стратегія лідерства за витратами (або ціни), яка спрямована на становлення нижчої за середній рівень цін на ринку, зниження витрат виробництва товару порівняно з конкурентами. Така стратегія дає змогу створити захист проти сил конкуренції (товари-замінники, нові і діючі конкуренти, посередники і постачальники).

2. Стратегія диференціації. Сутність цієї стратегії полягає в тому, що фірма намагається надати продукту щось відмінне, що може сподобатися покупцеві і за що спожив-

вач готовий платити. Стратегія диференціації спрямована на те, щоб зробити продукт не таким, яким його роблять конкуренти.

3. Стратегія спеціалізації або фокусування – це конкурентна стратегія, дотримуючись якої підприємство концентрує свої зусилля на виробництві продуктів, орієнтованих на вузьке коло споживачів.

Мета конкурентних стратегій – забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку порівняно з активними конкурентами. Основні характеристики, що формують конкурентні переваги як важливий елемент конкурентоспроможності, можна об'єднати в такі групи: стан ринку, кількісні і якісні параметри суб'єктів ринку і пропонується для реалізації продукція [6].

Досліджено, що вітчизняний ринок макаронів та макаронних виробів буде розвиватись у напрямку підвищення якості виробів, формування споживчого ринку зумовить внутрішню сегментацію за видами макаронних виробів.

Проаналізовані фактори макросередовища, важливість та сила впливу кожного з них на ринок макаронних виробів. Розраховано, що інтегральна оцінка ринкових можливостей перевищує суму балів ринкових загроз (43,9 проти 34,45 балів). Найвагоміші загрози – це стійке збільшення імпортової продукції товаровиробників зі світовим ім'ям та репутацією; девальвація національної валюти; зниження купівельної спроможності населення; залежність ціни макаронних виробів від собівартості продукції.

Систематизовано фактори впливу мікросередовища на ринок макаронних виробів. Розраховано, що інтегральна оцінка ринкових можливостей перевищує суму балів ринкових загроз (28,9 проти 23,2 балів). Визначено, що основними загрозами виступають: відсутність «бар'єрного входу» в галузь іноземним виробникам зі світовим ім'ям; незбалансованість харчового раціону; усталений стереотип у суспільстві щодо негативного вживання макаронних виробів.

Обґрунтовані альтернативні варіанти використання можливостей та запобігання загроз на прикладі ПрАТ «Чумак»: збільшення виробництва макаронних виробів за рахунок розширення асортиментної лінії, а саме введення нового виробу – листів для лазаньї

«преміум»-сегменту, орієнтованого на здоровий образ життя (ЗОЖ), з подальшим виходом на нові ринки збуту.

Досліджена та сформована модель поведінки споживачів. Виявлено, що 90% респондентів вживають макаронні вироби. Простежена готовність респондентів купувати нову продукцію, а саме – листи для лазаньї, оскільки ПрАТ «Чумак» зарекомендувало

себе як виробник якісної продукції з твердих сортів пшениці за доступною ціною. Не менш важливим фактором для розвитку ринку є питання щодо походження продукції (імпортне чи вітчизняне), яку споживає населення (рис.1). 35% пересічних споживачів купують макаронні вироби вітчизняних виробників.

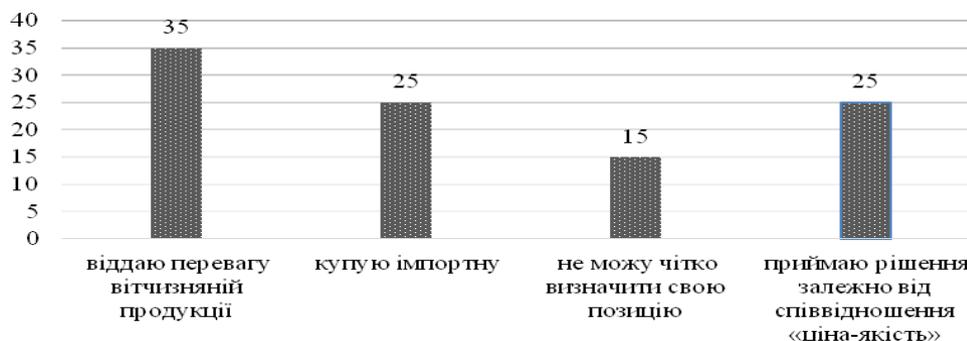


Рис. 1. Вибір споживачів макаронних виробів в залежності від виробника та поставок, %
Джерело: розрахунки автора

Методи стратегічного аналізу, такі як БКГ, карта позиціонування стратегічних груп довели, що у ПрАТ «Чумак» на ринку макаронів та макаронних виробів є можливість розширення асортименту продукції, створення нового товару, застосування конкурентної стратегії диференціації.

На українському ринку близько 85% макаронних виробів представлено продукцією вітчизняного виробництва. В цілому виробництво макаронних виробів за останні роки мало такі тенденції: у 2013-2014 рр. виробництво зросло до 122 тис. тонн, а в 2015 р. знизилось до рівня 97,4 тис. тонн, більше ніж на 12%. Зважаючи на складне економічне становище України, девальвацію гривні і, як наслідок, зменшення платоспроможності населення, можна спрогнозувати уповільнення темпів зростання ринку або незначне скорочення його ємності. Найближчим часом український споживач буде також орієнтований на продукцію вітчизняного виробництва. Отже, вітчизняний ринок макаронних виробів буде розвиватись у напрямку підвищення якості виробів. І в цьому процесі продовжиться формування споживчого ринку, яке, у першу чергу, зумовить внутрішню сегментацію за видами макаронних виробів. З одного боку, – це попит на продукцію традиційних рецептур. З іншого, – це

категорія «паст» з твердих сортів пшениці, яка позиціонується у більш високих цінових сегментах. Ця категорія розвивається за рахунок тих споживачів, у яких сформувалася нова культура споживання макаронних виробів як самостійної страви.

Для всього харчового ринку характерний розподіл на два великих сегменти [9]. Перший сегмент формується масовим споживачем з невисоким рівнем доходів. Але споживачі цієї групи сьогодні хочуть поліпшити якість харчування, а сучасні вітчизняні виробники можуть запропонувати адекватну продукцію. Другий сегмент, що включає ціновий сектор «середній плюс» і «преміальний», формується споживачами, які хочуть отримати автентичні макаронні вироби, яким притаманні відмінні якості [10].

Успішна бізнес-модель складається з пропозиції, що має високу цінність для споживача, а також з ключових ресурсів і процесів, котрі підприємству доведеться поєднувати, щоб створити свою пропозицію [8]. Для оцінки ефективності бізнес-моделі ПрАТ «Чумак» за допомогою GEL-факторів характеристики об'єднані в 3 групи факторів (Great customers – наявність відданих клієнтів; Easy sales – відносна простота здійснення продажу; Long life – гарантоване довголіття компанії) (табл. 1).

Таблиця 1

Розробка бізнес-моделі розвитку ПрАТ «Чумак» за допомогою GEL-факторів

		Показник			
		Необхідний	Ідеальний	Середній	Низький
Характеристики клієнтів	Кількість	Велика		+	
	Простота знаходження	Висока	+		
	Модель витрачання коштів	Сприятливе	+		
Цінність клієнтів для компанії	Грошова цінність продажу	Висока	+		
	Повторні продажі	Численні	+		
	Поточна підтримка продажів	Незначна	+		
Цінність для клієнтів	Ступінь важливості	Висока	+		
	Конкурентна перевага	Значне	+		
	Співвідношення ціна-цінність	Вигідне	+		
Витрати на залучення клієнтів	Точки доступу до продукту	Чисельна		+	
	Необхідна підтримка продажів	Незначна		+	
	Потреба в промо-заходах	Низька	+		
Прибуток від одного продажу	Коефіцієнт прибутковості	Висока	+		
	Апселлінг і перехресні продажі	Інтенсивні	+		
	Поточні витрати на обслуговування продукту	Низькі	+		
Необхідні інвестиції	Запуск компанії	Низькі	+		
	Утримання частки ринку	Низькі	+		
	Утримання передових позицій	Низькі	+		

Джерело: власні розрахунки автора

Оцінка бізнес-концепції включає 3 етапи:

- 1) Заповнення контрольних таблиць (контрольна таблиця оцінки GEL-факторів і прийомів компенсації),
- 2) Коригування стратегії (наводиться спеціальна оціночна форма),
- 3) Складання останніх розрахунків (перегляд бізнес-моделі хоча б раз на півроку).

Сильні сторони бізнес-моделі підприємства [7]:

1. Цільові клієнти ПрАТ «Чумак» звикли платити за якісну продукцію більш високу ціну, яка відповідає європейським стандартам. А отже зацікавлені у випуску нової продукції для споживачів, які звикли слідувати за своїм здоров'ям.

2. Існують великі можливості для перехресних продажів та апселлінга. Підприємство ПрАТ «Чумак» випускає достатньо великий асортимент продукції, який задовольнить будь-якого клієнта. Основним додатковим продуктом для продажу разом з макаронами може бути спагеті-соуси. Всього існує чотири види спеціальних соусів: «Арабіата», «Боскайола», «Наполітана», «Італійський болоньєз». Всі соуси мають інформативну упаковку, яка розповідає про склад, а також про кращий спосіб їх подачі.

3. Відомість бренду «Чумак». За весь період існування підприємство здобуло прихильність українського споживача до своєї продукції. Немає кращої реклами як гарне ім'я та позитивні відгуки постійних клієнтів.

Слабкі сторони бізнес-моделі підприємства:

1. Для здійснення продажу нового виду макаронних виробів дієтичного складу не-

обхідно поінформувати своїх потенційних клієнтів та зацікавити їх на здійснення покупки.

2. Значні затрати на маркетингові заходи.

В рамках розробки конкурентної стратегії диференціації пропонується розширити асортимент за рахунок впровадження нового продукту – листів для лазаньї для споживачів «преміум» – сегменту, що може доповнюватись додатковими асортиментними позиціями (начинки, соуси, добавки тощо).

З метою аналізу співвідношення обсягів продажу, собівартості та прибутку підприємства проведений маржинальний аналіз, який довів наступне: маржинальний дохід на одиницю продукції – 11,9 грн., рівень беззбиткового виробництва – 48571,2 кг, поріг беззбитковості дорівнює 3049,8 тис. грн., запас фінансової міцності – 3724,4 тис. грн. (табл. 2).

Таблиця 2

Маржинальний аналіз стратегії

Показники	Значення
Кількість виробленої продукції, кг	107887,0
Постійні витрати, тис. грн.	576,5
Змінні витрати на 1кг	50,9
Ціна реалізації 1кг, грн.	62,8
Маржинальний дохід на одиницю, грн.	11,9
Рівень беззбиткового виробництва, кг	48571,2
Поріг беззбитковості, тис. грн.	3049,8
Виручка від реалізації, тис. грн.	6774,2
Запас фінансової міцності, тис. грн.	3724,4
Коефіцієнт запасу фінансової міцності, %	55,0

Джерело: розрахунки автора

За допомогою вихідних даних побудуємо графік точки беззбитковості виробництва листів для лазаньї ПрАТ «Чумак» (рис. 2).

Для оцінки ефективності проектів, з нашої точки зору, більш доцільно застосовувати показники, які дають змогу розрахувати значення критеріїв ефективності проектів, беручи до уваги комплексну оцінку вигід і витрат, зміну вартості грошей у часі та інші чинники (табл. 3).

Правильне визначення обсягу початкових витрат на проект є запорукою якості розрахунків окупності проекту. Виручка після реалізації проекту і прибуток на підприємстві збільшаться відповідно на 6774,2 тис. грн. і 265,8 тис. грн. Чистий прибуток на підприємстві ПрАТ «Чумак» становитиме 1297,6 тис. грн. Рентабельність виробництва складе 24,9%, а рентабельність продажів – 19,2%.

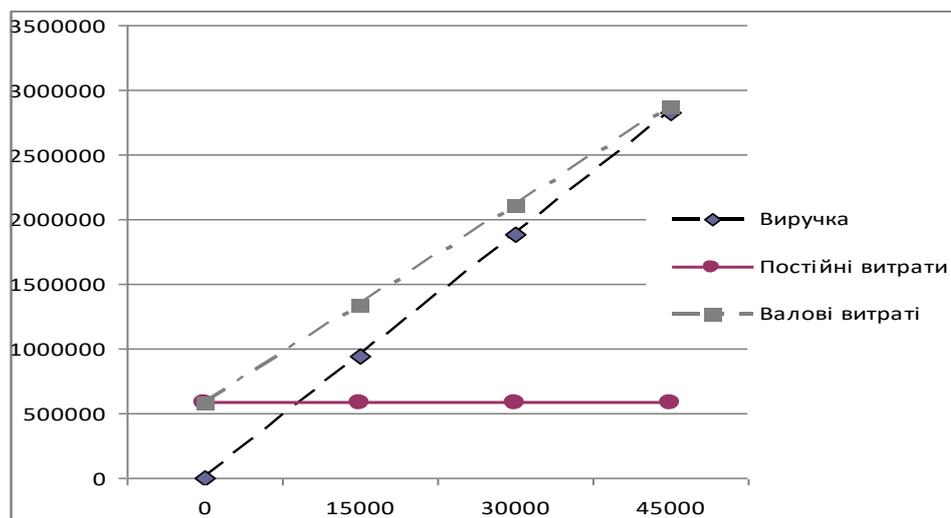


Рис. 2. Точка беззбитковості виробництва листів для лазаньї
Джерело: розрахунки автора

Таблиця 3

Ефективність проекту з виробництва листів для лазаньї на 1 рік

Показники	Значення
Повна собівартість продукції, тис. грн.	5210,8
Виручка від реалізації, тис. грн.	6774,2
Валовий прибуток від реалізації, тис. грн.	1563,4
у т.ч. на 1кг продукції	14,5
Прибутковий податок, тис. грн.	265,8
Чистий прибуток, тис. грн.	1297,6
Рентабельність виробництва, %	24,9
Рентабельність продажів, %	19,2

Джерело: розрахунки автора

Висновки. Методи просування видів і типів макаронних виробів повинні відрізнятися акцентами на психографічних особливостях цільової аудиторії. Аналіз бізнес-моделі ПрАТ «Чумак» за допомогою GEL-факторів дозволяє зробити висновок, що підприємство грамотно реалізує свою концепцію розвитку бізнесу та розширення ринку. Застосування стратегії диференціації передбачає розширення асортименту за рахунок залучення споживачів «преміум» – сегменту. В рамках розробки конкурентної

стратегії диференціації пропонується введення нового продукту – листів для лазаньї. Розрахунки показали зростання рентабельності виробництва та рентабельності продажів. Таким чином, проект по виробництву нової продукції – листів для лазаньї, є ефективним, може доповнюватись додатковими асортиментними позиціями (начинки, соуси, добавки тощо), що в подальшому сприятиме розширенню присутності ПрАТ «Чумак» на ринку макаронів та макаронних виробів.

Список літератури:

1. Белявцев М.І. Маркетинговий менеджмент: [навч. посіб.] / М.І. Белявцев, В.Н. Воробйов. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.
2. Загородній А.Г. Проблеми реалізації інноваційних стратегій машинобудівними підприємствами та шляхи їх вирішення/ А.Г. Загородній// Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 657. – С. 498–503.
3. Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент: [учебник] / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – М. : Юристъ, 2002. – 416 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : проблеми, концепції, методи : [навч. посіб.] / Ілляшенко С.М. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с. Економічні науки Вісник Хмельницького національного університету 2011,

№ 6, Т. 4, с. 43

5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент – СПб: Питер Ком, 2005. – 896 с.: ил. (Серия «Теория и практика менеджмента»)
6. Могилевская О.Ю. Особенности формирования маркетинговой стратегии развития промышленного предприятия / О.Ю. Могилевская // Экономика та держава. – 2007. – № 5. – С. 42–45.
7. Мордвінцева Т.В. Ринкова стратегія металургійних підприємств на основі маркетингової ділової активності / Т.В. Мордвінцева // Інвестиції : практика та досвід . – 2008. – № 17. – С. 35–39.
8. Подреза С.М. Особливості та проблеми побудови інноваційної стратегії в системі стратегічного розвитку підприємства / С.М. Подреза // Формування ринкових відносин в Україні . – 2006. – № 7(62). – С. 48–52.
9. Alfred W. Crosby, *The Columbian Exchange: Biological and Cultural Consequences of 1492* (30th anniversary edn., Westport, Conn., 2003).
10. Carol Helstosky, *Garlic and Oil: Politics and Food in Italy* (Oxford and New York, 2004).

List of references:

1. Byelyavtsev, M.I. (2006) *Marketingoviy menedzhment* [Marketing Management], textbook, K: Center of educational literature, 407 p.
2. Zagorodny, A.G. (2009) Problems of machine-building enterprises innovative strategies and solutions, *Journal of National University "Lviv Polytechnic"*, no 657, pp. 498-503.
3. Zaitsev, L.G. (2002) *Strategicheskij menedzhment* [Strategic Management], textbook, Moscow: 416 p.
4. Illyashenko, S.M. (2003) *Management of innovation development: challenges, concepts, methods* [Management of innovation development: challenges, concepts, methods], textbook, Sumu: SHS "University Book", 278 p.
5. Kotler, F. (2005) *Marketingoviy menedzhment* [Marketing Management], textbook, St. Petersburg: Peter Kom, 896 p.: ill. (Series "Theory and Practice of Management")
6. Mohylevskaya, O.Y. (2007) Features of the formative marketynhovoy industrial enterprise development strategy, *Economy and the State*, no 5, pp. 42-45.
7. Mordvintseva, T.V. (2008) Market Strategy steel enterprises based marketing business activity, *Investments: practice and experience*, no 17, pp. 35-39.
8. Podryeza, S.M. (2006) Features and problems of building innovative strategy in the strategic development of the company, *Formation of market relations in Ukraine*, no 7 (62), pp. 48-52.
9. Crosby, Alfred W. (2003) *The Columbian Exchange: Biological and Cultural Consequences of 1492* (30th anniversary edn., Westport, Conn.
10. Helstosky, Carol. (2004) *Garlic and oil: politics and food in Italy* [Garlic and Oil: Politics and Food in Italy], textbook, Oxford and New York, 212 p.

УДК 339.138

Шквиря Н.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
e-mail: natashkw@mail.ru

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНОВОГО ПЛАНУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. Розглянуто сутність та переваги маркетингового планування конкурентоспроможності продукції. Визначено етапи маркетингового планування конкурентоспроможності продукції. Запропоновано маркетинговий інструментарій для кожного етапу.

Ключові слова: Маркетингове планування, конкурентоспроможність продукції, стратегічне маркетингове планування, етапи маркетингового планування, маркетинговий план.

JEL code classification: M31, O21

Shkvirya Natalia, PhD, Associate Professor
Tavria state agrotechnological university

ESSENCE AND FEATURES OF MARKETING PLANNING OF PRODUCT COMPETITIVENESS

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

Results of the study. The theoretical and methodological foundations of marketing planning product competitiveness are shown in the article. Determined that the marketing planning process - it is streamlined set of steps and actions related to the environmental situation analysis, goal setting marketing development plan, marketing plan implementation, supervision over the implementation of the marketing plan. Marketing planning company includes developing specific strategies that promote the objectives of the enterprise by supporting strategic fit between them, its potential in marketing.

The advantages of marketing planning product competitiveness are revealed. The strategic marketing planning competitiveness is proved. Strategic marketing planning competitiveness is a set of actions aimed at creating and retaining competitive advantage of products produced in the long time.

Methodology of strategic marketing planning based on competitiveness is developed. The stages of marketing planning product competitiveness are determined. A key set of marketing tools that can be used at various stages of marketing planning is proposed.

Conclusions. Availability and increasing competition in many product markets is to strengthen the role of marketing in all processes of the enterprise, including planning measures to improve product competitiveness

Keywords: marketing planning, product competitiveness, strategic marketing planning, stages of marketing planning, marketing plan.

Постановка проблеми. В даний час в багатьох країнах світу у зв'язку з розвитком ринкових відносин спостерігається зростання кількості фірм, що випускають однорідну продукцію. Між ними існує жорстка конкуренція. Тому випуск конкурентоспроможної продукції та послуг у порівнянні з аналогами є однією з головних задач бізнесу.

Для досягнення конкурентоспроможності підприємствам необхідно реалізувати ряд заходів у рамках маркетингового планування, при цьому особливого значення в умовах зміни зовнішнього і внутрішнього середовища набувають питання забезпечення кон-

курентоспроможності в стратегічному аспекті. Актуалізація проблем і поточних завдань на підприємствах обумовлена необхідністю розробки і реалізації маркетингового планування конкурентоспроможності продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на значне число наукових робіт, в яких здійснюється дослідження конкурентоспроможності продукції підприємств, специфіка підходу з позиції маркетингового планування врахована в них недостатньо, що і вимагає додаткових досліджень в області стратегічного маркетинго-

вого планування конкурентоспроможності продукції підприємств.

Різним аспектам дослідження конкурентоспроможності товарів присвячені праці О.Г. Янкового [6], К. Диніної [5], С. Хамініч [14], Л.В.Гринецької [3], Д.Г. Черевко [16], О.О. Бакунова [1] та інших.

Питання маркетингового планування розкриті в роботах С.Семенюк [12], Т.Є.Циби [15], В.А. Гросул [4], Ю.В.Малиновської [10], Н.В. Куденко [8], Ю.А. Лозовського [9], Г.Є. Рябик [11].

Незважаючи на глибоке дослідження питань маркетингового планування в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, такий напрямок досліджень, як стратегічне маркетингове планування конкурентоспроможності продукції на галузевих ринках потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Розкрити теоретико-методичні засади маркетингового планування конкурентоспроможності продукції. Визначити етапи маркетингового планування конкурентоспроможності продукції. Запропонувати маркетинговий інструментарій для кожного етапу планування.

Виклад основного матеріалу. Однією з особливостей розвитку застосування маркетингу на підприємствах є зростання ролі маркетингового планування. Маркетингове планування на підприємстві включає розробку специфічних стратегій, які сприяють досягненню цілей підприємства на основі підтримки стратегічної відповідності між ними, його потенційним можливостям у сфері маркетингу.

Процес маркетингового планування – це впорядкована сукупність стадій і дій, пов'язаних з ситуаційним аналізом навколишнього середовища, постановкою цілей маркетингу, розробкою плану, реалізацією плану маркетингу, контролем виконання плану маркетингу.

У процесі маркетингового планування доцільно виділяти суб'єктивні та об'єктивні фактори маркетингового планування.

Об'єктивні фактори визначаються об'єктом планування і включають причини, які в процесі планування не можуть бути змінені, оскільки їх зміна означає вибір вже іншого об'єкту планування. До цих факторів

відносяться: характеристики клієнтів підприємства, сутнісні характеристики самого товару, які не можуть бути змінені в результаті процесу планування; особливості розміщення процесу виробництва і ринків збуту; досягнутий рівень технологій у виробництві товарів і послуг та можливості самого підприємства по впровадженню передових технологій; фінансові можливості підприємства; характеристики законодавчого поля діяльності підприємства.

Суб'єктивні фактори – це умови організації процесу маркетингового планування, виконання яких дозволяє досягати найвищої якості цього планування. До них слід віднести: компетентність суб'єкта планування; принципи організації його роботи; методологію і методику дослідження, які використовуються; психологічні та інші умови роботи персоналу; стан маркетингової діяльності на підприємстві; стан інформаційної маркетингової системи; розробленість маркетинг-міксу; розвиненість оргструктури управління маркетинговою діяльністю; розвиненість маркетингових комунікацій та їх культуру.

Дані фактори можуть різноспрямовано впливати на процес маркетингового планування. Об'єктивні фактори обмежують можливості процесу планування, в той час як суб'єктивні фактори створюють передумови для досягнення більш високої якості маркетингового плану [11].

Для розробки достовірних маркетингових планів застосовуються різні методи аналізу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, маркетингові дослідження. Одним з таких методів аналізу є маркетингове планування на основі дослідження конкурентоспроможності продукції [15].

Зазвичай під конкурентоспроможністю товару розуміється сукупність його якісних і вартісних характеристик, яка забезпечує задоволення конкретної потреби покупця і вигідно для покупця відрізняє від аналогічних товарів – конкурентів [2,6].

Переваги маркетингового планування на основі цього показника полягають у наступному:

- конкурентоспроможність є інтегральним показником, що характеризує стан справ на тому чи іншому ринку і, отже, на

основі визначення конкурентоспроможності можна дізнатися про поточні тенденції та резерви, вивчити перспективи подальшого розвитку даного ринку;

- конкурентоспроможність відображає бажання споживачів, задоволення потреб яких є найважливішою умовою перемоги в конкурентній боротьбі. Отже, все зводиться до здатності товару задовольняти споживчим потребам, а, отже, підприємство повинно прагнути до цього і це повинно бути відображено у перспективному плані розвитку;

- аналіз конкурентоспроможності дозволяє, як виявити ринкові тенденції, так і забезпечити підприємство інформацією про власні проблеми і перспективи. На основі оцінки конкурентоспроможності та порівняння її з конкурентоспроможністю товарів конкурентів, підприємство може оцінити переваги і недоліки щодо виробництва та просування товару на ринок. Наприклад, низька конкурентоспроможність товару свідчить про високі витрати на виробництво або низьку якість продукції;

- аналіз конкурентоспроможності товарів підприємства і продукції конкурентів забезпечує підприємство інформацією про ситуацію на ринку, бажання споживачів, найбільш важливі властивості товару, які забезпечують перевагу на даному ринку, а також про сильні і слабкі сторони підприємства. Отже, дослідження конкурентоспроможності продукції дає велику інформацію для стратегічного маркетингового планування;

Слід відзначити, що існує два рівні маркетингового планування конкурентоспроможності продукції – стратегічний та оперативний.

Основною метою маркетингового планування на стратегічному рівні є формування передумов для ефективного використання наявних у підприємства конкурентних переваг і створення нових для успішної діяльності у перспективі. Управлінські рішення даного рівня тісно не прив'язані до тимчасових рамок, але частіше за все мова йде про середньостроковий і довгостроковий період [12].

Основне завдання оперативного маркетингового планування конкурентоспроможності – надавати допомогу менеджерам у дося-

гненні запланованих цілей, які виражаються найчастіше у вигляді кількісних значень рівня конкурентоспроможності [20]. Даний рівень орієнтований на короткостроковий результат (до 1 року), тому його методи принципово відрізняються від методик стратегічного рівня.

У даний час особливого значення набуває стратегічне маркетингове планування конкурентоспроможності продукції, що дозволяє прогнозувати збут продукції з урахуванням змін, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства.

Стратегічне маркетингове планування конкурентоспроможності – це набір дій, спрямованих на створення і утримання конкурентних переваг продукції, що виробляється, у довгостроковій перспективі. Найважливішими конкурентними перевагами є оцінка конкурентоспроможності того чи іншого об'єкта, оцінка і прогноз зміни умов внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства, прогнозування зміни конкурентоспроможності впродовж визначеного часу, розробка заходів, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності в умовах мінливого зовнішнього середовища (рис. 1).

Стратегічне маркетингове планування на основі конкурентоспроможності можна здійснювати за такою методикою:

- оцінка конкурентоспроможності продукції компанії і конкурентів;

- виявлення тенденцій на ринку даного товару;

- комплексний аналіз діяльності фірми з виробництва даного товару, виявлення причин низької (високої) його конкурентоспроможності та переваг (недоліків) фірми по відношенню до фірм-конкурентів;

- розробка комплексу заходів щодо поліпшення роботи підприємства, спрямованих на перемогу в конкурентній боротьбі;

- складання перспективного плану розвитку підприємства з урахуванням всіх факторів і комплексу заходів, спрямованих на покращання його роботи;

- оцінка стратегічного плану і прийняття рішення про майбутнє підприємства.



Рис . 1. Процес стратегічного маркетингового планування конкурентоспроможності продукції

Джерело: авторська розробка.

Необхідно також зупинитися на інструментарії маркетингового планування конкурентоспроможності продукції, тобто сукупності способів, методів, за допомогою яких можна впливати на різні суб'єкти системи маркетингу для досягнення поставлених цілей [18]. Виділимо наступний ключовий набір маркетингового інструментарію, який може використовуватися на різних етапах маркетингового планування:

- бенчмаркінг конкурентоспроможності як інструмент вимірювання характеристик продукції та їх зіставлення з характеристиками продукції конкурентів, інструмент дослідження специфічних продуктів, можливостей процесу чи адміністративних методів підприємств-конкурентів;

- SWOT-аналіз, портфельний аналіз (матриця «зростання - частка ринку» - метод Бостонської консалтингової групи, матриця «привабливість - конкурентоспроможність» - методи «McKinsey», «Shell/DPM»);

- матриця «товар - ринок» І.Ансоффа;

- модель М. Портера, що відображає взаємодію конкурентних сил на товарних ринках як інструментів діагностики зовнішнього середовища формування конкурентоспроможності продукції на ринку, що дозволяє виявити і порівняти сильні і слабкі сторони аналізованого продукту в конкурентній боротьбі;

- моделювання; опитування споживачів; тестування товару; експертні оцінки; сценарне прогнозування як інструменти прогнозування конкурентоспроможності продукції;

- аналіз ієрархій; матриці прийняття рішень як інструменти постановки цілей маркетингового планування конкурентоспроможності продукції;

- сегментування; концепція життєвого циклу продукту; комплекс маркетингу; брендинг; аналіз ризиків як інструмент вибору маркетингової стратегії підвищення конкурентоспроможності, яка буде покладена в основу плану маркетингу;

- комплекс маркетингу як інструмент реалізації розробленої при плануванні маркетингової стратегії;

- маркетинговий контролінг і аудит маркетингових рішень як інструменти відстеження точності і своєчасності виконання кроків плану маркетингу.

Графічне зображення різних етапів маркетингового планування конкурентоспроможності продукції, а також маркетингового інструментарію, що використовується на кожному етапі, представлено на рисунку 2.

Дані інструменти можуть використовуватися також при маркетинговому плануванні інших об'єктів і процесів на підприємстві, але в такому випадку необхідно враховувати специфіку об'єкта планування.

Висновки. Наявність і зростання конкуренції на багатьох товарних ринках веде до посилення ролі маркетингу у всіх процесах функціонування підприємства, в тому числі в процесі планування заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції.



Рис. Маркетинговий інструментарій на різних етапах маркетингового планування конкурентоспроможності продукції

Джерело: авторська розробка.

Особливості планування конкурентоспроможності продукції з позиції маркетингу полягають в наступному. Перш за все, виникає необхідність більш глибокого дослідження наявних і прихованих потреб споживачів продукції, що дозволяє наділити дану продукцію різними конкурентними перевагами. Крім того, маркетингові дослід-

ження дозволяють у процесі планування врахувати динаміку зміни факторів зовнішнього середовища. У той же час маркетинговий підхід до планування конкурентоспроможності робить даний процес набагато більш складним, трудомістким, хоча за рахунок цього досягається комплексність і системність виконуваних дій.

Список літератури:

1. Бакунов О.О. Стратегічне управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства: монографія / О.О Бакунов, Є.М. Смирнов. – Донецьк: «Східний видавничий дім», 2012. – 208 с.
2. Беляєва С.В. Методика визначення конкурентоспроможності підприємства (теоретичний аспект) / Беляєва С. В.,

Зубко Т.Л. // Інноваційна економіка. – 2013. – №. 6. – С. 77-81.

3. Гриневецька Л.В. Резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства / Л.В. Гриневецька // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, 2013. – Вип. 38. – С. 248-252.
4. Гросул В. А. Маркетингове стратегічне планування на підприємстві / В. А. Гросул, Г. С. Мамаєва // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1 (1). – С. 201–205.
5. Диніна К. Стратегія формування конкурентних переваг / К. Диніна // Персонал. – 2009. – №1. – С. 78-82
6. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
7. Куденко Н. В. Процес стратегічного маркетингу / Н. В. Куденко // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу. – Суми : ТОВ «ТД „Папірус”», 2011. – С. 110–113.
8. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник / Н.В. Куденко. — К.: КНЕУ, 2006. — 152 с
9. Лозовський Ю.А. Формування стратегії як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК / Ю.А. Лозовський // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 84–88.
10. Малиновський Ю. В. Стратегічне планування маркетингової діяльності на підприємстві / Ю. В. Малиновський, І. П. Малиновський, Д. Р. Цьвок // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.11. – С. 271–277.
11. Рябик Г.Є. Стратегічне планування формування та використання конкурентних переваг підприємства в умовах невизначеності конкурентного середовища. // Економічний простір – № 56/2 – 2011. – С. 241-250
12. С.Семенюк. Маркетингове планування діяльності підприємств/ С.Семенюк // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26). — С. 84-92.
13. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств : теорія, методологія, практика : монографія / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 570 с.
14. Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства / С. Хамініч // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 59–61.
15. Циба Т.Є., Сокур М.І., Баяра В.І. Маркетингове планування. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 128 с.
16. Черевко Д.Г. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика його економічного стану / Д.Г. Черевко // Економіка АПК. – 2009. – №6. – С. 114–121.
17. McGee J. The Blackwell Encyclopedia of Management: Strategic Management Wiley-Blackwell, 2006 - 440 p.
18. Whalley A. Strategic Marketing, - BoBoCoAe, AW & Ventus Publishing ApS, 2010 - 121 p
19. Syrett M. Successful Strategy Execution: How to Keep Your Business Goals on Target. - Profile Books, 2008. - 164 p.
20. Drummond G., Ensor J., Ashford R. Strategic Marketing: Planning and Control. - Taylor & Francis – 2008, 352 p.
21. Hamel G., Prahalad C. K. Competing for the Future. - Harvard Business School Press. - Boston (Mass.). - 2004. – 244p.
22. Ansoff I. H. Implanting Strategies Management. – New York: Prentice Hall International, 1984. - 818 p

List of references:

1. Bakunov, O.O. and Smyrnov, Ye.M. (2012). Stratehichne upravlinnia konkurentospromozhnistiu torhovelnoho pidpriemstva [Strategic management of competitiveness of trade enterprise], «*Skhidnyi vydavnychiy dim*», Donetsk, Ukraine, 208 p.
2. Bieliaieva, S.V. and Zubko, T.L. (2013). "Method of determining competitiveness (teoretical aspect)", *Innovatsiina ekonomika*, no. 6, pp. 77-81
3. Grinevetsky, L.V. (2013) "Provisions increasing the competitiveness of enterprises", *Visnik socialno-ekonomichnix doslidzhen*, Odessa, issue 38, pp. 248-252 .
4. Grosul, V.A. (2012), "Marketing strategic planning at the enterprise" *Ekonomichna strategiya i perspektivi rozvitku sferi torgovli ta poslug*, issue 3(2), pp. 201–205
5. Dynina, K. (2009) Strategy creating competitive advantages. *Personal*, issue 3(2), pp. 78-82
6. Yankovij, B.G. (2013), Konkurentospromozhnist pidpriemstva: ocinka rivnyia ta napryami pidvishhennya [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions for increasing], monograph, *Atlant*, Odessa, Ukraine, 470 p.
7. Kudenko, N.V. (2011), "Strategic Marketing Process", Marketing innovacij i innovacii v marketing, issue 9, pp. 110–113.
8. Kudenko, N.V. (2006), Stratehichnyi menedzhment, [Strategic management], KNEU, Kyiv, Ukraine, 152p.
9. Lozovskii, Y.A. (2008), "Formation of strategy as a factor in increasing the competitiveness of agricultural enterprises", *Aktualni problemi ekonomiki*, issue 3(81), pp. 84–88.
10. Malinovsky, J.V. (2012), "Strategic planning of marketing activities on business", *Naukovij visnik nltu Ukraïni*, issue 22.11, pp. 271–277.
11. Ryabik, G.E. (2011), "Strategic planning development and use of competitive advantage in an uncertain competitive environment", *Ekonomichnij prostir*, issue 56/2, pp. 241-250.
12. Semenyuk, S (2010), "Marketing planning of enterprises", *Galits'kiy ekonomichnij visnik*, issue 1(26), pp. 84-92.
13. Haminich, C. (2006), "Methods of integrated evaluation of the industrial enterprises", *Ekonomist*, issue 10, pp. 59–61.
14. Ciba, T.E., Sokur, M.I., Bayura, V.I. (2007), Marketingove planuvannya: navchalnij posibnik, [Marketing planning], *Centr uchbovoi literaturi*, Kiev, Ukraine, 128p.
15. Cherevko, D.G. (2009), "The competitiveness of the enterprise as a characteristic of its economic situation", *Ekonomika APK*, issue 6, pp. 114–121.
16. Tarnavska, N.P. (2008), Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv : teoriia, metodolohiia, praktyka [Management of competitiveness of enterprises: the theory, methodology, practice], *Ekonomichna dumka, Ternopil, Ukraine*, 570 p
17. McGee, J. (2006), The Blackwell Encyclopedia of Management: *Strategic Management Wiley-Blackwell, USA*, 440 p.

18. Whalley, A. (2010), *Strategic Marketing*, BoBoCoAe, AW & Ventus Publishing ApS, USA, 121 p
19. Syrett, M. (2008), *Successful Strategy Execution: How to Keep Your Business Goals on Target*, Profile Books, USA, 164 p.
20. Drummond, G., Ensor, J., Ashford, R. (2008), *Strategic Marketing: Planning and Control*, Taylor & francis , USA, 352 p.
21. Hamel, G., Prahalad, C. K. (2004), *Competing for the Future*, Harvard Business School Press, Boston (Mass.), USA, 244p.
22. Ansoff, I. H. (1984), *Implanting Strategies Management*, New York: Prentice Hall International, USA,. 818 p

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 336.72

Греськів О. Б., к.геогр.н, доцент
ВПНУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»
ogreskiv@gmail.com

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ

Анотація. В статті обґрунтовано методику оцінки інвестиційної привабливості регіону визначено рівень інвестиційної привабливості регіону. Доведено, що інвестиційна привабливість, є комплексною проблемою, яка повинна охоплювати, як внутрішнє так і зовнішнє середовище. Запропоновано заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості регіону.

Ключові слова. Інвестиційна привабливість, регіон, методика, оцінка, інтегральний метод, показники оцінки інвестиційної привабливості регіону.

Jel code classification: O18, R13

O.B. Greskiv,
PhD, assistant professor of Economy of Enterprise department
Separated subdivision of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
«Berezhany Agrotechnical Institute»
ogreskiv@gmail.com

METHOD OF EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION

Abstract. In the current conditions of the market economy is important to attract investments to Ukraine, the construction of an efficient regional policy, the transition to better control investment activities aimed at ensuring a high level of investment attractiveness of areas. Therefore, the implementation of research in this area is becoming increasingly important.

In article substantiates the method of assessing the investment attractiveness of the region defined level of investment attractiveness of the region. It is proved that the investment attractiveness is a complex problem, which should include both internal and external environment. Proved that to increase the investment attractiveness should take a number of measures, namely: extend the collaboration between of science and business, increase purchasing power, improve infrastructure, and promote investment projects. It is necessary to support enterprises in their production using innovative technologies. You should also remove barriers that impede the introduction of new technologies in the enterprise. It was established that the method of evaluation of investment attractiveness of the region must meet the following requirements: to characterize the investment attractiveness in terms of favorable business climate; consider the interests of both private and public investors; based on the analysis of macroeconomic indicators (for the purpose of economical research); give visible results on investment priorities (sectoral aspects); informed of possible problems that may arise in a particular business in the region, and especially its (business) operation.

The analysis of investment attractiveness of Ternopil region may be a reason to clarify the concept of regional investment policy, the allocation of its strengths and weaknesses, which will be implemented in the actual decisions about investing in the region.

Keywords. The investment attractiveness of the region, methods of evaluation of investment attractiveness of the region, integral calculation method, indicator of evaluation of investment attractiveness of the region.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки важливе значення має залучення інвестицій до України, побудова ефективної регіональної полі-

тики, перехід до більш якісного управління інвестиційною діяльністю, спрямованої на забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості територій.

Інвестиційна привабливість регіону – складна економічна категорія, на основі якої формується характеристика спроможності регіону залучати капітал. Для кількісного вираження результатів проведеного дослідження виникає потреба здійснення розрахунків та визначення рівня привабливості регіону для інвестора. І хоча у цій сфері існує чимало напрацювань, на сьогодні відсутня єдина дієва методика оцінки інвестиційної привабливості регіону. Тому здійснення досліджень у цьому напрямку набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Вивченню даної проблеми присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, серед них: І. Вахович [2], Гудзинський О.Д. [3], І. Заблодська [4], С. М. Судомир [7], Л. Мармуль [9], Т. Уманець [10], Харламова [11] та ін. Сьогодні існує безліч підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіонів: рейтинговий метод, метод інтегральної оцінки та описово-творчий метод. Відсутність єдиного загальноприйнятого визначення «інвестиційної привабливості регіону» призвело до того, що не існує єдиних критеріїв інвестиційної привабливості і, відповідно, методичних підходів щодо її оцінки.

Формулювання цілей статті. Головною метою цієї статті є визначити фактори інвестиційної привабливості регіону та запропонувати методику їх розрахунку.

Виклад основного матеріалу. Важливою складовою методології формування стратегій інвестиційного забезпечення розвитку підприємств є методологічний підхід щодо визначення напрямів пріоритетного інвестування розвитку підприємницьких структур в регіонах, оскільки останні мають свою специфіку, свої особливості. Результати дослідження багатьох науковців і наші дослідження підтверджують такий висновок. Для одержання інформації щодо регіонального рівня інвестиційно-інноваційної привабливості застосовуються різні методологічні підходи [6].

Сучасні методики оцінки інвестиційної привабливості регіону мають дві точки диференціації – методи обробки даних та система показників. За методами обробки даних можна виділити два підходи до оцінки

інвестиційної привабливості: описово-творчий та рейтинговий [1].

Описово-творчий підхід полягає в описі абсолютних показників, структури та динаміки показників розвитку регіону. Експерт з власних міркувань обирає найбільш значущі показники та формує на їх основі висновки щодо бізнесового клімату в регіоні. Здебільшого такий аналіз базується на дослідженні соціально-економічного розвитку регіону. Слід зазначити, що описові методики, можуть давати відчутні та змістовні результати. Однак, це залежить від кваліфікації аналітика, який проводить оцінку. Проте вони не є уніфікованими і вимагають від автора збору великої кількості даних з різних аспектів діяльності, сортування їх за впливом на інвестиційну привабливість регіону тощо. Результати аналізу є громіздкими і ними важко оперувати.

Рейтингові методики є більш наочними в отриманні результатів, а процес оцінки є, певним чином, стандартизованим і варіюється лише за кількома ознаками. Проте результати таких оцінювань формують інтегральний показник інвестиційної привабливості регіону, який лише показує місце регіону серед інших і не визначає пріоритетні напрями інвестицій на даній території, тобто вони не містять галузевого аспекту.

Методики західних агенцій, усувають попередні недоліки. Вони базуються не на макроекономічній статистиці, а на опитуванні суб'єктів економічної діяльності даного регіону, які визначають ступінь та напрям впливу тих чи інших факторів на їх функціонування. Результати таких опитувань наочні й можуть бути згруповані за видами діяльності. Проте такі опитування вимагають значних ресурсів.

У якості методологічного принципу автором [6] запропоновано традиційний підхід до визначення інвестиційної привабливості територій, як інтегрального показника. Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості – це показник, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих у відповідності до їх вагомості та інших чинників. В інтегральній методиці застосовуються дві групи показників. Ці два блоки показників характеризують інвестиційний

потенціал та інвестиційні ризики даних адміністративно-господарчих одиниць.

Заблудська О. та Шаповалова [4, с. 69–71], пропонують для оцінки ІПР застосовувати матричний метод. Автори будують матрицю галузевої спеціалізації регіонів на основі двох критеріїв: видів промислової діяльності та галузевої спеціалізації регіонів. За допомогою матриці та даних обсягів інвестицій, вкладених у регіон, визначається поліструктурний показник, сутність якого полягає в урахуванні структури реальних інвестицій, здійснених у попередньому році, галузевої спеціалізації регіонів відповідно до розрахованої матриці. Л. Кирик у своїй методиці пропонує проводити оцінку інвестиційної привабливості регіону за допомогою побудови одно-, та багатофакторних моделей. За основу розрахунків ІПР автор бере інвестиційну діяльність, зокрема, показник інвестицій в основний капітал [8, с. 59–65].

Балацький О. Ф. до основних критеріїв визначення рівня інвестиційної привабливості регіону відносить [1]:

- рівень економічного розвитку;
- рівень розвитку інфраструктури;
- розвиненість фінансової інфраструктури;
- наявність людських ресурсів;
- стан підприємництва та політика місцевої влади [1 С. 47].

Однак, дані критерії є надто завуженими, які не охоплюють всіх складових інвестиційної привабливості.

Обґрунтованою, на наш погляд, є методологія В. І. Захарченка [5], в якій виділено наступні індекси:

- ВРП на душу населення;
- доходу на одного працюючого в регіоні;
- обсягу ІПР на одного працюючого;
- обсягу залучених ІПР за рік в млн. грн.;
- частки інвестицій в основний капітал в ВРП;
- інноваційно-активних підприємств у загальній кількості зареєстрованих в регіоні;
- участі регіону у формуванні ВДВ;
- ВДВ регіону;
- експорту у ВРП;
- обсягу ВРП у млн. грн.;
- долі ІОК за рахунок іноземних інвесторів;
- виробничого потенціалу підприємств.

Методика оцінки інвестиційної привабливості регіону повинна відповідати таким вимогам:

- характеризувати інвестиційну привабливість з точки зору сприятливості бізнес-клімату;
- враховувати інтереси як приватних, так і державного інвесторів;
- базуватися на аналізі макроекономічних показників (з метою економічності дослідження);
- давати наочний результат щодо пріоритетних напрямів вкладання (галузевий аспект);
- інформувати про можливі проблеми, які можуть виникати у конкретного бізнесу в даному регіоні, та особливості його (бізнесу) функціонування.

Слід погодитись з автором Судомир С.М., який вважає, що інвестиційна привабливість регіону є комплексною проблемою, яка обумовлюється факторами зовнішнього і внутрішнього середовища. Так, до факторів зовнішнього середовища автор відносить [7]:

- рівень розвитку та стабільність правил ведення бізнесової діяльності;
- рівень розвитку та об'єктивність судової системи;
- рівень розвитку ринкових інститутів;
- рівень розвитку етичної складової організації бізнесової діяльності;
- рівень розвитку регіонального організаційного клімату;
- стан криміногенності у стратегічній зоні господарювання суб'єкта інвестиційного забезпечення;
- рівень розвитку ринкового середовища у стратегічній зоні господарювання суб'єкта діяльності;
- політичний та економічний стан стабілізації в державі, регіонах стратегічних зон господарювання суб'єкта діяльності;
- рівень розвитку інноваційної привабливості регіонального рівня;
- рівень розвитку державних гарантій у системі економічних відносин;
- рівень доступу підприємств до фінансових ресурсів;
- рівень розвитку ділової репутації та ін.

Слід підтримати автора Судомир С. М. і в глибокому дослідженні та виділенні факторів внутрішнього середовища [7]:

- рівень розвитку організаційного клімату;
- рівень розвитку інноваційної готовності до проведення змін;
- здатність управлінської команди та системи управління запроваджувати інноваційні зміни в цілому;
- стан фінансово-економічного розвитку підприємств;
- імідж підприємства;
- імідж управління підприємством як системи;
- імідж керівника підприємства;
- доля ринкових позицій в стратегічних зонах господарювання;
- фінансовий та економічний стан підприємства;
- рівень організаційної культури та культури підприємства;
- рівень розвитку управлінського профілю;
- рівень сформованості та розвитку цивілізаційних цінностей;

рівень розвитку комунікаційних зв'язків;

рівень розвитку маркетингової діяльності;

- рівень соціального розвитку підприємств;
- рівень розвитку і збалансованості соціальних, соціально-трудова, власних, владних, власно-владних відносин;
- рівень розвитку цінностей, організаційної культури та культури регіональних системних цілісностей;
- рівень розвитку і збалансованості інтеграційних, корпоративних відносин;
- рівень сформованості потенціалу підприємства як системної цілісності;
- рівень розвитку і динамічності інститутів внутрішньосистемного спрямування та ін.

На основі сформованих методологічних підходів автором розроблені методики визначення показників інвестиційної привабливості зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Інвестиційну привабливість факторів зовнішнього середовища автор оцінює за формулою [7]:

$$K_{IP}_{\phi зс} = \sqrt[12]{K_{рсбд} \times K_{рсс} \times K_{ррi} \times K_{рес} \times K_{рок} \times K_{ск} \times K_{рс} \times K_{не} \times K_{in} \times K_{оz} \times K_{фр} \times K_{ол}}, \quad (1);$$

де: $K_{IP}_{\phi зс}$ – коефіцієнт інвестиційної привабливості факторів зовнішнього середовища;

$K_{рсбд}$ – коефіцієнт рівня розвитку та стабільності правил ведення бізнесової діяльності;

$K_{рсс}$ – коефіцієнт рівня розвитку та об'єктивного підходу до судової системи;

$K_{ррi}$ – коефіцієнт рівня розвитку ринкових інститутів;

$K_{рес}$ – коефіцієнт рівня розвитку етичної складової організації бізнесової діяльності;

$K_{рок}$ – коефіцієнт рівня розвитку регіонального організаційного клімату;

$K_{ск}$ – коефіцієнт стану криміногенності в стратегічній зоні господарювання суб'єкта інвестиційного забезпечення;

$K_{рс}$ – коефіцієнт рівня розвитку ринкового середовища в стратегічній зоні господарювання суб'єкта діяльності;

$K_{не}$ – коефіцієнт політичного та економічного стану стабілізації в державі, регіонах стратегічних зон господарювання суб'єкта діяльності;

K_{in} – коефіцієнт рівня розвитку інноваційної привабливості регіонального рівня;

$K_{оz}$ – коефіцієнт рівня розвитку державних гарантій в системі економічних відносин;

$K_{фр}$ – коефіцієнт рівня доступу підприємств до фінансування ресурсів;

$K_{ол}$ – коефіцієнт рівня розвитку ділової репутації.

Інвестиційну привабливість факторів внутрішнього середовища автор розраховує за формулою [7]:

$$K_{IP}_{\phi сс} = \sqrt[22]{K_1 \times \dots \times K_{22}}, \quad (2);$$

де: K_1 – коефіцієнт рівня розвитку організаційного клімату;

K_2 – коефіцієнт рівня розвитку інноваційної готовності до проведення змін;

K_3 – коефіцієнт здатності управлінської команди та системи управління в цілому запроваджувати інноваційні зміни;

K_4 – коефіцієнт стану фінансово-економічного розвитку підприємств;

K_5 – коефіцієнт іміджу підприємства;

K_6 – коефіцієнт іміджу управління підприємством як системи;

K_7 – коефіцієнт долі ринкових позицій в стратегічних зонах господарювання;

K_8 – коефіцієнт фінансового та економічного стану підприємства;

K_9 – коефіцієнт рівня організаційної культури та культури підприємства;

K_{10} – коефіцієнт рівня розвитку управлінського профілю;

K_{11} – коефіцієнт рівня сформованості та розвитку цивілізованих цінностей;

K_{12} – коефіцієнт рівня розвитку комунікаційних зв'язків;

K_{13} – коефіцієнт рівнем розвитку маркетингової діяльності;

K_{14} – коефіцієнт рівня соціального розвитку підприємств;

K_{15} – коефіцієнт рівня розвитку і збалансованості соціальних, соціально-трудоових, власних, владних, власно-владних відносин;

K_{16} – коефіцієнт рівня розвитку цінностей;

K_{17} – коефіцієнт рівня організаційної культури;

K_{18} – коефіцієнт рівня культури регіональних системних цілісностей ;

K_{19} – коефіцієнт рівня розвитку і збалансованості інтеграційних, корпоративних відносин;

K_{20} – коефіцієнт рівня сформованості потенціалу підприємства як системної цілісності;

K_{21} – коефіцієнт рівня розвитку і динамічності інститутів внутрішньосистемного спрямування.

K_{22} – коефіцієнт рівня розвитку ділової репутації та ін.

На основі вищесказаного нами запропоновано інвестиційну привабливість регіону визначати за формулою:

$$ИПР = \frac{ИП_{фзс} + ИП_{фвс}}{2}, \quad (3);$$

де: $ИПР$ – інвестиційна привабливість регіону;

$ИП_{фзс}$ – інвестиційна привабливість факторів зовнішнього середовища;

$ИП_{фвс}$ – інвестиційна привабливість факторів внутрішнього середовища.

На основі розробленої методики нами проведено оцінку інвестиційної привабливості Тернопільської області. Оцінка проводилась за 5-ти бальною шкалою, де 1 – означає низький рівень інвестиційної привабливості, 5 – високий. За даними дослідження інвестиційна привабливість Тернопільської області становить 2,83 бали.

Щодо сильних та слабких сторін області, які впливають на інвестиційну привабливість регіону, визначені, зокрема, сильні – географічне розташування та кадровий ресурс. Однак, останній, як потенціал, потребує зміцнення за рахунок підвищення кваліфікаційного рівня кадрів. Інвестиційну привабливість регіону знижує неефективність дій влади, а також низький рівень розвитку інфраструктури та старіння виробничих фондів.

Для підвищення інвестиційної привабливості необхідно здійснити ряд заходів, а саме: поглибити співпрацю науки та бізнесу, підвищити рівень купівельної спроможності населення, покращити інфраструктуру, а також сприяти реалізації інвестиційних проєктів. Слід підтримувати підприємства, які у своєму виробництві застосовують інноваційні технології. Необхідно також усунути перешкоди, які ускладнюють впровадження нових технологій на підприємстві.

Висновки. Проведений аналіз інвестиційної привабливості Тернопільського регіону може бути підставою для уточнення концепції регіональної інвестиційної політики, виділення її сильних і слабких сторін, що втілюватиметься в реальне рішення щодо інвестування коштів в регіон.

Список літератури.

1. Балацький О. Ф. Управління інвестиціями: Навчальний посібник.– 2-ге вид., перероб. і доп.– / О. Ф. Балацький, О. М. Теліженко, М. О. Соколов. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 232 с.
2. Вахович І. М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізм реалізації : монографія / І.М. Вахович. – Луцьк : Надстир'я, 2007. – 496 с.
3. Гудзинський О. Д. Система менеджменту інституціональної трансформації економіки України (теоретико-методологічний аспект): [колективна монографія] / [О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Ю. С. Гудзинська та ін.]; за заг. ред. О. Д. Гудзинського – Київ : ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2012. – 771 с.
4. Заблодська І. В. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону за допомогою поліструктурного показника / І. В. Заблодська, О. М. Шаповалова // Держава та регіони. — 2009. — № 4. — С. 67–72. — (Серія " Економіка та підприємництво").
5. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации /В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Ч. 1. [Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе]. – Одесса: «Фаворит», 2010. – 122 с.
6. Нещета Д. Г. Сучасні методи оцінки інвестиційної привабливості регіону [Електронний ресурс] / Д. Г. Нещета – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/26_NII_2009/Economics/51782.doc.htm.
7. Судомир С.М. Формування системи управління розвитком сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія / С. М. Судомир [монографія]–. – К.: ЦП «Компринт», 2015. – 483 с.
8. Кирик Л. В. Побудова однофакторних та багатфакторних моделей для дослідження інвестиційної привабливості регіону на прикладі Хмельницької області / Л. В. Кирик // Держава та регіони. — 2008. — № 1. — С. 59–65. — (Серія "Економіка та підприємництво").
9. Мармуль Л.О. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів / Л.О. Мармуль, Т.А. Чернявська // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 1. – С. 83-89.
10. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів / Т.В. Уманець // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 4. – С. 133-145.
11. Харламова Г.О. Оцінювання привабливості об'єктів інвестування / О.Г. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9(87). – С. 73-79.

References:

1. Balatskiy, O. F., Telizhenko, O.M., Sokolov, M. O. (2014) Upravlinnya investitsiyami: Navchalniy posibnik.– 2-ge vid., pererob. i dop. Sumi: VTD «Universitetska kniga», 232 p. [in Ukrainian]
2. Vahovich, I. M. (2007) Finansova politika stalogo rozvitku regionu: metodologiya formuvannya ta mehanizm realizatsiyi : monografiya. Lutsk : Nadstir'ya, 496 p. [in Ukrainian]
3. Gudzinskiy, O. D. (2012) Sistema menedzhmentu institutsionalnoyi transformatsiyi ekonomiki Ukrayini (teoretiko-metodologichniy aspekt): [kolektivna monografiya] / [O. D. Gudzinskiy, S. M. Sudomir, Yu. S. Gudzinska ta in.]; za zag. red. O. D. Gudzinskogo. Kiyiv : TOV «Agrar Media Grup», 771 p. [in Ukrainian]
4. Zablodska, I. V., Shapovalova, O. M. (2009) Otsinyuvannya investitsiyanoi privablivosti regionu za dopomogoyu polistruktornogo pokaznika. Derzhava ta regioni, № 4. — P. 67–72. — (Seriya " Ekonomika ta pidpriemnitstvo"). [in Ukrainian]
5. Zaharchenko, V. I. (2010) Klasternaya forma territorialno-proizvodstvennoy organizatsii /V. I. Zaharchenko, V. N. Osipov. – Ch. 1. [Ekonomicheskie klasteri kak novaya forma organizatsii proizvodstva v regione]. Odessa: «Favorit», 122 p. [in Russian]
6. Neshcheta, D. G. Suchasni metodiki otsinki investitsiyanoi privablivosti regionu [online] available at: http://www.rusnauka.com/26_NII_2009/Economics/51782.doc.htm. [in Ukrainian]
7. Sudomir, S.M. (2015) Formuvannya sistemi upravlinnya rozvitkom silskogospodarskih pidpriemstv: teoriya, metodologiya / S. M. Sudomir [monografiya]. K.: TsP «Komprint», 483 p. [in Ukrainian]
8. Kirik, L. V. (2008) Pobudova odnofaktornih ta bagatofaktornih modeley dlya doslidzhennya investitsiyanoi privablivosti regionu na prikladi Hmel'ni'ns'koyi oblasti. Derzhava ta regioni. № 1, p. 59–65. — (Seriya "Ekonomika ta pidpriemnitstvo"). [in Ukrainian]
9. Marmul, L.O., Chernyavska, T.A. (2005) Novi metodichni pidhodi do analizu investitsiyanoi privablivosti regioniv. Visnik ekonomichnoyi nauki Ukrayini. № 1, p. 83-89. [in Ukrainian]
10. Umanets, T.V. (2006) Otsinka investitsiyanoi privablivosti regionu za dopomogoyu integralnih indeksiv. Ekonomika i prognozuvannya. № 4, p. 133-145. [in Ukrainian]
11. Harlamova, G.O. (2008) Otsinyuvannya privablivosti ob'ektiv investuvannya. Aktualni problemi ekonomiki. № 9(87), p. 73-79 [in Ukrainian]

УДК: 336.64

Педченко Г.П., к.е.н., доцент
Власюк Ю.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Анотація. В статті проведено статистичний аналіз стану підприємництва Запорізької області у 2015 році, зокрема, визначено місце області за основними показниками підприємницької діяльності серед регіонів України. Здійснено розподіл суб'єктів господарювання та підприємств області по основних показниках діяльності. Визначено вплив середніх та малих підприємств на економічний та соціальний розвиток області, розглянуто їх структуру за видами економічної діяльності. Проаналізовано концентрацію підприємств у містах обласного значення та районах Запорізької області, зайнятість та соціальні й економічні показники їх діяльності. Здійснено розподіл прибуткових підприємств області за розміром і видами економічної діяльності у 2015 році.

Ключові слова: підприємництво, суб'єкт господарювання, фізична особа-підприємець, велике підприємство, середнє підприємство, мале підприємство, Запорізька область

JEL Classification R12

Pedchenko G., Vlasiuk Y.,
PhD in Economic Sciences, Associated Professors,
Department of entrepreneurship, trading and exchange activity,
Tavria State Agrotechnological University

MODERN STATE OF ENTREPRENEURSHIP IN ZAPORIZHIA REGION

Summary. According to statistical analysis of the entrepreneurship condition in Zaporizhia region in 2015, given in the article, it has been defined that in compliance with the key indicators of entrepreneurial activity the region was taken up its place in the top ten among the regions of Ukraine. Business entities and regional enterprises allocation via major activity indices have been implemented. It was determined that enterprises make up 15,3% of all market participants and provide 91,4% of the products realized by them).

Thus a significant impact on economic and social development of the region is being carried out by medium and small enterprises providing slightly less than half of the total production volume, works and services, functioning and creating jobs in different spheres of economic activity. The concentration of enterprises in the cities of regional importance and districts in Zaporizhia region, employment, as well as social and economic indicators of these activities have been analyzed. The largest number of businesses per 10 thousand people of current population have been observed in Zaporizhia, Azov and Chernihiv districts, the smallest number - in Kamensko-Dniprovsky district, Tokmak and Energodar; the share of profitable enterprises in the region made up 77.3%.

As a result, in 2015 the enterprises in Zaporizhia region got unprofitable financial result before tax, mainly due to unprofitable surplus of large industry enterprises. The distribution made among region enterprises having got profit in 2015 in size and economic activities showed that best results in 2015 among the key economic sectors had been reached by agriculture, forestry and fishery enterprises.

Key words: entrepreneurship, entity, individual entrepreneur, large enterprise, medium enterprise, small enterprise, Zaporizhia region.

Постановка проблеми. У нинішній час суб'єкти підприємницької діяльності в Україні функціонують у несприятливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища, яке характеризується стрімким падінням курсу національної валюти та, як наслідок, зниженням інвестиційної привабливості української економіки, військовими діями та

іншими дестабілізаційними чинниками, що негативно впливає на діяльність цих суб'єктів. Економічне зростання та безпека країни залежать від ефективно функціонуючих підприємницьких структур. У свою чергу, діяльність цих структур впливає на вирішення соціальних проблем, забезпечення високого життєвого рівня населення, тому

аналіз сучасного стану та розвитку підприємництва набуває особливої актуальності

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти розвитку підприємництва знайшли своє відображення в працях таких науковців та практиків: Н. Бех, З.С. Варналій, М.І. Діба, Г.М. Захарчин, В.М. Ключко, А.П. Самойленко, О.В. Скорук [7] та ін. При цьому подальшого дослідження вимагають питання розвитку та функціонування підприємництва в окремих регіонах України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз підприємницької діяльності різних суб'єктів господарювання в Запорізької області.

Виклад основного матеріалу. Відродження підприємницької діяльності в Україні відбулося з часу створення незалежної української держави. Проте цей процес відбувався в умовах недостатнього нормативно-правового забезпечення підприємницької діяльності, відсутності ефективних механізмів державного регулювання розвитку підприємства, надмірного контролю з боку державних контролюючих органів, високого рівня тінізації економіки, ускладнення процесу реєстрації підприємницької діяльності та отримання необхідних дозвільних документів тощо [7, с. 107].

Право на здійснення підприємницької діяльності – одне з конституційних прав громадянина. Відповідно до Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність, не заборонену законом [4]. Згідно з Господарським кодексом України, підприємство – це самостійна, ініціативна, систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) на власний ризик з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого середнього або великого підприємства [1]. Необхідно також зазначити, що, починаючи з 2012 р., законодавчо визначені критерії ідентифікації суб'єктів підприємництва були уніфіковані з нормами ЄС. Основна від-

мінність полягала у наявності додаткового критерію – обсягу балансу підприємства, який діє в ЄС і може обиратися замість критерію обсягу річного обороту компанії [9].

В Україні питанням підприємницької діяльності приділяють значну увагу. Проте порівняно з розвиненими країнами її рівень недостатній та потребує покращення. Результати досліджень Світового банку «Ведення бізнесу – 2015» доводять, що за простотою ведення бізнесу Україна в 2015 р. займала 82-ге місце з 183 країн світу [8].

За основними показниками підприємницької діяльності у 2015 році Запорізька область знаходилась в першій десятці серед регіонів України. Так, серед усіх регіонів область займала четверте та шосте місця за кількістю підприємств та фізичних осіб-підприємців у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, маючи показники вищі за середні по країні. За середньорічною кількістю зайнятих та найманих працівників до кількості вказаних працівників на підприємствах по Україні (по 4,3%) область посідала сьоме місце, а за аналогічними показниками у розрахунку до загальної кількості зайнятих (4,8%) та найманих працівників (4,5%) у фізичних осіб-підприємців по Україні – п'яте та шосте місця відповідно. Запорізька область посідала сьоме та п'яте місце за часткою реалізованої продукції (робіт, послуг) підприємств (3,6%) та фізичних осіб-підприємців (4,4%) у загальному обсязі реалізованої у країні продукції [6].

В Запорізькій області у 2015 році функціонувало 94405 суб'єктів господарювання, з них 14423 підприємств (15,3%) та 79982 фізичних осіб-підприємців (84,7%). Таким чином, кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення області становила 82 одиниці, фізичних осіб-підприємців – 454. При цьому з 201,04 млрд. грн. реалізованої цими суб'єктами продукції, підприємствами забезпечено 91,4% загального обсягу або 183,7 млрд. грн., а частка підприємств у структурі зайнятих та найманих працівників складає 70,5% (263 тис. осіб) та 89,7% (257,7 тис. осіб) відповідно (рис.1).

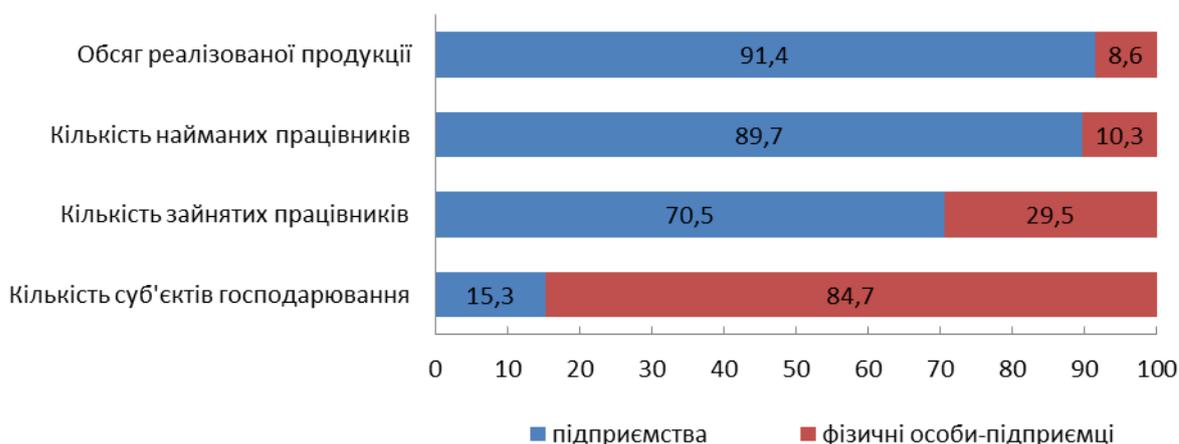


Рис. 1. Розподіл суб'єктів господарювання Запорізької області по основних показниках діяльності в 2015 році, %

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Запорізькій області [6]

При цьому у загальній кількості підприємств суб'єктів підприємницької діяльності області 99,88 % склали середні (587 одиниць, або 4,1%) та малі підприємства (13819 одиниць, або 95,8%). Питома вага найманих працівників у цих підприємствах складала 70,6% (181, 8 тис. осіб), а витрати на оплату їх праці склали 52,6% (6,7 млрд. грн.) від загальнообласного обсягу. Разом з тим, 52,3% обсягу реалізованої продукції припадало на 17 великих підприємств області, 16 з яких працюють у галузі промисловості, частка середнього та малого підприємництва у загальному обсязі продукції становила відповідно 29,7 та 18,0%.

Таким чином, на економічний та соціальний розвиток області значно впливали саме середні та малі підприємства, які забезпечують менше половини всього обсягу продукції, робіт та послуг, функціонуючи та створюючи робочі місця в різних сферах економічної діяльності.

Зокрема, мале та середнє підприємництво Запорізької області зосереджено у галузях торгівлі (27,9%), сільського господарства (18,5%), промисловості (13%). Малі та середні підприємства менш за все зайняті фінансовою та страховою діяльністю (0,63%), в сферах мистецтва, спорту, розваг та відпочинку(0,48%) та освіти (0,47%) (рис. 2).

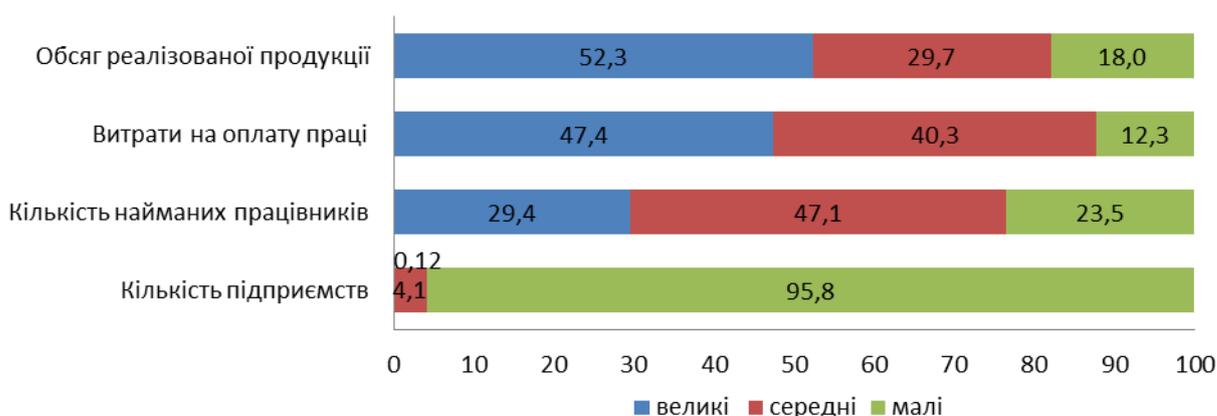


Рис. 2. Розподіл підприємств Запорізької області по основних показниках діяльності в 2015 році, %

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Запорізькій області [5]

Одним з індикаторів розвитку підприємницької сфери є показник кількості суб'єктів підприємництва на 10 тис. осіб. Максимальна кількість підприємств припадає на території з розвинутою ринковою інфраструктурою і Запорізька область не є виключенням. Так, більше 8,7 тис. підприємств (60,6%) функціонували у місті Запоріжжі, питома вага найманих працівників на цих підприємствах становила 185,7 тис осіб (72,1%), на оплату праці витрачено близько 10,2 млрд. грн. (79,6%), при цьому обсяг реалізованої продукції склав майже 144,1 млрд. грн., тобто 78,4% від реалізованої в області продукції. Частка прибуткових підприємств міста становила лише 73,3% (при середньообласному рівні 77,3%), а отриманий фінансовий результат (сальдо прибутку і збитку) був негативним: загальні збитки склали майже 8,9 млрд. грн.

У м. Мелітополі працювало 5,6% підприємств, частка зайнятих і найманих працівників становила по 4,8%, витрати на оплату праці становили 2,7% до загального підсумку, реалізовано 3,1% продукції від загальнообласного обсягу, 77,1% прибуткових підприємств забезпечили загальний прибуток 363,2 млн. грн. та позитивне сальдо у 311,3 млн. грн.

3,3% продукції, робіт та послуг були реалізовані 5% підприємств м. Бердянська, де працюють по 4,5% зайнятих та найманих працівників області, а частка витрат на оплату їх праці становила 3,5% від загального обсягу. При цьому діяльність 74,7% прибуткових підприємств міста дозволила одержати 707,5 млн. грн. прибутку, в результаті чого позитивний фінансовий результат (сальдо) становив 591,8 млн. грн. (рис. 3).

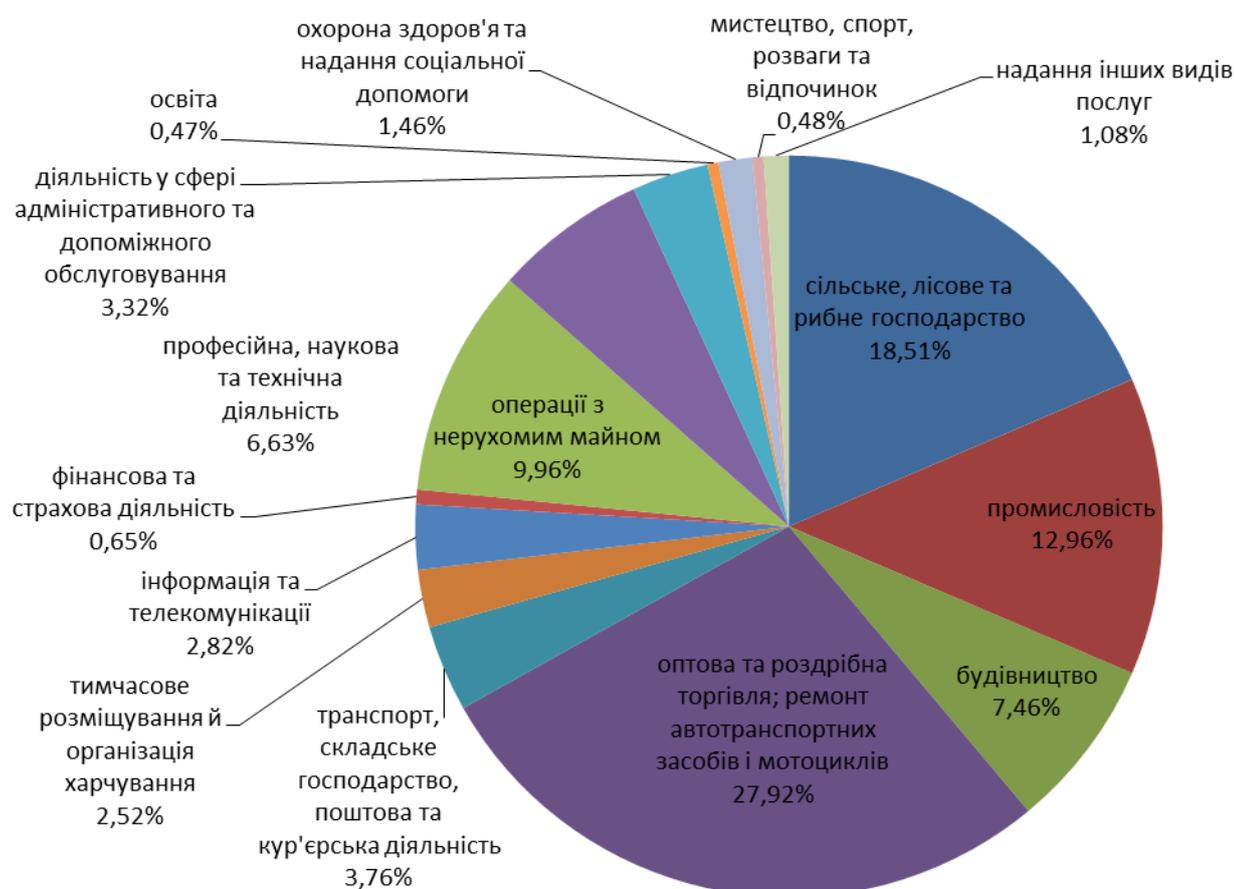


Рис. 3. Розподіл середніх та малих підприємств-суб'єктів господарювання Запорізької області за видами економічної діяльності у 2015 році

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Запорізькій області [5]

При цьому ні м. Мелітополь, ні м. Бердянськ не є лідерами за кількістю підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, маючи показники нижчі за середньообласний, тоді як у м. Запоріжжі цей показник дорівнював 115 одиниць, у тому числі 108 малих підприємств.

Індикатором розвитку підприємницької сфери є показник кількості суб'єктів підприємництва на 10 тис. осіб. У Запорізькій області концентрація підприємств становила в середньому 82 підприємства на 10 тис. осіб,

з них 79 малих. Таким чином, крім м. Запоріжжя, середньообласний показник концентрації підприємств перевищено у Веселівському районі – 104 од. (у т.ч. 98 малих), Приазовському районі – 89 од. (у т.ч. 81 малих) та Чернігівському районі – 83 од. (у т.ч. 80 малих), де на 619 підприємствах (4,3%), з яких 89% є прибутковими, зайнято 1,8% працівників, які забезпечили 1% сукупного обсягу реалізованої продукції та позитивне сальдо у 756,7 млн. грн. (табл. 1)

Таблиця 1

Концентрація підприємств і зайнятість у містах обласного значення та районах Запорізької області, 2015 р.

Міста та райони	Середньорічне наявне населення, тис. осіб	Кількість підприємств				Кількість зайнятих працівників		Кількість найманих працівників	
		од.	%	в розрахунку на 10 000 осіб		осіб	%	осіб	%
				всього	малих				
Усього по області	1759,8	14423	100	82	79	263010	100	257658	100
м. Запоріжжя	759,5	8734	60,6	115	108	188487	71,7	185860	72,1
м. Бердянськ	117,7	726	5,0	62	53	11761	4,5	11584	4,5
м. Енергодар	54,5	216	1,5	40	29	3567	1,4	3488	1,4
м. Мелітополь	156,2	804	5,6	51	50	12588	4,8	12344	4,8
м. Токмак	32,3	105	0,7	33	26	1578	0,6	1527	0,6
райони									
Більмацький	22,6	155	1,1	69	68	1753	0,7	1660	0,6
Бердянський	25,6	177	1,2	69	58	1603	0,6	1509	0,6
Василівський	64,3	286	2,0	44	43	7422	2,8	7286	2,8
Великобілозерський	8,1	64	0,4	79	76	632	0,2	588	0,2
Веселівський	21,8	227	1,6	104	98	1745	0,7	1587	0,6
Вільнянський	47,7	294	2,0	62	64	3290	1,3	3155	1,2
Гуляйпільський	27,2	126	0,9	46	40	2390	0,9	2340	0,9
Запорізький	57,9	312	2,2	54	46	2732	1,0	2603	1,0
Кам'янсько-Дніпровський	40,6	117	0,8	29	26	1224	0,5	1159	0,4
Мелітопольський	49,9	232	1,6	46	42	3099	1,2	2976	1,2
Михайлівський	29,3	137	0,9	47	38	1356	0,5	1291	0,5
Новомиколаївський	16,2	111	0,8	69	73	1019	0,4	952	0,4
Оріхівський	46,4	345	2,4	74	68	2647	1,0	2401	0,9
Пологівський	40,7	253	1,8	62	55	5276	2,0	5158	2,0
Приазовський	27,8	247	1,7	89	81	1827	0,7	1688	0,7
Приморський	30,4	137	0,9	45	38	2179	0,8	2109	0,8
Розівський	9	71	0,5	79	73	499	0,2	447	0,2
Токмацький	22,8	160	1,1	70	64	1366	0,5	1239	0,5
Чернігівський	17,4	145	1,0	83	80	1265	0,5	1156	0,4
Якимівський	34	242	1,7	71	67	1705	0,6	1551	0,6

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Запорізькій області [5]

Найменша щільність підприємств спостерігалась у Кам'янсько-Дніпровському районі – 29 одиниць (у т. ч. 26 малих), м. Токмак – 33 од. (у т. ч. 26 малих), м. Енергодар – 40 одиниць (у т. ч. 29 малих) на 10 тис. осіб наявного населення. При цьому, 2% зайнятих

працівників на підприємствах м. Токмака та м. Енергодара забезпечили 0,5% сукупного обсягу реалізованої продукції, а загальний фінансовий збиток становив 42,1 млн. грн. (табл. 2).

Таблиця 2

Основні економічні показники діяльності підприємств у містах обласного значення та районах Запорізької області, 2015 р.

Міста та райони	Обсяг реалізованої продукції		Витрати на оплату праці		Підприємства, які одержали прибуток		Фінансовий результат (сальдо), млн. грн.
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	%	млн. грн.	
Усього по області	12805,4	100	183707,1	100	77,3	18010,4	-2761,5
м. Запоріжжя	10196,8	79,6	144088,9	78,4	73,3	11278,5	-8895,6
м. Бердянськ	452,9	3,5	6097,8	3,3	74,7	707,5	591,8
м. Енергодар	132,7	1,0	573,5	0,3	77,3	55,4	-8,0
м. Мелітополь	351,4	2,7	5749,1	3,1	77,1	363,2	311,3
м. Токмак	33,3	0,3	307,5	0,2	70,6	22,6	-36,1
райони							
Більмацький	55,2	0,4	1245,4	0,7	90,8	373,0	368,5
Бердянський	46,9	0,4	692,3	0,4	83,9	215,5	192,5
Василівський	512,6	4,0	3055,9	1,7	83,6	546,1	515,2
Великобілозерський	19,7	0,2	235,9	0,1	96,5	114,65	114,64
Веселівський	42,8	0,3	488,2	0,3	88,4	97,9	75,7
Вільнянський	119,1	0,9	2203,7	1,2	88,5	452,6	433,6
Гуляйпільський	81,1	0,6	943,1	0,5	91,0	358,6	353,8
Запорізький	77,9	0,6	1426,3	0,8	86,5	381,5	346,6
Кам'янсько-Дніпровський	28,9	0,2	582,8	0,3	79,6	186,2	184,0
Мелітопольський	78,5	0,6	1343,6	0,7	86,8	264,6	258,0
Михайлівський	39,0	0,3	59,7	0,3	88,6	222,8	221,8
Новомиколаївський	29,0	0,2	534,9	0,3	90,6	230,8	229,5
Оріхівський	59,8	0,5	129,3	0,7	84,6	336,2	323,5
Пологівський	212,8	1,7	8808,8	4,8	90,8	803,8	723,7
Приазовський	41,2	0,3	925,3	0,5	88,4	187,6	152,4
Приморський	57,0	0,4	615,1	0,3	83,3	157,8	139,5
Розівський	14,3	0,1	159,7	0,1	93,9	44,1	43,5
Токмацький	45,7	0,4	64,3	0,3	82,9	247,3	246,3
Чернігівський	34,6	0,3	510,4	0,3	91,0	171,0	170,7
Якимівський	42,6	0,3	586,2	0,3	79,2	191,2	181,6

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Запорізькій області [5]

Особливої уваги заслуговує також діяльність підприємств Пологівського району, де 2% зайнятих працівників забезпечили 4,8% загальнообласного обсягу реалізованої продукції (8,8 млрд. грн.) та одержали найвищий в області фінансовий результат – 723,7 млн. грн. прибутку. При цьому в районі не відмічено високої концентрації підприємств: кількість підприємств в розрахунку на 10 тис. осіб становила 62 одиниці, з них 55 малих, однак частка прибуткових підприємств становить 90,8%. Таким чином, важливою є не тільки щільність підприємств, але й розмір і сфера їх економічної діяльності. Більше половини підприємств Пологівського району задіяні в сільському господарстві. Промисловий потенціал району складають середні та малі підприємства харчової, хімічної та металургійної промисловості.

У 2015 році підприємства Запорізької області отримали збитковий фінансовий результат до оподаткування, у т.ч. загальний збиток по великих підприємствах становив 1,85 млрд. грн., по середніх – 3,36 млрд. грн. Позитивне сальдо фінансового результату діяльності у 2,44 млрд. грн. отримали лише малі підприємства області.

Частка великих підприємств, що одержали прибуток у 2015 році від загальної чисельності, становить 70,6%, або 12 одиниць (сума їх прибутку склала 18 млрд. грн), середніх – 75%, або 706 одиниць (сума прибутку – 4,5 млрд. грн.); малих – 77,4 %, або 301 одиниць (сума прибутку – 4,25 млн. грн.).

Серед основних секторів економіки найкращі результати у 2015 році продемонстрували підприємства сільського, лісового і рибного господарства, де 90,3% середніх підприємств і 95,9% малих підприємств були прибутковими. У цілому в цьому секторі 90,5% підприємств були прибутковими, а їх загальний фінансовий результат склав 4,8 млрд. грн.

Позитивне сальдо прибутку і збитку мали підприємства в сферах транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності (229,4 млн. грн.), інформації та телекомунікації (32,8 млн. грн.), освіти (1,5 млн. грн.) та надання інших послуг (3,4 млн. грн.).

Такий вагомий сектор як промисловість мав нижчу за загальнообласну частку прибуткових підприємств – 76,8%, і, хоча питома вага прибуткових малих підприємств становила 78,3%, загальний фінансовий результат був від'ємним і становив -5,1 млрд. грн. (рис.4).

Сектор оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів також мав кращий показник частки прибуткових підприємств, ніж в цілому на підприємствах Запорізької області – 79,6%. Проте загальний фінансовий результат був від'ємним – 1,8 млрд. грн.

Незважаючи на неповну інформацію про деякі сектори з причин конфіденційності даних, можна сказати, що найменше прибуткових підприємств в області у 2015 році було у сферах діяльності, пов'язаних з мистецтвом, спортом, розвагами та відпочинком (63,6% прибуткових підприємств у цілому); операціями з нерухомим майном (63%), фінансовою і страховою діяльністю (58,4%). Зниження купівельної спроможності населення і зменшення попиту призвели до найнижчих показників прибутковості саме у цих секторах.

У Запорізькій області значну увагу приділяють питанням розвитку малого та середнього підприємництва. Зокрема, розроблена Комплексна програма розвитку малого і середнього підприємництва в Запорізькій області на 2017-2018 роки [3], направлена на вдосконалення умов їх розвитку з розбудовою інфраструктури розвитку бізнесу, що відповідає сучасним тенденціям економічного розвитку України та збільшення частки малого та середнього бізнесу в галузях реального сектору виробництва та сфери послуг. За підтримки Проекту міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міста» (Проект ПРОМІС) було запроваджено розроблення Концепції розвитку малого і середнього підприємництва у Запорізькій області на період до 2022 року, яка спрямована на виявлення проблем, які перешкоджають розвитку бізнесу, та шляхів їх усунення, мінімізації проблем та унеможливлення їх появи у майбутньому.

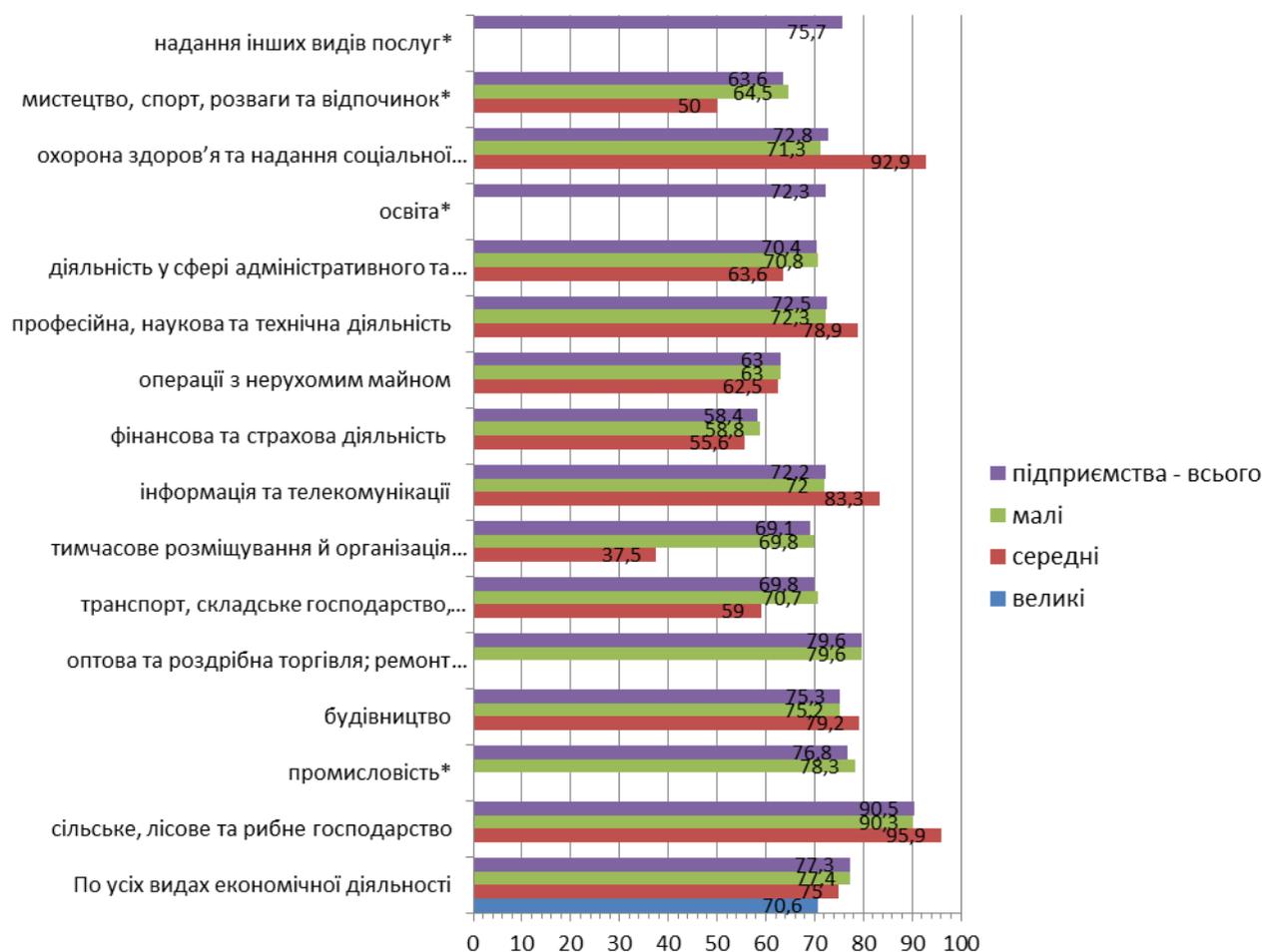


Рис. 4. Розподіл підприємств, що отримали прибуток у 2015 році, за розміром і видами економічної діяльності, %

* Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Запорізькій області [5]

Однак, попередній аналіз ефективності фінансування регіональних програм підтримки, наприклад, малого підприємництва свідчить про недостатність та неритмічність бюджетного фінансування заходів регіональних програм, відсутність дієвого механізму планування видатків та контролю за їх використанням суб'єктами підприємництва. [2, с.224] У зарубіжній же практиці бюджетні важелі стимулювання підприємницької активності, зокрема у сфері малого бізнесу, демонструють високу ефективність [9, 11].

Висновки. Попри безперечну важливість великих підприємств для економіки області та країни, для формування ВВП та бюджетів, вони не здатні забезпечити споживачів певними товарами та послугами. На сьогодні

ні у переважній більшості видів економічної діяльності тільки сектор малого та середнього підприємництва забезпечує до 100% товарів та послуг. Більшість підприємств області відноситься до категорії малих і середніх; сектор малого і середнього підприємства включає також фізичних осіб-підприємців. Незважаючи на чисельну перевагу цих типів суб'єктів господарювання, їх важливість для економіки і суспільного розвитку регіону та країни в цілому, політика щодо підтримки їх діяльності чітко не визначена і непослідовна. Однією з основних задач економіки країни щодо розвитку малого і середнього підприємства є формування ефективної, економічно обґрунтованої національної та регіональної політики.

Список літератури

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2013 р. № 436-IV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Григораш О. В. Оцінка ефективності застосування бюджетних важелів стимулювання розвитку малого підприємництва / О. В. Григораш // *Бізнес Інформ*. – 2016. - №1. - с. 224-229.
3. Комплексна програма розвитку малого і середнього підприємництва в Запорізькій області на 2017-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000065/65781/proekt-kp-na-2017-2018.rtf>
4. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Скорук О.В. Стан та проблеми розвитку підприємництва в Україні / О.В. Скорук // *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. - 2016. - Випуск 2 (02). - с. 107-110
8. Doing Business -2015. Doing Business in a More Transparent World. Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>
9. Donna Kelley, Slavica Singer, Mike Herrington Global Entrepreneurship Monitor. 2015/16 Global Report. Mode of access: <http://www.gemconsortium.org/report>
10. European Commission. «Growth/ Internal market, industry, entrepreneurship and SMEs. What is an SME?» [Electronic resource]. – Mode of access : <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment>
11. Supporting Small Businesses and Creating Jobs [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.whitehouse.gov/omb/factsheet/supporting-small-businesses-and-creating-jobs>

List of references

1. Hospodars'kyj kodeks Ukrajinjy vid 16 sičnja 2013 r. # 436-IV // [Online]. – Available at: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Hryhoraš, O. V. (2016) Ocinka efektyvnosti zastosuvannja bjuđžetnyx važeliv stymuljuvannja rozvytku maloho pidpryjemnyctva. *Biznes Inform.* - №1.- p. 224-229.
3. Kompleksna prohrama rozvytku maloho i seredn'oho pidpryjemnyctvav Zaporiz'kij oblasti na 2017-2018 roky [Online]. - Available at: <http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000065/65781/proekt-kp-na-2017-2018.rtf>
4. Konstytucija Ukrajinjy, pryjnjata na pjatij sesiji Verxovnoji Rady Ukrajinjy 28 červnja 1996 r. [Online]. – Available at: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Oficijnyj sajт Holovnoho upravlinnja statystyky u Zaporiz'kij oblasti [Online]. – Available at: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua>
6. Oficijnyj sajт Deržavnoji služby statystyky Ukrajinjy [Online]. – Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Skoruk, O.V. (2016) Stan ta problemy rozvytku pidpryjemnyctva v Ukrajinj. *Sxidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja*. Vypusk 2 (02), p. 107-110.
8. Doing Business, (2015) Doing Business in a More Transparent World [Online]. - Available at: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>
9. Donna Kelley, Slavica Singer, Mike Herrington Global Entrepreneurship Monitor. 2015/16 Global Report [Online]. – Available at: <http://www.gemconsortium.org/report>
10. European Commission. «Growth/ Internal market, industry, entrepreneurship and SMEs. What is an SME?» [Online]. – Available at: <http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment>
11. Supporting Small Businesses and Creating Jobs [Online]. – Available at: <https://www.whitehouse.gov/omb/factsheet/supporting-small-businesses-and-creating-jobs>

УДК: 65.325

Тебенко В.М., к.е.н, доцент
Завадських Г.М., к.е.н, доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
tebenko69009@mail.ru

ЕФЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА

Анотація. Метою статті є вивчення досягнутого рівня економічної ефективності виробництва плодової продукції в сільськогосподарських підприємствах Мелітопольського району Запорізької області і визначення основних напрямів економічного розвитку галузі регіону в сучасних умовах господарювання.

Результатом реформування сільського господарства є утворення нових організаційних структур, у тому числі в галузі садівництва. Найважливішим напрямом розвитку садівництва є подальше зростання обсягів виробництва плодоягідної продукції підприємствами всіх форм. Однією з головних перешкод для ефективного розвитку плодоягідного виробництва в невеликих за розмірами підприємствах є відсутність прибуткових каналів збуту та сховищ для зберігання продукції. Посилення конкуренції за ринки збуту зумовлює одночасне підвищення якості продукції та зниження її собівартості, що можливе за умови ефективної інноваційної діяльності. Нагального вирішення потребує формування інноваційного потенціалу галузі на стадії створення та продуктивного використання плодоягідних.

Складна ситуація у промисловому садівництві обумовлена нерівністю умов відтворення виробництва порівняно з іншими галузями і сферами діяльності, що спричинено сезонністю виробництва, залежністю від ґрунтово-кліматичних умов, довготривалістю виробничих циклів і відповідно уповільненим оборотом капіталу.

Результати розрахунків рейтингового методу оцінки ризиків за допомогою фінансових показників свідчать, що діяльність підприємств відповідає зоні мінімального ризику із наближенням до критичного, тобто, більшість сільськогосподарських підприємств району не є інвестиційно привабливими. Відновлення повноцінного інвестиційного процесу в промисловому садівництві є важливим завданням, вирішення якого сприятиме виходу галузі з кризового стану і, як наслідок, підвищенню рівня продовольчої безпеки країни.

В сучасних умовах господарювання перехід на інноваційний шлях розвитку та інтенсифікація аграрної сфери стають не тільки головними напрямками її розвитку, але й практично єдиними можливостями подальшої стабілізації виробництва. Інноваційний розвиток в аграрній сфері України відбувається головним чином за рахунок внутрішньої мотивації суб'єктів господарювання.

Ключові слова: плоди, реформування, ефективність, ризик, інновації, інвестиції

Код JEL Classification. O 130

Tebenko V. M, Zavadskih H. M.,
PhD, Associate Professor,
Taurian State Agrotechnical University,
tebenko69009@mail.ru

EFFICIENCY OF INDUSTRIAL HORTICULTURE BRANCH

Abstract. The purpose of the article is studying the achieved level of economic efficiency in fruit production at the agricultural enterprises in Melitopol district, Zaporizhia region as well as defining the major trends of economic development in the regional branch under present farming.

New organizational structures forming, including the field of horticulture, has become the result of agricultural reform. Though the lack of action plan and ideas on prospective management forms has led the reformation to follow through trial and error.

The uppermost vector in horticulture development is further increase of fruit production output at the enterprises of various forms of ownership by means of using intensive technologies, scientifically grounded and integrated plantations protective systems against diseases and pests. But one of the main obstacles to effective development of fruit production at small-sized enterprises is the lack of profitable sales channels and facilities for production storing, therefore it is being realized in short terms after harvesting and at a low price.

Increased competition for markets presupposes simultaneous product quality improvement as well as reducing its cost, which is possible only under the terms of effective innovative functioning. The forming of branch innovative potential needs its urgent solution, especially at the stage of founding and productive use of fruit tree plantations, because of the changes to improve the products quality requirements, increased competition, resulted the need to develop the mechanism for increasing competitiveness of domestic products being especially relevant under given global transformations.

The difficult situation in industrial horticulture has been caused by unequal conditions in reproduction compared to other sectors, due to the seasonality of production, dependence on soil and climatic conditions, long duration of production cycles and, therefore, slow capital turnover.

The calculation results of the rating method for pricing risk by using financial indicators enable to conclude that business activity meets the minimal risk zone close to critical, indicating that most of agricultural enterprises are not investment attractive. Full investment process in industrial horticulture restoring is an important task enabling the branch to get out of the crisis and promoting its sustainable development and, consequently, increasing the food security level.

In the contemporary economy the transition to innovation way of development and intensification of agricultural areas become not only the main trends of its development, but practically the only possibilities of further production stabilization, meeting the needs of population in high-quality food-stuffs. Innovative development in the agricultural sector of Ukraine is being realized mainly due to intrinsic entities motivation.

Key words: fruit, reform, efficiency, risk, innovation, investment.

Постановка проблеми. Умови сьогодення орієнтують сільськогосподарських товаровиробників на самостійне подолання кризових явищ та вирішення проблем, винятково шляхом підвищення економічної ефективності виробництва. Економічний розвиток в цих умовах відбувається не стільки кількістю витрачених факторів виробництва, скільки підвищенням їхньої якості. В сучасних умовах провідним фактором економічного розвитку є знання, досягнення науково-технічного прогресу. На економічний розвиток значно впливає економічна політика держави, яка стимулює його або фактично заважає йому.

Результатом реформування сільського господарства є утворення нових організаційних структур, у тому числі в галузі садівництва. Відсутність плану дій та уявлення про перспективні форми господарювання призвели до того, що реформування відбувалося шляхом проб і помилок. Часто реформи проводилися без урахування негативних наслідків від необґрунтованих рішень при розробленні аграрної політики як щодо тактики її проведення, так і позитивних зрушень для створення економічно збалансованої та ефективною системи господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підґрунтям при дослідженні проблемних аспектів діяльності організаційно-правових форм в садівництві стали праці українських і зарубіжних вчених-економістів: К. Хагедорна, І. Канчева, Ф. Вудхауса, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука та інших.

Проблемі економічного зростання галузі садівництва в контексті інноваційного розвитку присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених, чільне місце серед них займають праці В.Г. Андрійчука, М. М. Артемен-

ка, О. Ю. Єрмакова, М.Й. Маліка, Л. А. Мармуль, В. А. Рульєва, П.Т. Саблука, І. І. Червена, О. М. Шестопаля, В. В. Юрчишина та ін. З урахуванням особливостей та тенденцій сучасного розвитку промислового садівництва, саме дослідження аспектів щодо посилення впливу інноваційної складової на розвиток та функціонування галузі садівництва набуває виняткової актуальності.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є вивчення досягнутого рівня економічної ефективності виробництва плодової продукції в сільськогосподарських підприємствах Мелітопольського району Запорізької області і визначення основних напрямів економічного розвитку галузі регіону в сучасних умовах господарювання. При проведенні дослідження використано статистично-економічний, монографічний та графічний методи.

Виклад основного матеріалу. Плодівництво є складовою частиною сільськогосподарського виробництва, і разом з іншими галузями впливає на рівень його ефективності. Головною особливістю плодівництва є те, що багаторічні насадження являють собою основні засоби виробництва, які тривалий час беруть участь у виробничому процесі, зберігаючи при цьому свою натуральну форму. Однак період застосування капітальних вкладень не збігається з періодом отримання продукції. Специфікою багаторічних насаджень є цілеспрямованість господарського використання, а також сталість місця вирощування і неможливість вільного переміщення по території господарства. Тому, ефективність їх використання в значній мірі визначається правильним вибором ділянки і визначенням культурно-сортового складу плодових насаджень.

Для оцінки діяльності сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм можуть бути використані такі показники: рівень рентабельності виробництва продукції, норма прибутку та розмір прибутку на одиницю земельної площі (плодоносних насаджень), коефіцієнт ефективності капітальних вкладень у створення насаджень. Їх розрахунок для підприємств різних організаційно-правових форм регіону дозволить зробити висновки щодо їх порівняльної ефективності. Доведено, що економічні категорії «конкурентоспроможність підприємства» та «ефективність виробництва» в садівництві тісно взаємопов'язані, оскільки ефективність є основою підвищен-

ня конкурентоспроможності виробництва та досягнення конкурентних переваг господарювання [4].

Згідно з даними форм річної звітності сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району Запорізької області, рівень рентабельності виробництва продукції рослинництва за період досліджень зменшився на 16,89 пункти, та склав у 2015 році 15,86 %. Найбільший рівень рентабельності був отриманий у 2014 році – 72,56 %, найменший у 2011 році – 1,61 %. Прибуток від реалізації продукції рослинництва збільшився з 39,6 млн. грн. у 2010 році до 136,57 млн. грн. у 2015 році (рис. 1).

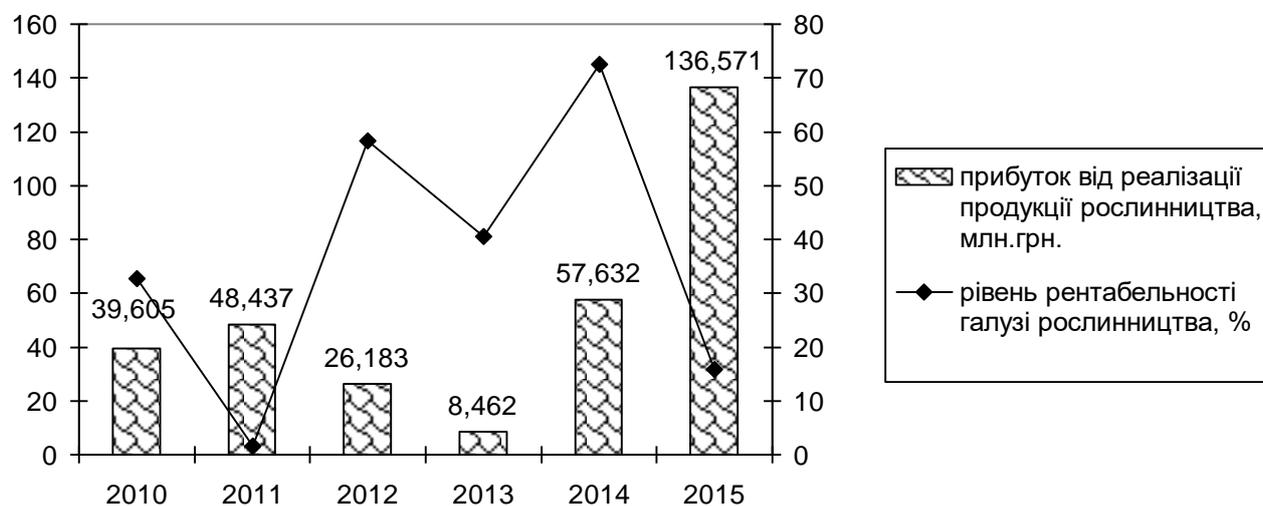


Рис. 1. Рівень рентабельності та прибутковості галузі рослинництва в підприємствах Мелітопольського району

Рівень рентабельності виробництва плодів у Мелітопольському районі має таку ж саму тенденцію як і рентабельність галузі рослинництва, коли простежується спад рентабельності у 2011, 2013 та 2015 році – тобто кожний другий рік виявився гіршим ніж попередній (рис. 2).

Площа насаджень плодів у Мелітопольському районі за період дослідження зменшилась на 695 га. Найбільша площа була задіяна в 2010 році – 1875 га, найменша в 2015 році – 1180 га. В господарствах Мелітопольського району урожайність плодів доволі низька, а по Запорізькій області в середньому цей показник за останні роки перевищує 65 ц/га. За цей період урожайність

плодових в районі збільшилася на 93,8 % або на 26,91 ц/га, це, у свою чергу, призвело до збільшення валового збору плодів на 21,8% або на 11756 ц (табл. 1).

Виробнича та повна собівартість 1 ц плодів за період досліджень зроста відповідно на 31,3% та 89,2%. В той же час ціна реалізації на плоди підвищилася в 2 рази, що призвело до збільшення прибутку в 3,6 рази. Згідно з рисунком 2 та даними таблиці 2 найбільший прибуток від реалізації плодів господарства району отримали в 2012 р. (9451,8 тис. грн.) та 2013 р. (9807,3 тис. грн.), що в розрахунку на 1 га складає 5472,9 грн. та 5330 грн.

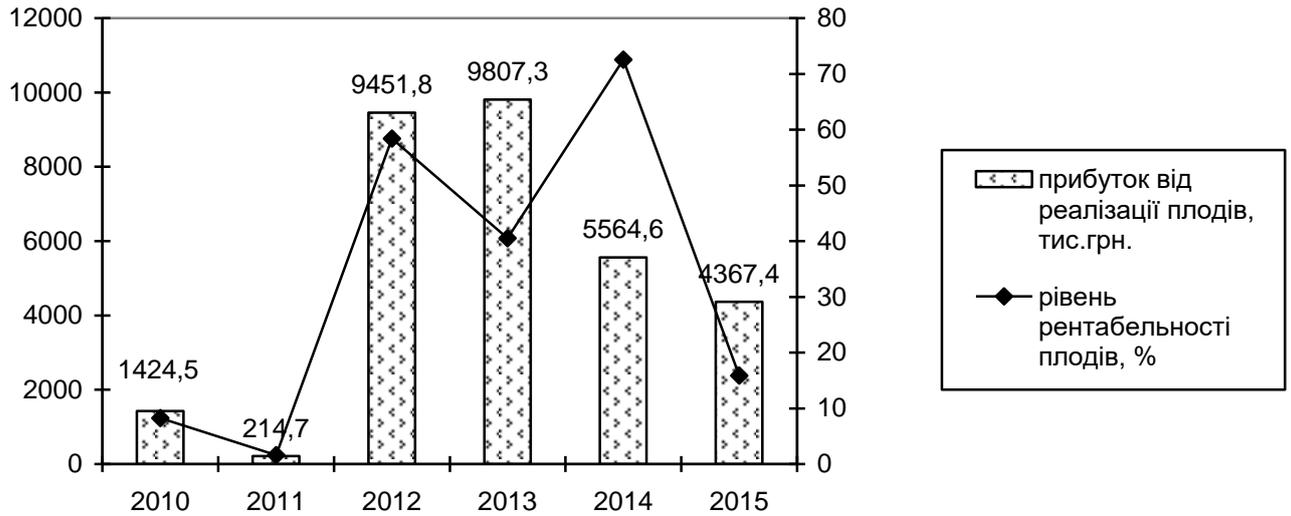


Рис. 2. Рівень рентабельності та прибутковості виробництва плодів в сільськогосподарських підприємствах Мелітопольського району.

Таблиця 1

Економічні показники виробництва плодів в Мелітопольському районі

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Площа насаджень в плодононому віці, га	1875	1603	1727	1840	1202	1180
Вироблено продукції, ц	53797	28480	5299	51801	22600	65553
Собівартість виробництва, тис. грн.	15556,8	11441,1	20558,2	22155,7	9097,3	24900,6
Реалізовано, ц	54736	25769	34762	58194	14735	46299
Виручка від реалізації, тис. грн.	18625,9	13586,7	25643,2	34028,2	13233,7	31899,6
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	17201,4	13372	16191,4	24220,9	7669,1	27532,2
Прибуток від реалізації, тис. грн.	1424,5	214,7	9451,8	9807,3	5564,6	4367,4
Урожайність, ц/га	28,69	17,8	3,1	28,2	18,8	55,6
Виробничі витрати на 1 га насаджень, тис. грн.	8296,96	7137,3	11904,0	12041,1	7568,5	21102,2
Виробнича собівартість 1ц, грн./ц	289,18	401,72	3879,64	427,71	402,54	379,85
Собівартість 1 ц реалізованих плодів, грн./ц	314,26	518,92	465,78	416,21	520,47	594,66
Ціна реалізації 1 ц плодів, грн.	340,29	527,25	737,68	584,74	898,11	688,99
Отримано прибутку, грн.: на 1 ц реалізованих плодів	26,02	8,33	271,90	168,53	377,65	94,33
на 1 га насаджень	759,73	133,94	5472,96	5330,05	4629,45	3701,19
Рівень рентабельності, %	8,28	1,61	58,38	40,49	72,56	15,86

Джерело: Розраховано авторами згідно з формами річної звітності сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району.

За допомогою кореляційного аналізу нами проведена оцінка ступеню залежності прибутку від реалізації плодів в розрахунку на 1 га насаджень сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району від урожайності плодів. Коефіцієнт кореляції Пірсона відображає щільний позитивний кореляційний зв'язок ($r = 0,73$) між обраними ознаками. Графічно залежність зображе-

на на рисунку 3. Економічна інтерпретація кореляційного рівняння регресії

$$y_x = -1453,5 + 185,67 \cdot x$$

така: збільшення рівня урожайності плодів на 1ц/га призводить до збільшення прибутку в розрахунку на 1 га насаджень на 185,67 грн.

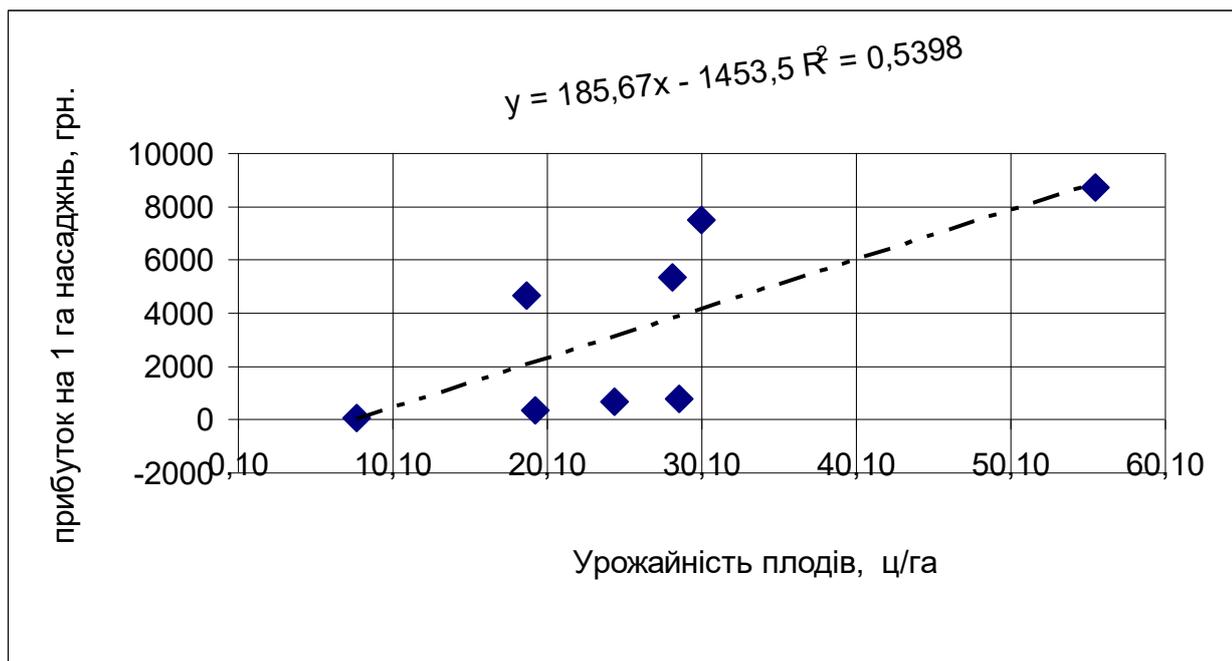


Рис. 3. Залежність між прибутком від реалізації плодів з 1 га насаджень та урожайністю плодів

Джерело: Розраховано авторами згідно з формами річної звітності сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району.

Отже, найважливішим напрямом розвитку садівництва є подальше зростання обсягів виробництва плодоягідної продукції підприємствами всіх форм власності із застосуванням інтенсивних технологій, науково-обґрунтованих та інтегрованих систем захисту насаджень від хвороб та шкідників. Але однією з головних перешкод для ефективного розвитку плодоягідного виробництва в невеликих за розмірами підприємствах є відсутність прибуткових каналів збуту та сховищ для зберігання продукції, тому її реалізують в короткий термін після збору урожаю за низькою ціною. Перспективними каналами реалізації продукції садівництва для цих підприємств можуть бути супермаркети та інтернет-магазини, в яких є спеціальні

відділи продажу органічної продукції; експорт в інші країни; прямий продаж споживачеві через власні магазини, ятки; за методом «збери сам», збутові кооперативи, які можуть забезпечити для підприємств справедливий рівень ціни та полегшити доступ до ринків збуту.

Здійснення відтворювальних процесів на основі застосування інноваційних технологій є беззаперечною умовою успішного розвитку садівництва в умовах глобалізованого середовища функціонування. Посилення конкуренції за ринки збуту зумовлює одночасне підвищення якості продукції та зниження її собівартості, що можливе за умови ефективної інноваційної діяльності. Нагального вирішення потребує формування інно-

ваційного потенціалу галузі, передусім на стадії створення та продуктивного використання плодоягідних насаджень, адже зміни щодо підвищення вимог до якості продукції, посилення конкуренції, зумовили необхідність розробки механізму підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, що є особливо актуальним зважаючи на глобальні світові трансформації [7].

Важливим напрямом формування конкурентних переваг галузі садівництва є розвиток інноваційних технологій. Для сучасного інтенсивного садівництва в господарствах варто замінити високорослі насадження, що пізно вступають у плодоношення і вимагають великих затрат праці та коштів, на нові скороплідні, низькорослі, ущільнені й високорожайні, догляд за якими і збирання урожаю здійснюється безпосередньо з землі при найменших витратах праці. Для органічного садівництва необхідно використовувати середньорослі підщепи, стійкі до хвороб, тоді внесення засобів захисту рослин зводиться лише до біологічних і в мінімальній кількості. Основними перевагами виробленої в Україні органічної продукції мають стати вікові традиції вирощування садівницької продукції в регіоні, корисність споживання ягід місцевого виробництва для організму людини, краща якість продукції ніж у закордонних аналогів завдяки сприятливим кліматичним умовам і меншій кількості засобів захисту рослин [4].

Для розвитку садівництва важливе значення відіграє також Державна програма розвитку садівництва, згідно з якою обсяги валового виробництва продукції галузі розраховано виходячи з науково обґрунтованих норм споживання продукції у свіжому вигляді та потреб переробної промисловості у сировині [3, с.14].

Складна ситуація у промисловому садівництві обумовлена нерівністю умов відтворення виробництва порівняно з іншими галузями і сферами діяльності, що спричинено сезонністю виробництва, залежністю від ґрунтово-кліматичних умов, довготривалістю виробничих циклів і відповідно уповільненим оборотом капіталу.

Як відзначають зарубіжні економісти, навіть у розвинених країнах ринок довгостро-

кових кредитів є мало- або зовсім недоступним для середніх і малих підприємств, що зумовлює фінансування інвестиційних проєктів повністю або переважно за рахунок внутрішніх джерел [13, 14]. Для малих і середніх підприємств, які реалізують незначні за обсягом проєкти, особливої ваги набувають державні джерела фінансування [11, 12].

Державна інвестиційна політика стосовно галузі промислового садівництва має здійснюватись у напрямі структурної перебудови на основі інноваційної моделі розвитку, забезпечення високого рівня інформатизації, впровадження нових систем управління ресурсами держави, перш за все на регіональному рівні.

Відновлення повноцінного інвестиційного процесу в промисловому садівництві є важливим завданням, вирішення якого сприятиме виходу галузі з кризового стану та її сталому розвитку і, як наслідок, підвищенню рівня продовольчої безпеки країни. У зв'язку з чим виділено основні завдання державного регулювання інвестиційної діяльності в промисловому садівництві: визначення напрямів інвестування і обсягів капіталовкладень, обґрунтування пріоритетних напрямів використання коштів держбюджету, мобілізація всіх можливих джерел інвестицій, стимулювання надходження капіталовкладень в галузь. Відповідно до завдань державного регулювання визначено цілі та пріоритети галузевої інвестиційної політики, засоби і заходи державного регулювання інвестиційної діяльності (рис.4) [2, с.11-12].

Розвиток агропромислового комплексу не може відбуватися без залучення кредитів та інвестицій. При цьому керівники сільськогосподарських підприємств стикаються з різними видами ризиків і формами їх прояву. Господарські ризики є об'єктивним явищем у діяльності будь-якого підприємства. Тому ідентифікація ризиків, оцінка ступеня їх вірогідності, визначення можливих фінансових або майнових втрат і встановлення гранично допустимого рівня ризику стає важливим елементом у системі дослідження господарських операцій.

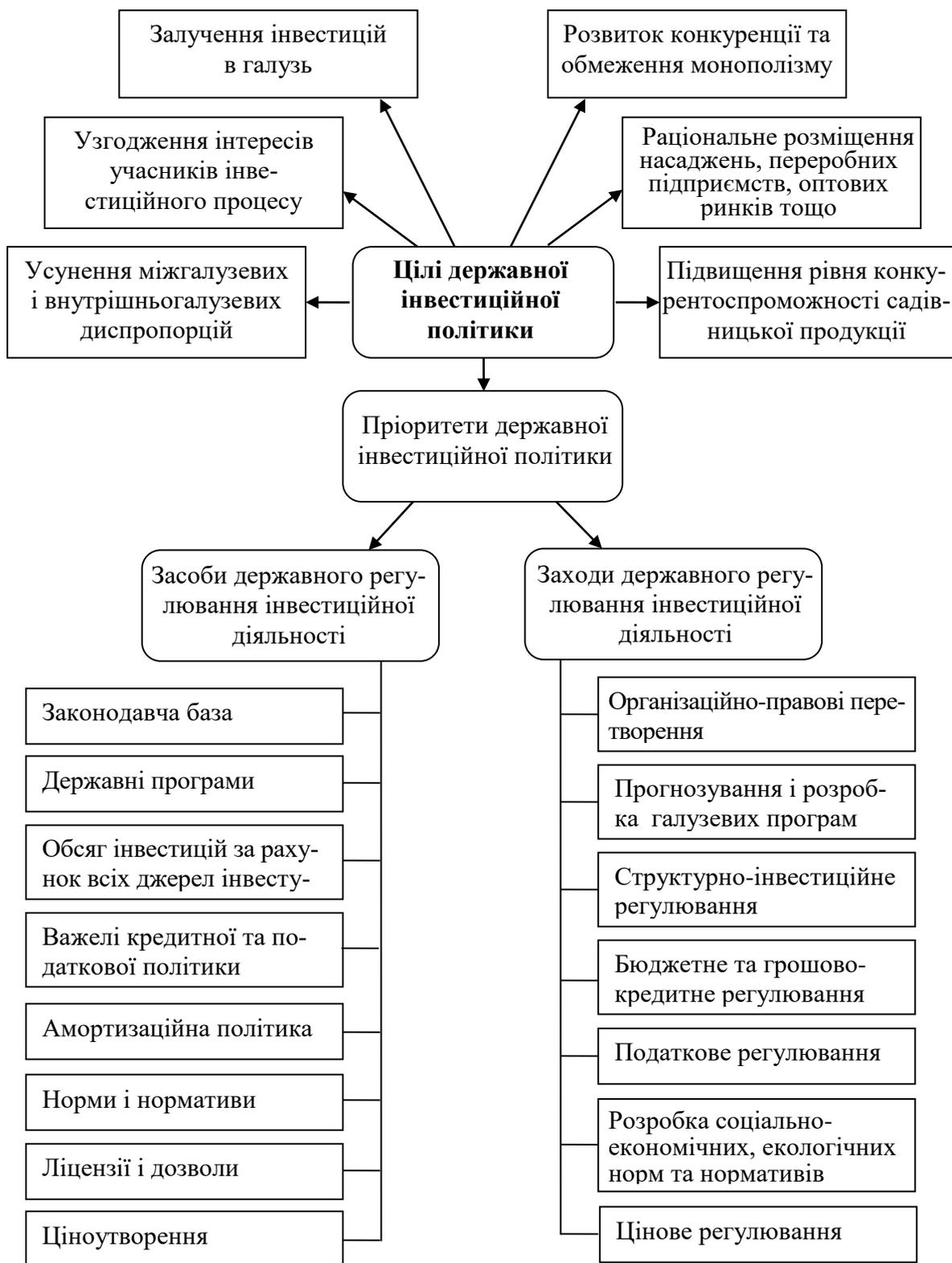


Рис. 4. Механізм державного регулювання інвестиційного процесу в галузі садівництва

Рейтинговий метод кількісної оцінки ризиків враховує індивідуальність конкретної ситуації, де вибір рішення пов'язаний із ризиком. Цей метод дає змогу узагальнити результати дослідження за показниками (критеріями) і отримати висновок про функціонування підприємства. Головна перевага ме-

тоду – можливість добору коефіцієнтів, виходячи з конкретної мети аналізу. Рейтингова оцінка складається з системи оціночних коефіцієнтів, шкали цих коефіцієнтів та шкали оцінки значень одержаних показників.

Комплексний показник ризику можна отримати на основі обчислення низки фінансових коефіцієнтів (ліквідності, платоспроможності тощо) з подальшим визначенням рангу показника [5, с.282].

На основі даних агрегованого балансу сільськогосподарських підприємств Меліто-

польського району за період 2011 -2015 рр. визначимо зони ризику діяльності цих підприємств. Результати розрахунків з визначеним рангом окремих фінансових показників (1 – безризикова зона, 4 – зона недопустимого ризику) і середнім рангом наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Комплексний показник ризику сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району Запорізької області

Фінансові коефіцієнти	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,35	2,14	2,14	1,87	1,54
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,39	0,52	0,25	0,37	0,37
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,064	0,10	0,10	0,03	0,05
Коефіцієнт заборгованості	0,06	0,43	0,43	0,45	0,67
Коефіцієнт маневреності	0,25	0,37	0,37	0,32	0,26
Коефіцієнт автономії	0,62	0,69	0,69	0,66	0,60
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,63	0,73	0,73	0,67	0,64

Джерело: Розраховано авторами згідно з формами річної звітності сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району.

Ступінь ризикованості залежить від розмірів підприємства, кількості працівників, величини активів, частки ринку збуту, обсягів продукції. З цієї точки зору сільськогосподарські підприємства відносять до підприємств середнього ступеня ризикованості,

оскільки їх діяльність залежить від природних умов, основним засобом виробництва є земля, від ефективності використання якої залежить результативність роботи підприємства.

Таблиця 3

Ранг ризику сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району

Фінансові коефіцієнти	Ранг ризику				
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Коефіцієнт поточної ліквідності	3	1	1	2	2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	4	3	4	4	4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4	4	3	4	4
Коефіцієнт заборгованості	2	1	1	1	2
Коефіцієнт маневреності	1	1	1	1	1
Коефіцієнт автономії	2	1	1	2	2
Коефіцієнт фінансової стійкості	2	2	2	2	2
Середній ранг ризику	2,57	1,86	1,86	2,29	2,43

Результати розрахунків рейтингового методу оцінки ризиків за допомогою фінансових показників дозволяють зробити висновок, що найгірша ситуація в господарствах району була в 2011 році, коли ранг ризику відповідав зоні критичного ризику. В 2012,

2013 та 2014 році діяльність підприємств відповідає зоні мінімального ризику, в 2015 році – мінімальний із наближенням до критичного. Можна стверджувати, що більшість сільськогосподарських підприємств не є інвестиційно привабливими.

Висновки. В сучасних умовах господарювання перехід на інноваційний шлях розвитку та інтенсифікація аграрної сфери стають не тільки головними напрямками її розвитку, але й практично єдиними можливостями подальшої стабілізації виробництва, задоволення потреб населення в якісних продуктах харчування. Інноваційний розвиток в аграрній сфері України відбувається головним чином за рахунок внутрішньої мотивації суб'єктів господарювання. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств.

Для кооперації невеликих за розміром виробників у збутовій діяльності, захисту їхніх економічних інтересів, поліпшення взаємодії з мережами роздрібною торгівлі доцільно створити плодово-ягідний логістичний кооператив, який буде забезпечувати малі господарства потужностями для зберігання продукції, сортування, пакування та збуту, що, в кінцевому результаті, призведе до зростання ціни, виручки від реалізації та прибутку.

Список літератури

1. Коваленко О.С. Розвиток та ефективність функціонування садівничих підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)" / О.С. Коваленко. – Кам'янець-Подільський, 2015. – 23 с.
2. Мельник В.І. Інноваційний розвиток садівництва України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 "Економіка та управління національним господарством" / В.І. Мельник. – Миколаїв, 2012. – 40 с.
3. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року.- К., 2008.- 75 с.
4. Petersen M.A. Rajan R.G. The benefits from lending relationships: Evidence from small business data // Journal of finance. – 1994. – Vol. 49. – P.3-37.
5. Tether B.S. Small and large firms: sources of unequal innovations? // Research policy. – 1998. – Vol. 27. – P.25-45.
6. Ang J.S., Lin J.W., Tyler F. Evidence on the lack of separation between business and personal risks among small businesses // Journal of small businesses finance. – 1995. – Vol. 4. – P. 197-210.
7. Avery R., Bostic R.W., Samolyk K.A. The evolution of small businesses finance: The role of personal wealth // Journal of banking and finance. – 1998. – Vol. 22. – P.119.
8. Власюк Ю.О. Інвестиційна привабливість садівничих підприємств Південного степу України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)" / Ю.О. Власюк. – Луганськ, 2009. – 20 с.
9. Лук'янова В.В., Головач Т.В. Економічний ризик: Навч. посіб. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач - К.: Академвидав, 2007. - 464 с.
10. Аніщенко Г.Ю. Розвиток ефективного та конкурентоспроможного садівництва в сільськогосподарських підприємствах: монографія / Г.Ю.Аніщенко, В.С.Уланчук.- Умань: Вид. "Сочинський", 2011.- 223 с.
11. Мармуль Л.О. Державна підтримка інноваційної діяльності розвитку аграрних підприємств / Л.О. Мармуль, О.А. Громов // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – Вип. 4 (57). – С. 26-32.
12. Шестопад О.М. Теоретико-методологічні основи (нова парадигма) та складові Національної програми поступу промислового садівництва України: макрогалузевий аспект: моногр. / О.М. Шестопад, П.В. Кондратенко, Л.О. Барабаш. — К.: ННЦ ІАЕ, 2008. — 140 с.
13. Edward Zurawicz. Pomologia. – Warszawa: PWRL, 2003. – 271.
14. Rodger L.W. Marketing in a Competitive Economy / L.W. Rodger. – London, 2007. – 274 p.

List of references:

- 1.Kovalenko, O.S. (2015) Rozvytok ta efektyvnist' funktsionuvannya sadivnychkh pidpryyemstv: avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stu-penya kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 "Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy (ekonomika sil'skoho hospodarstva i APK)". Kam"yanets'-Podil's'kyy, 23 p.
- 2.Mel'nyk, V.I. (2012) Innovatsiynny rozvytok sadivnytstva Ukrayiny: avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.00.03 "Ekonomika ta upravlinnya natsional'nym hospodarstvom". Mykolayiv, 40 p.
3. Haluzeva prohrama rozvytku sadivnytstva Ukrayiny na period do 2025 roku (2008). K., 75 p.
4. Petersen, M.A. Rajan R.G. (1994) The benefits from lending relationships: Evidence from small business data // Journal of finance, Vol. 49, P.3-37.
5. Tether, B.S. (1998) Small and large firms: sources of unequal innovations? // Research policy, Vol. 27, P.25-45.
6. Ang, J.S., Lin, J.W., Tyler, F. (1995) Evidence on the lack of separation between business and personal risks among small businesses // Journal of small businesses finance, Vol. 4, P. 197-210.
7. Avery, R., Bostic, R.W., Samolyk, K.A. (1998) The evolution of small businesses finance: The role of personal wealth // Journal of banking and finance, Vol. 22, P.119.
- 8.Vlasyuk, Yu.O. (2009) Investytsiyna pryvablyvist' sadivnyts'kykh pidpryyemstv v Pivdennoho stepu Ukrayiny: avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 "Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy (ekonomika sil'skoho hospodarstva i APK)" / Yu.O. Vlasyuk. – Luhans'k, 20 p.

9. Luk'yanova, V.V., Holovach, T.V. (2007) *Ekonomichnyy ryzyk: Navch. posib. K.: Akademydav*, 464 p.
10. Anishchenko, H.Yu. (2011) *Rozvytok efektyvnoho ta konkurentospromozhnoho sadivnytstva v sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstvakh: monohrafiya. Uman': Vyd. "Sochins'kyy"*, 223 p.
11. Marmul', L.O., Hromov, O.A. (2010) *Derzhavna pidtrymka innovatsiyanoi diyal'nosti rozvytku ahrarnykh pidpryyemstv. Visnyk ahrarnoyi nauky Prychornomorya*, Vyp. 4 (57), p. 26-32.
12. Shestopal', O.M. (2008) *Teoretyko-metodolohichni osnovy (nova paradyhma) ta skladovi Natsional'noyi prohramy postupu promys-lovoho sadivnytstva Ukrainy: makrohaluzevyi aspekt: monohr. / O.M. Shestopal', P.V. Kondratenko, L.O. Barabash. — K.: NNTs IAE*, 140 p.
13. Edward Zurawicz. (2003) *Pomologia. – Warszawa: PWRL*, 271 p.
14. Rodger, L.W. (2007) *Marketing in a Competitive Economy / L.W. Rodger. – London*, 274 p.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.1

Бочарова Н.О., к.е.н., доцент,
Редько Л.І., к.е.н., ст.викладач,
Таврійський державний агротехнологічний університет

ЕЛЕМЕНТИ ЗАСТОСУВАННЯ АУТСТАФФІНГУ ЯК МОТИВУЮЧОГО ФАКТОРУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

Анотація. В статті проаналізовано та обґрунтовано визначення аутстафінгу як сучасної категорії, розглянуто порядок й особливості застосування аутстафінгу як імовірного важеля системи управління відтворенням ресурсів для праці; проаналізовано переваги та недоліки в процесі застосування його у бізнес-середовищі українськими та закордонними підприємствами; висвітлено причини повільного впровадження аутстафінгу в Україні, обґрунтовано напрями подолання проблемних ситуацій на шляху результативної взаємодії аутстафінгових компаній з українськими підприємствами.

Ключові слова: аутстафінг, людські ресурси, людський капітал, мотивація, персонал, стратегія

JEL code classification: M12, M 54

N.O. Bocharova, Ph.D., Associate Professor,
L.I. Red'ko, Ph.D., senior lecturer,
Tavria State Agrotechnological University

ELEMENTS OF APPLICATION AS OUTSTAFFING MOTIVATING FACTOR IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. The definition of outstaffing as a modern category has been analyzed and proved in the article. The order and especially the use staffing as likely lever system play back control resources for labor have been considered. Advantages and disadvantages during its use in the business environment by Ukrainian and foreign companies have been analyzed. The reasons of slow implementation of outstaffing in Ukraine have been lighted. The ways to overcome problematic situations in the way of effective interaction outstaffing companies with Ukrainian enterprises have been grounded.

Outstaffing or hire personnel - a new effective solution for the legal registration of employment of citizens without their actual enrollment in state enterprises employer. Outstaffing aims is optimization the enterprise and reduce costs.

The main advantages of its use, which is the guarantor prospects in the practice of domestic companies, in our view, serve: reducing workload personnel department, operative provision (replacement) workers as required for a total reduction of wage costs and delegating responsibility, general increase flexibility of personnel management.

Keywords: outstaffing, human resources, human capital, motivation, personnel, strategy.

Постановка проблеми. За часів становлення ринкової соціально-орієнтованої економіки із застосуванням елементів процесу євроінтеграції основною проблемою сьогодення є те, що всі підприємницькі структури України поставлені перед постійно змінюваними умовами зовнішнього середовища. Через це досягти успіху можуть лише ті під-

приємницькі структури, які зможуть мінімізувати свої витрати при умові одночасного підвищення якості власних товарів і послуг. У даному контексті максимальну увагу привертають наступні проблеми й ситуації: зміна акцентів щодо конкурентоспроможності від витратного підходу до підвищення ролі інновацій та індивідуалізації, становлення

інформаційного суспільства та зростання ролі стратегічного менеджменту, зростання як безробіття, так і нових форм зайнятості. Тому підбір персоналу, постановка та ведення кадрового діловодства були й залишаються провідним напрямом роботи будь-якої організації.

Однак, у багатьох випадках підбір персоналу здійснює не фахівець – менеджер з персоналу, а керівник, який втискає цей процес у свій напружений графік роботи. Підбір співробітників відволікає керівника від основного виду діяльності, знижує результативність ведення бізнесу, а інколи призводить до суб'єктивізму при доборі якісних, висококваліфікованих кадрів, що, зрозуміло, стає на заваді одержання результативних показників використання робочої сили.

Відомо, що на рівні підприємства підвищення рівня продуктивності праці найчастіше досягається за рахунок скорочення чисельності працюючих. Зважаючи на це, на багатьох підприємствах і в цілому в економіці країни протягом останніх двох десятиріч кількість робочих місць продовжує невпинно скорочуватись, а безробіття поступово охоплює не лише регіони, а й обласні центри. При цьому, попит на кваліфіковану робочу силу, здатну до суміщення професій згідно вимог часу, постійно зростає.

За будь-яких часів, незалежно від швидких економічних та структурних змін, технологічного розвитку, постійних змін, притаманних реаліям ринкової економіки, наявності конкурентного середовища тощо від кваліфікації робочої сили напряму залежать продуктивність праці та ефективна діяльність підприємства. Тому досвід закордонних підприємств щодо питань розвитку аутстафінгу, як окремого економічного та ділового напрямку в процесах управління відтворенням персоналу, є надзвичайно корисним для українських компаній з позицій досягнення найбільш ефективного управління людськими ресурсами.

Ефективність та мотивація, знання, вміння та кваліфікація потребують розвитку і мають бути використані в усіх галузях для всіх видів діяльності. Існує чіткий зв'язок між рівнем кваліфікації працівників та підвищенням результативності діяльності підприємства. Всі ці проблемні питання спричи-

нили появу нової концепції розвитку економіки та управління бізнесом – аутстафінгу. Необхідність більш глибокого пізнання шляхів вирішення проблем безробіття в сучасному бізнес-середовищі вітчизняних підприємств з позиції управління фінансовими, людськими, матеріальними та інформаційними ресурсами обумовила вибір та актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні в Україні такий напрямок діяльності як аутстафінг не набув достатнього поширення у наукових та підприємницьких колах, адже здебільшого цей вид надання послуг більше відомий у закордонних країнах та країнах СНД. Зокрема його обґрунтуванню присвячені праці таких вчених, як Ю. Одегова, Б. Анікіна, М. Іванової, М. Лабаджяна та ін.

Через недостатню інтегрованість даної категорії в науково-практичне економічне середовище України вважаємо за необхідне і в подальшому привертати увагу фахівців економічного профілю до впровадження вдалих елементів закордонного досвіду щодо організації та управління виробництвом в сучасний соціоекономічний простір нашої держави.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування напрямів залучення персоналу до програм аутстафінгових проєктів з метою подолання безробіття в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, для ефективного управління персоналом, як ресурсу підприємства, необхідно мати кілька дієвих стратегій. Одна з таких стратегій передбачає наявність трьох обов'язкових функцій:

- вибір типу стратегії кадрової роботи;
- розробку кадрової політики;
- здійснення планування кадрової роботи.

Якщо звернути увагу на ефективне управління персоналом, то серед операцій даного процесу можна виокремити такі: планування, навчання, перепідготовка, соціальний розвиток, лояльність, пошук та підбір, мотивація та винагорода, турбота про здоров'я та безпеку, боротьба з плінністю кадрів, адаптація, переміщення, переведення на іншу роботу, тайм-менеджмент, профорієнтація, проведення маркетингової діяльності,

формування та підготовка резерву для висування на керівні посади, оцінка та атестація персоналу тощо. Але всі наведені елементи є характерними для осіб, які вже є працевлаштованими. На разі актуальною проблемою залишаються вивільнені кадри, які позбавлені цього. Серед факторів, які мотивують цей персонал, можна зазначити такі:

- причетність до досягнень підприємства, відповідальність за провали;
- успіх;
- суспільне визнання;
- цікавий зміст діяльності;
- розвиток;
- демократизація виробництва й організації праці тощо.

Аутстаффінг (від англ. out – «поза» + англ. staff – «персонал») – це можливість використання певним підприємством робочої сили іншого юридичного суб'єкту економічної діяльності. Компанія-замовник не вступає у правові відносини з персоналом організації, що надає послуги аутстаффіngu. При цьому наймані працівники зобов'язуються виконувати роботи, наведені в угоді [7].

Понятійний апарат аутстаффіngu, як економічної категорії, дозволяє акцентувати увагу на таких соціально-економічних аспектах, притаманних поведінському застосуванню означеного процесу в системі управління кадровим відтворенням підприємств та організацій (табл. 1).

Таблиця 1

Теоретичне обґрунтування поняття "аутстаффінг"

Автор	Визначення
Журавльов Д.В. [5]	Аутстаффінг – залучення підприємством позаштатного фахівця, який має необхідні знання, професійні навички, досвід для виконання певної роботи. Крім того, аутстаффінг є формою нестійкої зайнятості. Аутстаффінг (так само як і аутсорсінг) пов'язаний з виведенням працівників за штат організації та введенням їх до штату компанії-аутстаффера (найчастіше – кадрової агенції), яка укладає з ними трудові угоди, формально виступаючи їх роботодавцем.
Лабаджян М.Г. [4]	Аутстаффінг – один з інструментів в управлінні персоналом, що дозволяє підприємствам регулювати кількість працівників не змінюючи при цьому офіційну чисельність персоналу. Якщо перекладати дослівно, то аутстаффінг – це залучення позаштатного персоналу.
Одегов Ю.Г. та ін. [1]	Аутстаффінг – це комплекс організаційних, правових і фінансових заходів, спрямованих на виведення співробітників зі штату компанії-замовника з метою зниження адміністративних ризиків і витрат, пов'язаних з персоналом. Послуга являє собою один з ефективних інструментів управління працівниками, що дозволяє організаціям регулювати їх кількість, не змінюючи при цьому офіційну чисельність персоналу в штаті і штатний розклад. Аутстаффінг передбачає виведення персоналу за штат організації з одночасним оформленням в штат фірми-провайдера. При цьому працівники продовжують виконувати свої трудові функції на колишньому робочому місці.
Іванова М.М. [3]	Аутстаффінг – це технологія кооперації кадрових процесів шляхом передавання певних функцій з управління персоналом зовнішнім організаціям. Сутність цього механізму полягає у виведенні персоналу за штат підприємства та оформлення його до штату підприємства-аутстаффера (провайдера) з подальшим наданням цього персоналу підприємству-замовнику від імені аутстаффера за певну винагороду
Сафарова Е.Ю. [6]	Аутстаффінг персоналу – це послуга з виведення персоналу підприємства за штат з подальшим залученням його на підставі цивільно-правової угоди (угоди аутстаффіngu)

Отже, організація під час аутстафінгової діяльності надає у тимчасове користування частину свого персоналу, тобто персоналу підприємства. Місце, час та обсяг необхідних робіт в угоді вказує замовник. Тобто, працівники формально є в штаті одного підприємства, а фактично виконують роботу іншого підприємства.

Підприємство-аутстаффер бере на себе повне забезпечення працівника, у тому числі оформлення документів на дозвіл на роботу, банківських зарплатних карток та переведення оплати праці, вирішення поточних питань з працівниками, управління персоналом, податкової звітності до державних служб.

США, Канада, країни Західної Європи добре знайомі з тим, що таке аутстафінг персоналу. Протягом часу, що минув з моменту появи перших аутстафферів (період економічного спаду 70-х років ХХ століття), вони встигли гідно оцінити потенціал матеріальної вигоди від послуг тимчасового надання позаштатних спеціалістів. Найвідомішими підприємствами є ті, що пропонують представників робочих професій – вантажників, електриків та ін.

Для наочності можна навести лише кілька прикладів, зокрема:

показники обсягів ринку аутстафінг-послуг оцінюються мільярдами доларів (7 млрд – Німеччина, близько 38 млрд – Великобританія, 80 млрд – США) ;

чисельність працевлаштованих у межах угоди з аутстаффером працівників – від 7 до 10 мільйонів осіб (у країнах Європейського Союзу та США відповідно) ;

зростання попиту на пропозицію аутстафінг-індустрії щорічно становить близько 30%.

У той же час ряд авторів вважають, що в рамках аутстафінгу можна набирати й оформляти на роботу тимчасовий персонал, тобто практично ототожнюють ці поняття або підміняють одне іншим. Так, аутстафінг розглядається в сучасному менеджменті як послуга, яку надають спеціалізовані агентства (staffing agency), що надають ор-

ганізації-замовнику кваліфікований персонал на умовах, які визначаються угодою про аутстафінг.

Персонал, кваліфікація якого відповідає вимогам замовника, оформлений в штат спеціалізованого агентства, але він не є, тим не менш, його власністю. Такої точки зору дотримується багато практиків. При аутстафінгу підбір працівників здійснюється самою компанією-орендарем, а аутстафінгова компанія займається лише їх юридичним оформленням.

Цю думку підтримує і Д. Журавльов. Він зазначає, що «Аутстафінг (як і аутсорсинг) пов'язаний з виведенням працівників зі штату. Фактично ж працівники передаються компанією-аутстаффером для виконання попередньої роботи у колишнього роботодавця, а також іншим компаніям (замовникам)».

Практично в даний час виділяють наступні моделі позиціонування на ринку основних конкурентів з послуги аутстафінгу (табл. 2).

Перш, ніж остаточно зупинитись на одній з них, пропонуємо визначити місце аутстафінгу в системі управління відтворенням персоналу в стратегічному аспекті. Сучасна диверсифікована кадрова стратегія, як засіб управління за фазами відтворення персоналу, наведена на рисунку 1.

Саме в цій інтерпретації, ми вважаємо, що аутстафінг може зайняти вдалі позиції у всіх фазах відтворення та розвитку. Особливо актуальним важелем активізації персоналу від здатен бути у фазах: 1) формування – при адаптації працівників до нових вимог праці й винагороди; 2) розподілу й перерозподілу носіїв ресурсів до праці, стимулюючи розвиток персоналу та сприяючи заходам управління добром й оптимізацією робочої сили. Це в свою чергу сприятиме:

- зменшенню навантаження на кадрові служби й зниженню витрат на їх утримання;
- розвитку системи делегувань повноважень;
- підвищенню інвестиційної привабливості підприємств тощо.

Таблиця 2

Моделі позиціонування послуги аутстафінгу в сучасних системах менеджменту персоналу

Модель	Зміст моделі	Основні переваги	Основні недоліки	Вигода (користь) моделі
Аутстафінг, як окремий продукт	<ul style="list-style-type: none"> - продукт розвивається силами тільки аутстафінгового спрямування; - є окремий фахівець, який виконує провідний пошук замовлень, або декілька таких фахівців; - є фахівець (або фахівці) щодо виконання замовлення; - напрямок розвивається як окремий проект, що має статус окремого напрямку з виходом на повну самоокупність. 	Більш глибока концентрація на одному виді діяльності	При виведенні послуги на ринок підрозділ не може скористатися ресурсами напрямків підприємства (самостійний підрозділ).	Модель розвитку вигідна на ринку, де повністю відсутня конкурентна боротьба
Аутстафінг, як побічний продукт	<ul style="list-style-type: none"> - існують основні напрямки діяльності (наприклад, підбір персоналу або зовнішнє ведення бухгалтерського обліку); - є фахівці, які розвивають ці напрямки діяльності; - є фахівці, які виконують замовлення по даних видах діяльності; - є додатковий продукт, який може зацікавити покупців, що розширює можливість продукту, пропонованого продавцем; - аутстафінг є побічним продуктом, використовуваним як додаткове джерело доходу для підприємства і додаткового заробітку для продавців послуги. 	Розширення лінійки послуг підприємства за рахунок внутрішніх ресурсів	Обмеження розмірів наданої послуги (обмеження за кількістю та якістю виконуваних замовлень)	Вигідний насамперед для організації, що мають постійні замовлення або провідних здебільшого аутсорсингові роботи
Аутстафінг, як продукт у рамках всіх проектів підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - є підприємства, на яких діяльність ведеться за різними напрямками; - є фахівці, які виконують замовлення на дану послугу; - існує виділений відділ продавців, який здійснює реалізацію всіх послуг підприємства; - прописані види різних продуктів, що поєднують кілька послуг, які надаються підприємством; - є прописані технології комплексного створення даних продуктів і розрахунок їх спільної рентабельності; - є окрема аутстафінгова послуга; - аутстафінгова послуга пропонується в комплексі з іншими продуктами підприємства. 	Комплексність пропозицій на ринку	Складність технологій виконання замовлень, великий штат співробітників	Вигідний для організації, в штаті яких перебуває не менше 20 людей.
Аутстафінг, як складова частина проекту діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - є організації на комплексному обслуговуванні у підприємства-продавця послуги; - є фахівці, які займаються просуванням даних послуг; - є фахівці, які займаються виконанням даних послуг; - у продавця є бажання інтегруватися в роботу фірми-замовника; - аутстафінгова послуга дозволяє більш глибоко розуміти сферу роботи організації-замовника 	Більш серйозна інтеграція з замовником	Зменшення рентабельності послуги з метою отримання майбутніх доходів, ускладнення технології виконання послуг, що надаються підприємством	Вигідний для організації, що працюють з аутсорсингом, і керівників компаній

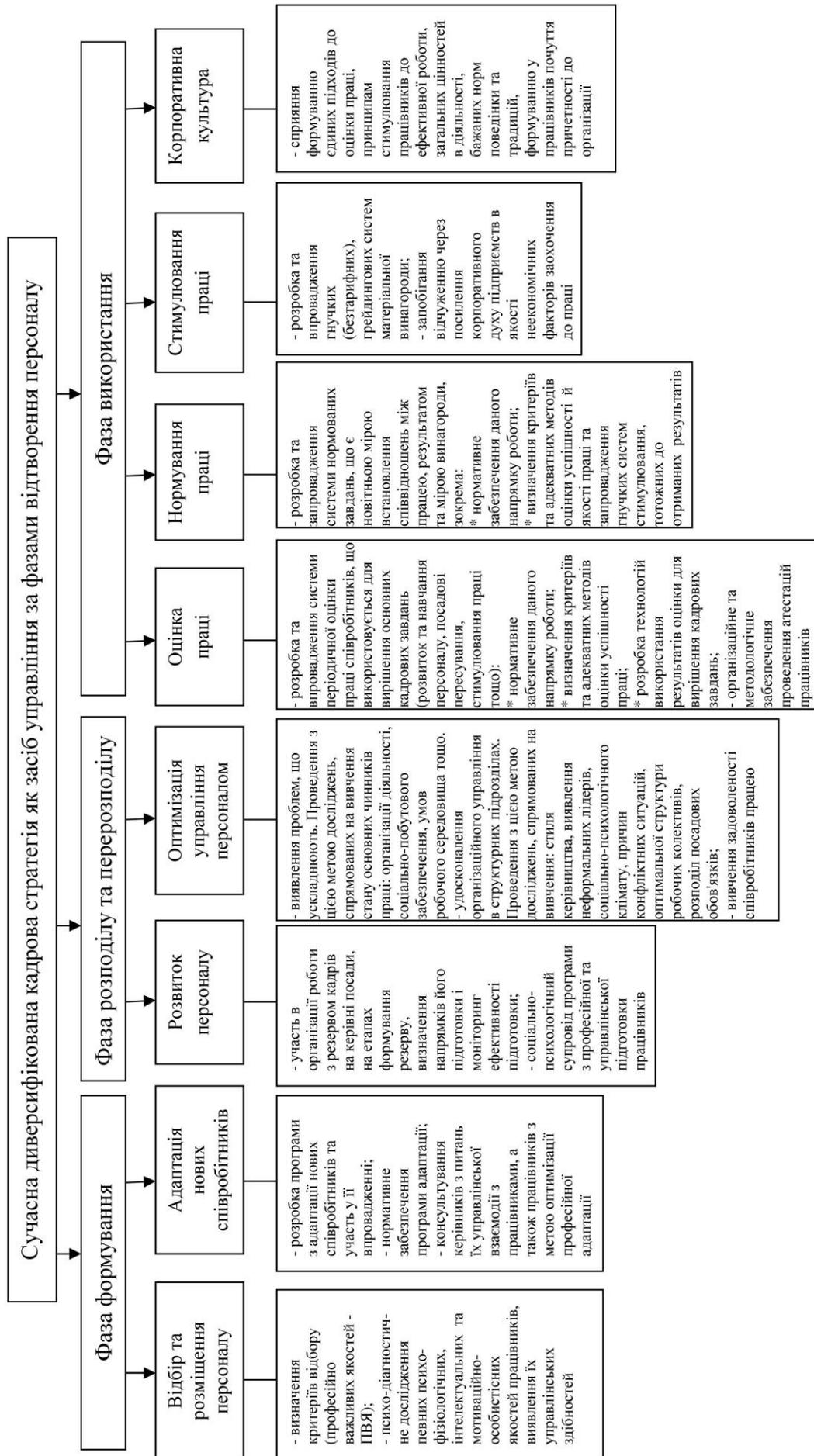


Рис. 1. Сучасна диверсифікована кадрова стратегія як засіб управління за фазами відтворення персоналу

Висновки з дослідження. Аутстафінг або оренда персоналу – це нове ефективне рішення з легального оформлення на роботу громадян без їх фактичного зарахування до штату підприємства-роботодавця. Аутстафінг спрямований на оптимізацію діяльності підприємства та зниження витрат. Відтак, основними перевагами його застосування, що є гарантом перспектив у практиці застосування вітчизняних підприємств, на наш погляд, виступають:

- зниження обсягу робіт кадрової служби (економія завдяки відсутності кадрового відділу та реклами з пошуку працівників) при одночасному забезпеченні гнучкості штатного розкладу та економії на сплаті соціальних податків з одночасною мінімізацією відповідних ризиків;

- оперативне надання (заміна) працівників згідно вимог при загальному зменшенні витрат на заробітну плату й делегуванні відповідальності;

- високий рівень мотивації працівників за рахунок внутрішньої конкуренції кадрів;

- загальне підвищення гнучкості управління персоналом і, як наслідок, висока продуктивність праці й перевиконання норм та планів.

Наведені аспекти цілком ототожнюють актуальність та необхідність подальших розвідок у напрямі практичного запровадження аутстафінгу як стратегічного спрямування менеджменту персоналу вітчизняних підприємств.

Список літератури:

1. Одегов, Ю. Г. Аутсорсинг в управлении персоналом: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Ю. Г. Одегов, Ю. В. Долженкова, С. В. Малинин. – М. : Издательство Юрайт, 2015. — 389 с.
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
3. М. М. Иванова Аутсорсинг, аутстафтинг, лизинг персонала: правовые аспекты // Международный бухгалтерский учёт // 17 (149) – 2010. с. 38 - 43.
4. Лабаджян М.Г. Аутсорсинг персонала // Управление персоналом. - 2006. - №2. С.-45.
5. Журавлёв Д.В. Аутсорсинг в управлении персоналом [Электронный ресурс] / Д. Журавлёв Учебные материалы. Режим доступа: http://studme.org/48921/menedzhment/autsorsing_v_upravlenii_personalom. Дата доступа 1 грудня 2016 р.
6. Сафарова Е.Ю. Аутстафтинг, аутсорсинг, лизинг персонала: новые технологии бизнеса. Простыми словами о сложных материях: Эксмо; М., 2010. - 48 с.
7. Мельничук Ю. Аутстафтинг: практика использования в Украине [Электронный ресурс] / Ю. Мельничук Статьи компании Тренинг-групп. Режим доступа: <http://training-gr.com.ua/a124829-autstaffing-praktika-ispolzovaniya.html>. Дата доступа 3 декабря 2016 г.
8. Мельничук Ю. Аутстафтинг и новинки в законах Украины [Электронный ресурс] / Ю. Мельничук Статьи компании Тренинг-групп. Режим доступа: http://trademaster.ua/company/trening-grupp/page/novosti_kompanii/165. Дата доступа 5 декабря 2016 г.
9. Джесси Рассел Аутстафтинг [Электронный ресурс] / Джесси Рассел Издательство: "VSD" (2012) Режим доступа: <http://books.academic.ru/book.nsf/59534147>. Дата доступа 30 листопада 2016 р.
10. Михайлов А. Аутстафтинг в Украине: преимущества, недостатки и ключевые тренды [Электронный ресурс] / А. Михайлов Режим доступа: <http://www.promotion-staff.com/rus/about/company/>. Дата доступа 29 ноября 2016 г.

References:

1. Odegov, Yu. G., Dolzhenkova, Yu. V., Malinin, S. V. (2015) *Autsorsing v upravlenii personalom: uchebnik i praktikum dlya bakalavriata i magistratury*. M. : Izdatelstvo Yurayt, 389 p. [in Russian]
2. Anikin, B.A., Rudaya, I.L. (2009) *Autsorsing i autstaffing: vysokie tehnologii menedzhmenta: Ucheb. posobie. 2-e izd., pererab. i dop. M.: INFRA-M, 320 p.* [in Russian]
3. Ivanova, M. M. (2010) *Autsorsing, autstaffing, lizing personala: pravovye aspekty. Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchet // 17 (149), p. 38 - 43.* [in Russian]
4. Labadzhyan, M.G. (2006) *Autsorsing personala // Upravlenie personalom, №2, p.-45.* [in Russian]
5. Zhuravlev, D.V. *Autsorsing v upravlenii personalom [Online] Uchebnye materialy. Available at: http://studme.org/48921/menedzhment/autsorsing_v_upravlenii_personalom.* (accessed 1 dec 2016) [in Russian]
6. Safarova, E.Yu. (2010) *Autstaffing, autsorsing, lizing personala: novye tehnologii biznesa. Prostymi slovami o slozhnyh materiyah: Eksmo; M., 48 p.* [in Russian]
7. Melnichuk, Yu. *Autstaffing: praktika ispolzovaniya v Ukraine [Online] Stati kompanii Trening-grupp. Available at: http://training-gr.com.ua/a124829-autstaffing-praktika-ispolzovaniya.html.* (accessed 3 dec 2016) [in Russian]
8. Melnichuk, Yu. *Autstaffing i novinki v zakonah Ukrainy [Online] / Yu. Melnichuk Stati kompanii Trening-grupp. Available at: http://trademaster.ua/company/trening-grupp/page/novosti_kompanii/165.* (accessed 5 dec 2016) [in Russian]
9. Dzhessi, Rassel. *Autstaffing [Online] / Dzhessi Rassel Izdatelstvo: "VSD" Available at: http://books.academic.ru/book.nsf/59534147.* (accessed 30 nov 2016) [in Russian]
10. Mihaylov A. *Autstaffing v Ukraine: preimushchestva, nedostatki i klyucheve trendy [Online]. Available at: http://www.promotion-staff.com/rus/about/company/.* (accessed 29 nov 2016) [in Russian]

УДК 331.1:334.72

Дороніна О.А., д. е. н., професор
Яременко Н.О., аспірант
Донецький національний університет імені Василя Стуса

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СПЕЦІФІЧНА СФЕРА ПРИКЛАДАННЯ ПРАЦІ

Анотація. Малі підприємства є невід'ємною частиною ефективної ринкової економіки. У статті визначені поняття малого підприємництва. Проаналізовано особливості розвитку малого підприємництва в Україні, визначені позитивні та негативні сторони цього процесу. Досліджено характерні риси малого підприємництва в США, Європі та Японії. Значну увагу приділено особливостям праці в сфері малого підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, малий бізнес, розвиток малого підприємництва, праця, ефективність праці

JEL code classification: J49, L20

Doronina O.A
Yaremenko N.O
Vasyl' Stus Donetsk National University

SMALL BUSINESSES AS A SPECIFIC SCOPE OF APPLICATION OF LABOR

Summary. Small business is the integral part of the market economy. The effective usage of human resources ensures favorable climate at a small enterprise. Current demographic and economic situation in Ukraine requires maximum consideration of the situation that forms in the labor market. Strengthened attention to human resources is connected with the growth of their role in production organization, implementation of the market organization and payment methods, social tension growth.

There were set the following tasks while writing the article:

to define a concept of small business;

to research the features of small business development in Ukraine and abroad

to research special aspects of work in small business sphere.

Small business terms were defined in this article. Peculiarities of small business development in Ukraine were analyzed and positive and negative sides of this process were defined. Identifying features of small business in USA, Europe and Japan were researched. Attention is drawn to work features in the small business sphere.

Experience of such countries as USA, Japan and European countries confirms that it is small business which encourages their development and takes an enormous importance in their economy. They provide additional workplaces and make substantial contribution into national production.

Ukraine hangs behind developed countries a lot. Small business has not enough development yet and has a number of issues that keep it down. At the same time small business provides the essential part of citizens with workplaces.

On the example of economically developed countries the conclusions are the following: only government support will promote small business development in Ukraine and help to avoid unemployment and create new workplaces.

Keywords: business, small and medium business development, labor, labor efficiency

Постановка проблеми. На сьогоднішній день для України проблема розвитку малого підприємництва набуває актуальності, оскільки саме така форма організації бізнесу є невід'ємною частиною ефективної ринкової економіки. У той же час, останніми роками вітчизняний малий бізнес перебуває під впливом складних умов економічної кризи та стикається з низкою проблем, що обме-

жують його стрімкий розвиток. Серед кола інституційних, правових, макроекономічних, фінансових та інших обмежень ефективного функціонування малих підприємств виділяється кадровий чинник.

У сучасних умовах власники та менеджмент малих підприємств приходять до переосмислення ролі людини в процесі виробництва, її місце стає більш пріоритетним від-

носно інших ресурсів. Ефективне використання людських ресурсів включається в коло факторів економічного успіху будь-якого підприємства, у тому числі й малого. У свою чергу, розробка ефективних заходів управління персоналом малих підприємств має ґрунтуватись на вивченні особливостей зайнятості у сфері малого підприємництва, що обумовлені специфікою організації та функціонування малих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку малого підприємництва та особливості праці у зазначеній сфері досліджено такими зарубіжними та вітчизняними вченими як З. Варналій, Г. Васіна, Л. Воротіна, Л. Верховодова, М. Долішній, А. Даниленко, Р. Кантільйон, О. Кузьмин, А. Маршал, В. Мікловда, А. Мельник, В. Павлов, С. Реверчук, С. Сімсонді, Й. Шумпетлер, Ф. Хайек та інші. Вони розкривають різні аспекти розвитку малого бізнесу (демографічні, економічні, соціологічні та статистичні), роль і значення цього сектору в різних країнах. Одночасно, незважаючи на значну кількість праць з досліджуваної проблематики, питання визначення особливостей праці в сфері малого підприємництва вимагають подальшого опрацювання в контексті створення передумов до забезпечення зростання ефективності праці.

Метою статті є дослідження особливостей праці у сфері малого підприємництва на основі вивчення специфіки його розвитку в Україні та за кордоном.

Виклад основного матеріалу. Згідно чинного українського законодавства, малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні [4].

З. Варналій зазначає, що мале підприємство – це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу (надприбутку) [2,с.23]. Водночас малий бізнес – це діяль-

ність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою одержання прибутку. Практично це будь-яка діяльність зазначених суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу. Не обов'язково це має бути особливо ризикова та інноваційна діяльність на засадах повної економічної відповідальності [2, с.25]. Саме в цьому З. Варналій вбачає різницю між поняттями «мале підприємництво» та «малий бізнес».

На думку Довгальної О.В. та Балабенко О.В., «Мале підприємництво – це особлива форма економічної активності, яка орієнтується на досягнення комерційного успіху; інноваційний та ризиковий характер діяльності; перспективність спрямування на подальший розвиток, розширення масштабів і сфери діяльності; свободу та самостійність суб'єктів у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу; майнову відповідальність підприємця за результати господарювання; постійний характер господарської діяльності, укладання регулярних, а не одноразових угод» [3, с.14]. Дослідники теж погоджуються з тим, що діяльність малого бізнесу не обов'язково має бути ризиковою та інноваційною [3, с.15]. Але, на нашу думку, вважаємо, що однією з найістотніших рис малого підприємництва, особливо на сучасному етапі розвитку національної економіки, є його ризиковий характер. Таким чином, громадяни, які вирішили заснувати власну справу, повинні розуміти, що вони ризикують, тому що діють в умовах невизначеності. Саме через цей ризик малі підприємства не можуть закріпитись на ринку та через нетривалий проміжок часу припиняють свою діяльність.

Вивчення літературних та статистичних джерел, показує, що в Україні щорічно 2/3 робочих місць створюються за рахунок малого підприємництва. Отже, в цьому сенсі його роль особливо важлива в кризові роки, оскільки малий бізнес за часи економічного спаду забезпечує зайнятість значній кількості громадян, що сприяє послабленню соціальної напруженості в суспільстві.

За даними Державної служби статистики України на малих підприємствах у 2015 р. працювало 1576,4 тис. осіб, що складає майже 27% зайнятого населення країни.

Отже, малий бізнес не тільки забезпечує значну частку надходжень до бюджету, а й створює робочі місця, що особливо важливо у кризовий період (рис.1) [7].

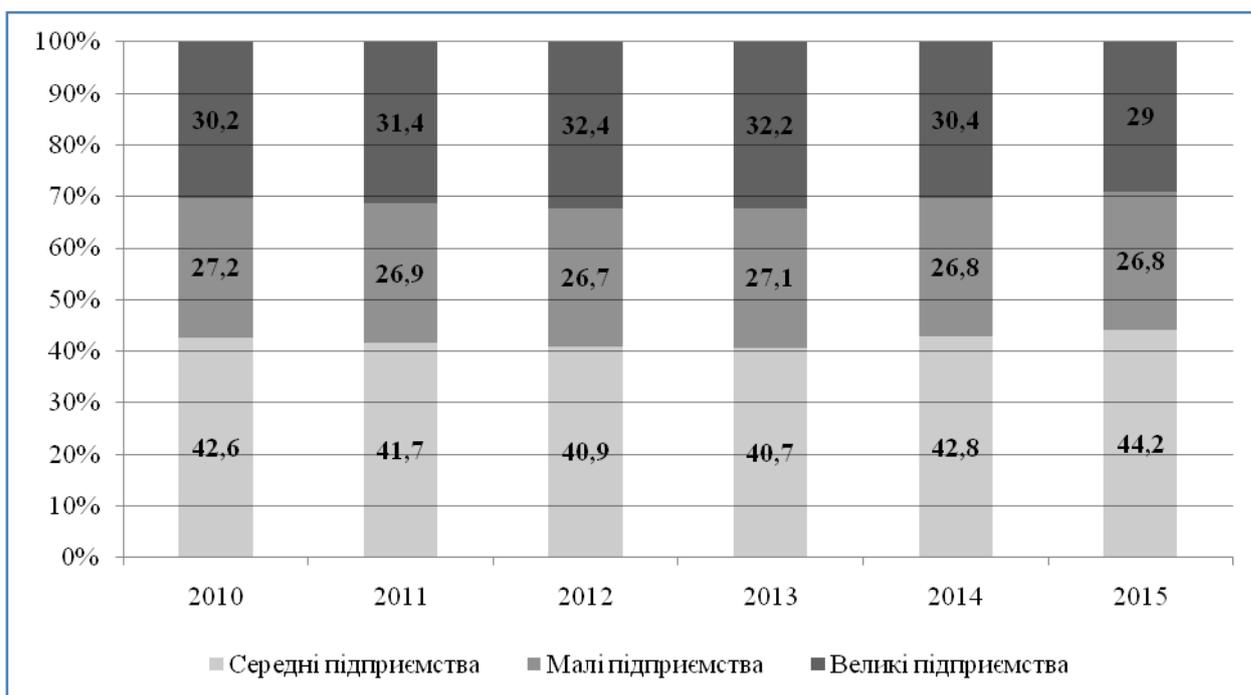


Рис.1 Динаміка структури зайнятого населення в Україні за розмірами компаній, % за чисельністю зайнятих

Останніми роками розвиток підприємництва в Україні пов'язаний із низкою проблем [4,5]:

недостатність та нестабільність законодавства у сфері розвитку малого підприємництва, що не дає можливості суб'єктам підприємництва планувати свою діяльність на тривалий період;

непомірний податковий тиск та нестабільність податкового законодавства, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва працювати у тіньовому секторі економіки;

нестача внутрішніх фінансових ресурсів складність доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій, слабкі кредитні можливості підприємницьких структур;

нерозвиненість інституцій ринкової інфраструктури підтримки малого підприємництва;

ускладнений порядок проходження дозвільних (погоджувальних) процедур і, як наслідок, їх висока витратність;

недостатність системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;

неналагодженість співпраці між органами самоврядування, місцевим бізнесом і державними організаціями;

обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення;

недостатність системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;

низький рівень залучення молоді та сільського населення до малого підприємництва;

відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу.

І.М. Абрамова та І.А. Пенська вважають, що до основних причин, які перешкоджають розвитку малого підприємництва в Україні, можна віднести як надмірне державне регулювання, так і недостатність фіскального механізму, закладеного в законодавстві. Розвитку підприємництва заважає недосконала система оподаткування. Зокрема, високі податкові ставки, значна чисельність різних

податків, часті зміни податкової звітності. Дефіцит грошових коштів у державі та економічна криза, пов'язані з накопиченням внутрішнього і зовнішнього боргу України, не дають послабити податковий прес. Наслідком цього є перехід багатьох суб'єктів господарювання до «тіньового» сектору [6].

За даними Конференції Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у більшості країн світу питома вага суб'єктів малого та середнього підприємництва у загальній кількості суб'єктів підприємництва сягає 90%, а іноді перевищує 95% [8]. Так, у країнах ЄС суб'єкти малого та середнього підприємництва складають 99,8%, у США – понад 90%, в Японії – 99% [8], а в Україні цей показник складає 95,5%.

Слід зазначити, що суттєвий удар по малому підприємництву в Україні нанесла анексія Криму Росією. Станом на 1 січня 2014 р. в Криму було зареєстровано 15 тис. малих підприємств. Станом на 1 січня 2016 р. їх кількість скоротилася до 1016. До 2014 р. у сфері малого підприємництва в Криму було задіяно майже 80-90 тис. людей. За два роки чисельність робітників на малому підприємстві в Криму скоротилася до 29 тис. людей.

Наступним етапом згорання малого підприємництва в Україні стало проведення АТО на території Донецької та Луганської областей. За 2014-2016 рр. Донецьку та Луганську області покинули близько 85% малих підприємств, залишаючи робочі місця для свого персоналу та створюючи нові на території, підконтрольній Україні.

У провідних економічно розвинених країнах світу мале підприємництво, як інституційний сектор економіки, давно став домінуючим за чисельністю працівників та за обсягами виробництва. У розвинутих країнах мале підприємництво є основним структурним елементом економіки, в якому створюється та перебуває у русі основна маса національних ресурсів. У розвинених країнах Європи 50% населення зайняті малим підприємництвом, у Японії – 80%, в Україні – 27% (рис.1).

У країнах Європейського Союзу частка малого підприємництва у формуванні ВВП складає близько 65%. Для таких країн як Чехія, Словаччина, Угорщина цей показник

складає 30-40%, у той час як в Україні – 5-6%. Кредити для малого підприємництва у Німеччині надаються під 4-5% на рік на строк 10 років, а в Україні на розвиток малого підприємництва кредити складають 26-28% на рік на 1-5 років.

Розглянемо специфіку розвитку малого бізнесу та його державної підтримки на прикладі окремих груп провідних країн світу.

Важливу роль в національній економіці США відіграє саме мале та середнє підприємство. В даний час в США нараховується близько 7 млн. підприємств з чисельністю найманих працівників менше 500 людей, з них на 6 млн. підприємств зайняті не менше 20 людей в кожному. Крім того, в США діє 18,3 млн. індивідуальних несільськогосподарських підприємств.

Принципи та філософія підтримки малого та середнього бізнесу в США сформувались у 1953 р., коли була заснована Адміністрація по справах малого бізнесу в США (АМБ, US Small Business Administration), яка захищала інтереси малого та середнього бізнесу на урядовому рівні. На АМБ покладений обов'язок надавати підприємцям фінансову та консультативну підтримку та сприяти отриманню урядових замовлень і укладанню контрактів з крупними підприємствами. Представництва цієї організації знаходяться у всіх найбільших містах, що дозволяє поширювати політику підтримки малого бізнесу на всі штати, а не тільки на основні економічні центри США.

Основними задачами АМБ є:

допомога в отриманні кредиту та надання гарантій по кредитах для бізнесу;

безпосереднє субсидування та кредитування малого та середнього бізнесу за рахунок коштів власного бюджету;

технічна та інформаційна підтримка бізнесу;

зберігання та розвиток конкурентної середовища.

Особливе місце займає програма фінансового сприяння малому та середньому бізнесу у разі надзвичайних обставин (стихійних лих, соціальних заворушень, терористичних актів) та програма державного гарантування оренди і страхування будівельних підприємств, які здійснюються малими підприємствами.

ємствами. На малий та середній бізнес в США поширюються спеціальні податкові пільги, наприклад «бонус першого року», коли податок виплачується не з усієї, а з половини оподаткованої суми. Зниження абсолютних та відносних розмірів федеральних податків сприяє розвитку малого бізнесу, стимулюючи створення невеликих підприємств, посилюючи їх позиції в економіці, а значить, збільшення кількості нових робочих місць.

Багаторічний досвід розвитку малого підприємництва в європейських країнах показав, що цей суб'єкт підприємницької діяльності відіграє важливу роль в економіці країни, яка полягає в стимулюванні конкуренції, що спонукає великі компанії впроваджувати нові технології та підвищувати ефективність виробництва. Таким чином, ефективність всієї економіки ЄС безпосередньо залежить від успішної діяльності малого та середнього бізнесу. Тому головна мета політики підтримки малого підприємництва, здійснюваної в рамках Євросоюзу, полягає в становленні балансу інтересів держави та бізнесу, забезпеченні оптимальних умов для підприємницької діяльності та збільшенні конкурентоспроможності суб'єктів малого та середнього бізнесу [9].

На даний час основними напрямками політики ЄС стосовно розвитку малого підприємництва є:

фінансова підтримка малого та середнього підприємництва;

спрощення нормативної бази, адміністративних процедур в сфері підтримки малого підприємництва;

участь асоціацій, які представляють інтереси малого та середнього підприємництва, в прийнятті рішень в рамках діяльності ЄС;

сприяння малому підприємству у сфері досліджень, інновацій та підготовці кадрів;

усунення порушень у функціонуванні «єдиного ринку» та конкуренції в ньому, які знижують ефективність діяльності малого та середнього підприємства;

підвищенні конкурентоспроможності малого та середнього підприємства, з метою їх виходу на зовнішні ринки.

Основними цілями підтримки малого та середнього бізнесу в Європі є зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС, усунення

адміністративних бар'єрів для ведення підприємницької діяльності, уніфікація законодавчої бази, а також посилення взаємодії країн ЄС для більш глибокої економічної співпраці з іншими країнами.

На даний час Японія знаходиться серед найбільш розвинених країн. Країна домоглась цього за рахунок швидкого розвитку економіки, шляхом удосконалення та впровадження технічних досягнень, які розроблялись малим та середнім підприємництвом. Частка малого та середнього підприємництва в країні становить 40%, вони представлені в таких сферах як будівництво, легка промисловість та надання послуг.

Регулювання діяльності малого та середнього підприємництва в Японії здійснюється за рахунок урядових організацій, таких як Управління малими підприємствами, основними напрямками політики якого є контроль за виконанням малого та середнього підприємства антимонопольного законодавства, забезпечення та підтримка інтересів малого та середнього бізнесу, обмеження контролю власників бізнесу, визначення відповідальності замовників та виконавців під час укладання договорів.

З метою полегшення дії механізму фінансової підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу урядом Японії була створена Корпорація страхування малого та середнього підприємництва та асоціації по гарантуванню кредитів. Урядом Японії виділяються субсидії, займи, надається допомога в отриманні кредитів на всіх етапах розвитку бізнесу.

У Японії склались сприятливі умови для розвитку малого та середнього підприємництва у різних сферах бізнесу, тому що уряд країни здійснює суворий контроль за організацією та розвитком суб'єкта економічних відносин, шляхом забезпечення дотримання антимонопольного законодавства, встановлення пільг для малого та середнього підприємства, регулювання ціни на продукцію, що випускається, а також надання фінансової та консультаційної підтримки малого та середнього підприємства на всіх етапах їх розвитку.

Зазначимо, що в більшості країн світу малі підприємства є найбільшою категорією роботодавців, яка забезпечує зайнятість ос-

новної частини працездатного населення. Таким чином, швидкі темпи розвитку малого підприємництва сприяють скороченню безробіття, з усіма позитивними економічними та соціальними наслідками. Одна з характерних особливостей малих підприємств на ринку праці полягає в тому, що створення нових робочих місць у цій сфері обходиться дешевше ніж іншим роботодавцям.

На ринку праці мале підприємництво виконує значну макроекономічну функцію по залученню до процесу суспільного створення соціальних груп населення, які мають труднощі під час працевлаштування на підприємствах різних сфер бізнесу (школярі, студенти, пенсіонери, інваліди, тощо). Для більшості з них не прийнятні стандартні умови найму (повний робочий день, фіксований графік відпусток, інтенсивна фізична або інтелектуальна робота тощо). Крім того, малі підприємства є основною формою формування «середнього класу», що сприяє пом'якшенню соціальної напруженості в суспільстві та демократизації ринкових відносин. У більшості країн це реалізується за двома напрямками: репродукція нових підприємців та створення нових високооплачуваних робочих місць для найманих працівників в особі менеджерів, спеціалістів та висококваліфікованих працівників.

Інтенсивний розвиток малих підприємств зумовлює певні особливості праці на них, а саме:

підприємства невеликі за чисельністю персоналу та за обсягами випуску продукції, послуг, виконуваних робіт, а отже є більш гнучкими;

функції кожного працівника індивідуалізовані, особисті заслуги кожного з них може об'єктивно визначити безпосередній керівник або керівник підприємства;

принципи, умови та розміри оплати праці регламентуються індивідуальним трудовим договором (контрактом).

Організація праці на малому підприємстві зазвичай здійснюється згідно з трудовою угодою. При цьому запровадження власних режимів праці та її оплати на малому підприємстві не повинно погіршувати умови праці, передбачені трудовим законодавством, а заробітна плата на малому підприємстві

не може бути нижче мінімального рівня. Тривалість відпустки на малому підприємстві така ж, як і на інших підприємствах. Крім трудової угоди, на малому підприємстві використовуються контракти й договори підряду. Головним завданням, яке має вирішуватись під час укладення цих документів є визначення таких показників діяльності, виконання яких залежить безпосередньо від зусиль конкретного працівника, методів забезпечення зв'язку з ними, рівня оплати праці та умов, які змушували б обидві сторони виконувати свої обов'язки.

Вважаємо, що ефективність трудової діяльності у сфері малого підприємництва визначається не лише умовами зайнятості, а й стилем керівництва та задоволеністю працівника своєю працею. Найбільшу цінність відіграють ознаки, які спонукають до створення на малому підприємстві атмосфери, яка спонукає до високопродуктивної праці:

довіра та високі вимоги членів підприємства один до одного;

доброзичлива та ділова критика;

вільне висловлення власної думки під час обговорення питань, які стосуються усього колективу;

відсутність тиску керівників на підлеглих, та надання їм права приймати значущі для підприємства рішення;

достатня інформованість членів колективу про його задачі та станом виконуваних справ;

задоволеність працівників їх причетністю до розвитку підприємства;

прийняття на себе відповідальності за стан справ на підприємстві кожним її членом.

Висновки. Вивчення досвіду таких країн як США, Японії, країн Євросоюзу підтверджує, що саме мале підприємництво відіграє важливу роль в економіці та сприяє її розвитку. В Україні мале підприємництво ще не отримало достатнього розвитку, хоча малий бізнес є значною сферою працевлаштування населення. З урахуванням досвіду економічно розвинених країн можна зробити висновок, що тільки державна підтримка сприятиме розвитку малого підприємництва в Україні та допоможе знизити безробіття через створення нових ефективних робочих місць.

Список літератури:

1. Долгоруков Ю. Про розвиток малого підприємництва / Ю. Долгоруков, О. Кутман // *Економіка України*. – 2005. – № 12. – С. 11-18.
2. Варналій З.С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики* / З.С. Варналій. –4-те вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с.
3. Грішнова О.А. *Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки* / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
4. Довгальова О.В. *Управління малим бізнесом: підручник* / О.В. Довгальова, О.В. Балабенко: Донбас. нац. акад. буд-ва і архіт. – Макіївка; Донецьк: Цифрова типографія, 2011. – 298 с. - ISBN 978-617-599-001-8.
5. Офіційна база законодавства України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
6. Прохорова В.В. *Організаційно-економічне забезпечення розвитку малого підприємництва України* / В.В. Прохорова // *Бізнесінформ* 2012. – № 9. – С. 132-135.
7. Абрамова И. М. *Проблемы развития малого предпринимательства в Украине* / И. М. Абрамова, И. А. Пенская // *Финансы Украины*. – 2008. – Вып. 9. – С. 1-24.
8. *Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва»*. – К.: Державна служба статистики України. - 2015.
9. Уманець Т. В. *Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- і мікрорівень: монографія* / Т. В. Уманець, Ю. О. Ольвінська, О. В. Лучакова – Донецьк: «ВІК», 2010. – 250 с.
10. Финк Т. А. *Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития* // *Молодой ученый*. — 2012. — №4. — С. 177-181.

List of references:

1. Dolgorukov, Yu., Kutman, O. (2005) *Pro rozvitok malogo pidpriemnitstva*. *Ekonomika Ukrayini*, № 12, p. 11-18.
2. Varnaliy, Z.S. (2008) *Male pidpriemnitstvo: osnovi teorii i praktiki* / Z.S. Varnaliy. –4-te vid., ster. – K.: T-vo «Znannya», KOO, 302 p.
3. Grishnova, O.A. (2001) *Lyudskiy kapital: formuvannya v sistemi osviti i profesiynoyi pidgotovki*. K.: *Znannya*, 254 p.
4. Dovgalova, O.V., Balabenko, O.V. (2011) *Upravlinnya malim biznesom: pidruchnik*. *Donbas. nats. akad. bud-va i arhit. – Makiyivka; Donetsk: Tsifrova tipografiya*, 298 p. - ISBN 978-617-599-001-8.
5. Ofitsiyna baza zakonodavstva Ukrayini [Online] / Verhovna Rada Ukrayini. – Available at: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Prohorova, V.V. (2012) *Organizatsiyno-ekonomichne zabezpechennya rozvitku malogo pidpriemnitstva Ukrayini*. *Biznesinform*, № 9, p. 132-135.
7. Abramova, I. M., Penskaya, I. A. (2008) *Problemy razvitiya malogo predprinimatelstva v Ukraine*. *Finansy Ukrainy*, Vyp. 9, p. 1-24.
8. *Statistichniy zbirnik «Diyalnist sub'ektiv velikogo, serednogo, malogo ta mikropidpriemnitstva»* (2015). – K.: *Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini*
9. Umanets, T. V., Olvinska, Yu. O., Luchakova, O. V. (2010) *Metodi i modeli otsinyuvannya rozvitku malogo biznesu: mezo- i mikroriven: monografiya*. *Luchakova – Donetsk: «VIK»*, 250 p.
10. Fink, T. A. (2012) *Malyy i sredniy biznes: zarubezhnyy opyt razvitiya*. *Molodoy uchenyy*, №4, p. 177-181.

УДК 331:339.137:332.1

Корейба І.І., аспірант*

Запорізький національний технічний університет

АНАЛІЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Анотація. У статті досліджено динаміку основних показників трудового потенціалу Запорізької області. Наведено SWOT – аналіз стану трудового потенціалу області, з якого видно, що існують проблеми, які потребують ефективного вирішення. На основі проведеного SWOT – аналізу запропоновано шляхи покращення стану трудового потенціалу Запорізької області.

Ключові слова: трудовий потенціал, освіта, міграція, економічна активність населення, конкурентоспроможність, регіон

JEL code classification: 011, 015

Koreiba I.I., postgraduate

Zaporizhzhia national technical university

ANALYSIS OF LABOUR POTENTIAL ZAPORIZHZHYA REGIONS AND WAYS FOR ITS IMPROVEMENT

Summary. In a competitive market economy in the socio-economic sphere, the role and importance of the employment potential of the intellectual development of people, education, health, culture and other creative abilities. By developing an innovative model of human development that is socially oriented, raises an important question most perfect knowledge and research of labor potential features of the dynamics of its components, the process of its formation and use. Building a national development model is accompanied by relentless worsening demographic component of labor potential, disappointing migration, declining living standards. In recent years the situation with the formation of, efficient use and reproduction of labor potential has not changed in a positive way.

The article explored the dynamics of the key indicators of the labor potential of Zaporizhzhya region. An SWOT - analysis of the employment potential of the region. Which shows that there are problems: loss of population; prospects decline and disappearance of villages; negative natural increase; "Brain drain"; reducing the number of educated personnel; decrease in economic activity. Given the problems reasonably ways improve the employment potential of Zaporizhzhya region, foster the middle class population; increase and support products of natural origin; promote healthy lifestyles; development and implementation of programs of economic development of depressed areas; facilitate the involvement of investment funds; the development of educational network in rural areas; construction and maintenance of rural roads and others.

With an integrated approach to the improvement of the employment potential of Zaporizhzhya region using the proposed routes of the region will be able to significantly improve the existing employment potential and improve competitiveness in the future.

Keywords: labor potential, education, migration, population, economic activity, competitiveness, region.

Постановка проблеми. В умовах конкурентної ринкової економіки в суспільно-економічній сфері зростає роль і значення трудового потенціалу, рівня інтелектуального розвитку населення, його освіти, здоров'я, культури, творчих та інших здібностей. Особливого значення в соціально-орієнтованій інноваційній моделі людського розвитку набуває питання досконалого дослідження й пізнання трудового потенціалу, особливостей і динаміки його складових,

процесу його формування та використання. Хоча в останні роки спостерігається тенденція до економічного зростання, ситуація з формування, ефективного використання та відтворення трудового потенціалу не змінилась на краще, що спричинено невпинним погіршенням основних його складових: негативною демографічною складовою трудового потенціалу, негативними міграційними процесами, зниженням рівня життя населення.

* Науковий керівник - Карпенко А.В., к.е.н., доцент

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «трудовий потенціал» з'явилося в економічній науці та засобах масової інформації в 70-ті рр., а в науковий обіг увійшло у 80-ті рр. ХХ ст. [1]. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених присвятили свої роботи дослідженню питання трудового потенціалу. Методологічна база дослідження трудового потенціалу була закладена ще у творах представників класичної політекономії А. Смітта, Д. Рікардо. Глибоке вивчення природи праці здійснив у своїх роботах К. Маркс, що дало змогу йому розвинути трудову теорію вартості [2]. У напрямі створення концепції людського капіталу найбільше визнання отримали роботи Р. Беккера, Я. Мінсера, Т. Шульца [3]. Інтерес до проблем трудового потенціалу значно збільшився в контексті сучасних світових економічних трансформацій. Окремі аспекти трудового потенціалу аналізували такі науковці, як І. Бажан, В. Щербак, Н. Слівінська, Т. Перехрест та ін. [4]. Проте питання формування та використання трудового потенціалу на регіональному рівні й досі є не повністю вирішені та потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні стану основних по-

казників розвитку трудового потенціалу Запорізького регіону та розробці шляхів його покращання.

Виклад основного матеріалу. Запорізька область є одним з провідних регіонів України, які складають основу її економічного й трудового потенціалу. В області зосереджені практично всі основні галузі промисловості, серед яких вагоме місце посідають електроенергетика, металургія, машинобудування, металообробка та хімічна промисловість. Основою промисловості регіону є металургійний комплекс, де виробляється 17,7% загального державного обсягу сталі та 17,5% готового прокату, енергетичний комплекс – 26,7% електроенергії країни [5].

Населення Запорізької області на кінець 2015 р. скоротилось у порівнянні з 2011 р. та досягло 1765,9 тис. осіб, що склало 4,1% всього населення України, у тому числі міського – 1362,3 тис. осіб (4,6%), сільського – 403,6 тис. осіб (3,0%). З кожним роком в області спостерігається тенденція до скорочення чисельності сільського населення у порівнянні з міським (за 2011-2015 рр. чисельність сільського населення зменшилась на 12,5 тис. осіб), що є причиною поступового занепаду сільських територій (рис. 1).

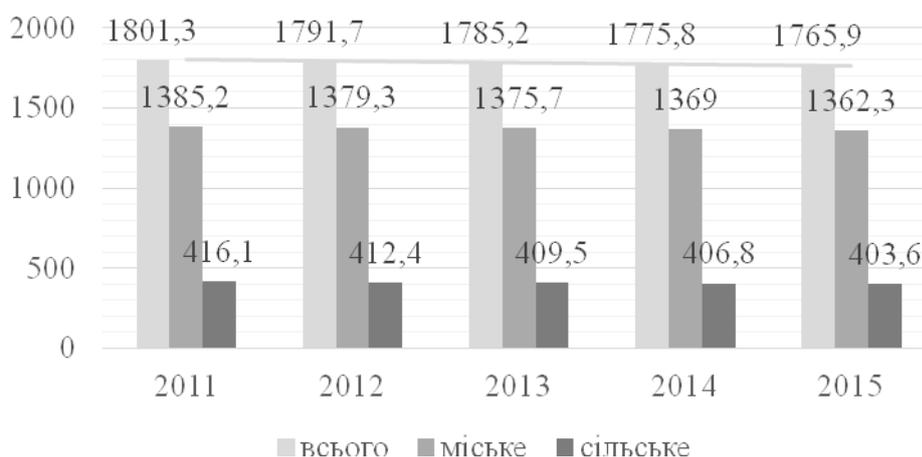


Рис. 1. Динаміка населення Запорізької області у 2011-2015 рр. за рівнем урбанізації
Джерело: складено за статистичними даними [6]

Ці процеси пов'язані з низьким рівнем життя на селі та відсутності можливості працевлаштуватись. Тобто, населення концентрується у містах, значна частина районів має відносно низький рівень урбанізації

(районні центри є невеликими містами чи селищами міського типу). Загалом рівень урбанізації по області дорівнює 77,1%, що є вищим за середній по Україні (69%). Більше 43% населення області (762,0 тис. осіб) ме-

шкає у м. Запоріжжі, яке є значущим промисловим центром і відіграє особливо важливу роль у соціально-економічному розвитку регіону.

Хоча в області спостерігається позитивна тенденція щодо зростання показників народжуваності, проте динаміка природного та міграційного приросту населення за останні 5 років має невтішні показники (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка природного приросту населення та міграції у Запорізькому регіоні у 2011-2015 рр.

Роки	Природний приріст, осіб	Міграційний приріст, осіб
2011	-8835	-812
2012	-7524	1099
2013	-8364	-1046
2014	-9060	-847
2015	-11487	-797

Джерело: складено за статистичними даними [6]

Негативний природний приріст населення за 2011-2015 рр. збільшився майже на 4 тис. осіб, що спричинено значним старінням населення і вищою у порівнянні з народжуваністю смертністю.

Динаміка міграційного приросту населення також характеризується негативною динамікою, хоча й значно нижчою. Незважаючи на щорічне зростання імміграції в регіоні міграційне сальдо залишається від'ємним. Такі тенденції пов'язані з беспо-

середньою близькістю регіону до зони АТО, а також із загальноекономічними проблемами, які вплинули на скорочення обсягів завантаження виробничих потужностей промислового сектору регіону.

Міграційні тенденції негативно позначаються на економічних показниках регіону, що впливає на щорічне скорочення чисельності економічно активного населення працездатного віку та спричиняє сильну градацію населення за віковими групами (рис. 2).

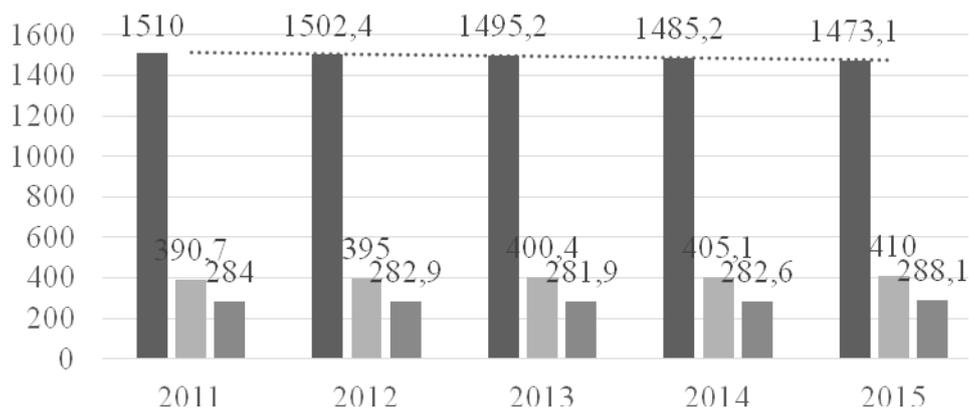


Рис. 2. Динаміка населення Запорізької області за віковими групами у 2011-2015 рр.

Джерело: складено за статистичними даними [7]

Відповідно за 2011-2015 рр. чисельність економічно активного населення скоротилась на 66,4 тис. осіб. Навіть підготовка молоді у закладах освіти не покриває повноцінно втрат від міграції.

Могутнім фактором кадрового та наукового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону є вища школа Запорізької області, яка готує провідну частину трудового потенціалу (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка кількості трудового потенціалу у ВНЗ Запорізької області

Роки	Випущено фахівців з ВНЗ, тис. осіб.		Кількість аспірантів, осіб	Кількість докторантів, осіб
	I-II рівнів акредитації	III-IV рівнів акредитації		
2011/12	3,0	20,5	950	41
2012/13	3,0	23,2	898	61
2013/14	3,1	21,2	809	64
2014/15	2,8	19,8	784	59
2015/16	2,5	17,4	890	77

Джерело: складено за статистичним даними [8]

Однак, в останні роки спостерігається тенденція до зменшення кількості випускників ВНЗ, аспірантів та докторантів.

На початок 2015/2016 навчального року мережа вищих навчальних закладів Запорізької області охоплювала 27 вищих навчальних закладів, з них 17 закладів I-II рівнів акредитації та 10 – III-IV рівнів акредитації, якими підготовлено 19,9 тис. студентів, тоді як у 2011 р. – 23,5 тис. студентів.

Проте, незважаючи на негативні зміни, в регіоні створюються умови для підвищення ролі наукової та інноваційної складової в економічному розвитку регіону. Основою регіонального розвитку, поряд із іншими

факторами, є трудові ресурси високого рівня кваліфікації. У 23 наукових організаціях (підприємствах) області науковою та науково-технічною діяльністю займаються 4750 осіб. Структура за секторами діяльності стабільна: більша частина їх (47,8%) відноситься до підприємницького сектору діяльності, 30,4% – до сектору вищої освіти, 21,8% – до державного [5].

На ринку праці регіону прослідковуються негативна динаміка економічно активного населення (табл. 3).

Протягом 2012-2013 років для показників ринку праці та зайнятості населення характерною була позитивна динаміка (рис. 3).

Таблиця 3

Економічна активність населення та чисельність працюючих у Запорізькій області

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Економічно-активне населення у віці 15-70 років, тис. осіб	891,9	882,6	879,6	844,8	825,5
Зайняте населення у віці 15-70 років (за методологією МОП), тис. осіб	827,4	821,2	821,9	773,5	745,1
Рівень зайнятості серед населення віком 15-70 років (за методологією МОП), %	60,4	60,6	61,3	58,2	56,4
Середньооблікова чисельність штатних працівників, тис. осіб	452,7	447,9	422,8	408,7	384,4
Чисельність безробітних (за методологією МОП), тис. осіб	64,5	61,4	57,7	71,3	80,4
Рівень безробіття серед населення віком 15-70 років (за методологією МОП), %	7,2	7,0	6,6	8,4	9,7

Джерело: складено за статистичним даними [9]

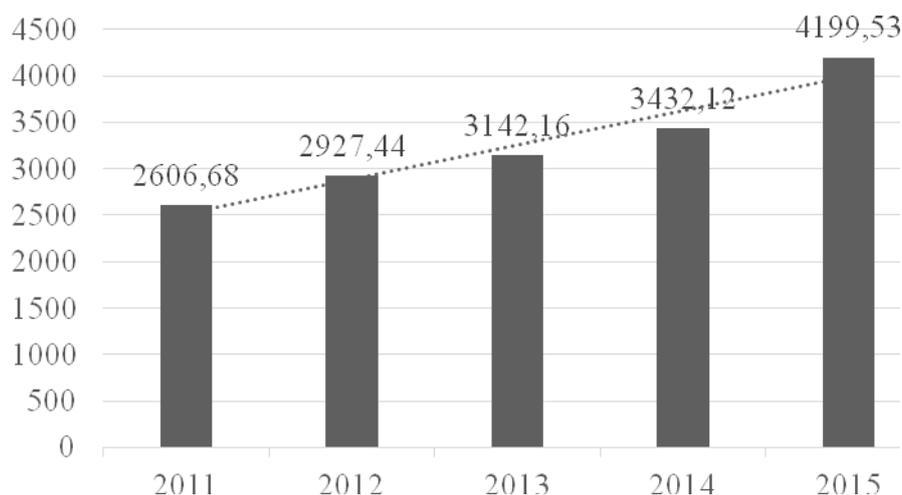


Рис. 3. Динаміка середньомісячної заробітної плати у розрахунку на одного штатного працівника у Запорізькій області у 2011-2015 рр.

Джерело: складено за статистичними даними [10]

Проте, у 2014 році внаслідок ускладнення політичної та економічної ситуації в Україні, скорочення промислового виробництва, стан ринку праці суттєво погіршився, хоч і залишився дещо кращим, ніж в середньому по Україні.

За підсумками 2015 року рівень зайнятості в області склав 56,4%, а рівень безробіття – 9,7%. Середньооблікова кількість штатних працівників становила 384,4 тис. осіб. За останні роки не відбулося суттєвих змін у структурі зайнятості області за видами економічної діяльності. Найбільшими за чисельністю та питомою вагою працюючих залишаються промисловість, торгівля та галузі бюджетної сфери: освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

Середньомісячна заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника області протягом 2011-2015 рр. зросла і в 2015 р. склала 4199,53 грн. За рівнем оплати праці область стабільно входить до першої п'ятірки регіонів України [6]. Найбільш високооплачуваними сферами професійної діяльності в області є промисловість (середньомісячна заробітна плата – 4531 грн.) і фінансова та страхова діяльність (4237 грн.), де заробітна плата перевищує середньообласний рівень в 1,2-1,3 рази. До найменш оплачуваних галузей економіки належать операції з нерухомим майном, будівництво,

оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, сфера адміністративного та допоміжного обслуговування, тимчасового розміщування й організації харчування, сільського господарства, мисливства, лісового та рибного господарства, де заробітна плата коливається у межах 60-69% від середньої по області [6].

Слід зазначити, що розрив між показниками зайнятого населення та чисельністю осіб, застрахованих у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, свідчить про суттєві обсяги нелегальної зайнятості. При цьому значно нижчим за середньогалузевий по Україні залишається рівень оплати праці у окремих видах економічної діяльності області. Так, в області у працівників фінансової та страхової сфери заробітна плата менша за середньогалузеву на 39,6% (область – 4237 грн., Україна – 7020 грн.), торгівлі – на 36% (2202 грн. і 3439 грн.), сфери операцій з нерухомим майном – на 33% (2069 грн. і 3090 грн.), будівництва – на 25,9% (2120 грн. і 2860 грн.), транспорту – на 13,8% (3246 грн. і 3768 грн.) [6].

Ситуація з формування та реалізації трудового потенціалу Запорізької області більш повно представлена у зведених результатах SWOT – аналізу (табл. 4).

SWOT – аналіз трудового потенціалу Запорізької області

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Сприятливі умови для реалізації трудового потенціалу, оскільки регіон є одним з провідних та розвинених регіонів держави, у якому зосереджені головні галузі промисловості України 2. Високий рівень урбанізації, більший за середній по Україні 3. Позитивна тенденція до зростання народжуваності 4. Розвинена інфраструктура навчальних закладів 5. Починають створюватися умови для розвитку науково-дослідної діяльності в регіоні 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стабільна тенденція до скорочення чисельності населення 2. Перевищення чисельності міського населення над сільським, що в подальшому може спричинити занепад та зникнення села 3. Негативний природний приріст населення 4. Міграція населення, «відтік мізків». 5. Скорочення чисельності випускників ВНЗ, аспірантів, докторантів 6. Зниження економічної активності населення. Скорочення чисельності економічно активного населення працездатного віку, скорочення чисельності штатних працівників, зростання рівня безробіття, скорочення чисельності зайнятих економічною діяльністю. 7. Суттєві обсяги нелегальної зайнятості
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Всебічний розвиток провідних галузей промисловості 2. Підвищення привабливості села для проживання та праці 3. Підвищення мотивації до створення родини, сім'ї, народження дітей 4. Створення сприятливих соціально-економічних умов 5. Підвищення рівня оплати праці у деяких галузях економіки регіону 6. Стимулювання економічної активності населення 7. Створення сприятливих умов для офіційного працевлаштування 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Політична нестабільність та наближеність регіону до соціально напружених регіонів держави 2. Поглиблення макроекономічних негативних тенденцій 3. Недосконалість та нерозвиненість нормативно-правової бази 4. Природне скорочення працездатного населення

За результатами SWOT – аналізу запропоновано комплекс заходів для подолання та зменшення впливу слабких сторін трудового потенціалу (табл. 5).

Отже, для покращання стану формування та використання трудового потенціалу необхідно:

- подальше сприяння залученню додаткових інвестиційних ресурсів;
- розвиток освітньої мережі як сільських, так і міських територій та мережі студентських центрів праці;

- сприяння тимчасовому працевлаштуванню та стимулюванню волонтерства;
- моніторинг товарів природного походження та з вмістом ГМО;
- пропаганда здорового способу життя, культури, родини;
- розробка та виконання програм економічного розвитку депресивних територій;
- доступ всього населення до публічної інформації;

Шляхи покращення стану трудового потенціалу Запорізької області

Слабкі сторони трудового потенціалу Запорізького регіону	Шляхи подолання
Негативна динаміка зростання чисельності населення, природного приросту	Сприяння зростанню середнього класу населення. Збільшення та підтримка товарів природного походження та зменшення кількості товарів із вмістом ГМО. Пропаганда здорового способу життя, культури, родини.
Занепад села	Розроблення та виконання програм економічного розвитку депресивних територій. Сприяння залученню інвестиційних коштів, у т.ч. міжнародних, у розвиток сільських територій. Розвиток освітньої мережі сільських територій. Забезпечення доступу сільського населення до публічної інформації. Розбудова технологічної інфраструктури мережі Інтернет та провадження ІТ-технологій. Будівництво та ремонт сільських доріг.
Зменшення негативного впливу макроекономічних тенденцій, міграції,	Сприяння впровадженню на рівні територіальної громади дієвих механізмів демократії та безпосереднього народовладдя. Запровадження механізмів громадського контролю в усіх сферах діяльності органів влади.
Підвищення економічної активності населення, рівня освіченості	Розширення мережі студентських центрів праці. Сприяння тимчасовому працевлаштуванню. Стимулювання волонтерства, як етапу до майбутньої зайнятості. Залучення молоді до процесів формування та здійснення державної молодіжної політики, налагодження взаємодії та співпраці з органами влади. Проведення семінарів, тренінгів з розвитку лідерських та комунікативних навичок молоді. Підтримка суспільно корисної діяльності молодіжних і дитячих громадських організацій. Підтримка підприємницьких ініціатив молоді.

- розбудова технологічної інфраструктури мережі Інтернет та провадження ІТ-технологій;

- будівництво та ремонт доріг;

- запровадження на рівні територіальної громади дієвих механізмів демократії та механізмів громадського контролю в усіх сферах діяльності органів влади тощо.

Створення сприятливих умов та реалізація перелічених комплексних заходів дасть можливість нарощувати чисельність середнього класу та покращити стан трудового потенціалу регіону.

Висновки. У статті досліджено динаміку основних складових трудового потенціалу Запорізької області (демографічної, міграційної та рівня життя населення) і на основі дослідження складено матрицю SWOT – аналізу. Визначено, що стан трудового потенціалу області погіршується з ряду при-

чин: скорочення чисельності населення; занепад та можливе зникнення села; негативний природний приріст; «відтік мізків»; зменшення кількості освічених кадрів; зниження економічної активності населення.

Обґрунтовано заходи з покращання стану трудового потенціалу Запорізької області: збільшення та підтримка товарів природного походження; пропаганда здорового способу життя; розроблення та виконання програм економічного розвитку депресивних територій; сприяння залученню інвестиційних коштів; розвиток освітньої мережі; будівництво та ремонт доріг тощо. Комплексне використання запропонованих заходів у Запорізькому регіоні дозволить значно збільшити чисельність середнього класу, покращити стан наявного трудового потенціалу та підвищити рівень його конкурентоспроможності.

Список літератури:

1. Рубан В. М. Визначення трудового потенціалу в контексті сучасних світових економічних трансформацій / В. М. Рубан, М. В. Пустовіт // Теорія і практика управління. – 2009. – № 6. – С. 78-83.
2. Грищенко В. Ф. Економічна оцінка трудового потенціалу території з урахуванням екологічного фактора в контексті інноваційного розвитку / В. Ф. Грищенко, Л. Ю. Коваленко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 231-237.
3. Прушківська Е. В. Освіта як складова людського капіталу / Е. В. Прушківська, А. В. Переверзева // Вісник Запорізького національного університету. – №1(3). – 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/ol_djrn/Natural/Vznu/c_o/20081/2008-26-06
4. Клиновий Д. В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України / Д. В. Клиновий, Т. В. Пела. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 728 с.
5. Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року. Офіційний сайт Запорізької обласної державної адміністрації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/article/2264/strategiya-regionalnogo-rozvitku-zaporizkoji-oblasti-na-period-do-2020-roku.html>
6. Населення та міграція. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=43&Itemid=377
7. Населення та міграція. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/imaes/stories/1.1.4_naselennya_15_250716.pdf
8. Освіта. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/VNZ__aspir_18032015.pdf
9. Зайнятість та безробіття. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/1.1.1.1_osn_pok_run_pr_2000-2015_180716.pdf
10. Оплата праці та соціально-трудова відносина. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php?option=comcontent&view=category&layout=blog&id=40&Itemid=374>

References:

1. Ruban, V. M. (2009) "Definition employment potential in the context of the current global economic transformations", *Teoriya i praktika upravlinnya*, vol. 6, pp. 78-83.
2. Grischenko, V. F. and Kovalenko, L. Yu. (2011) "Economic evaluation of the employment potential of the territory, taking into account environmental factors torus on the innovative development", *Marketing i menedzhment innovatsiy*, vol.2, pp. 231-237.
3. Prushkivska, E. V. and Pereverzeva, A. V. (2008) "Education as a component of human capital", *Visnik Zaporizkogo natsionalnogo universitetu*, vol. 1, no. 3 [Online], available at: http://www.nbu.gov.ua/ol_djrn/Natural/Vznu/c_o/20081/2008-26-06
4. Klinoviy, D. V. (2006) "Rozmischennya produktivnih sil ta regionalna ekonomika Ukraini" *K. : Tsentri navch. l-ri*, p.728
5. Official site of Zaporizhzhya Regional State Administration, "The Regional Development Strategy of Zaporizhia region until 2020", available at: <http://www.zoda.gov.ua/article/2264/strategiya-regionalnogo-rozvitku-zaporizkoji-oblasti-na-period-do-2020-roku.html>
6. Official website of the Main Statistical Office in Zaporizhia region, "Population and migration", available at: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=43&Itemid=377
7. Official website of the Main Statistical Office in Zaporizhia region, "Population and migration", available at: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/imaes/stories/1.1.4_naselennya_15_250716.pdf
8. Official website of the Main Statistical Office in Zaporizhia region, "Education", available at: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/VNZ__aspir_18032015.pdf
9. Official website of the Main Statistical Office in Zaporizhia region, "Employment and unemployment" available at: http://www.zp.ukrstat.gov.ua/images/stories/1.1.1.1_osn_pok_run_pr_2000-2015_180716.pdf
10. Official website of the Main Statistical Office in Zaporizhia region, "Wages and Labor Relations" available at: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/index.php?option=comcontent&view=category&layout=blog&id=40&Itemid=374>

УДК 314: 331.5

Левків Г.Я. д.е.н., професор

E-mail: levguru81@yandex.ua

Подра О. П. к.е.н., доцент

E-mail: podra_olha@ukr.net

Львівський державний університет внутрішніх справ

ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті визначено основні проблеми ефективного відтворення людського капіталу на основі проведеного аналізу стану системи відтворення та реалізації досліджуваної категорії. Визначено передумови становлення інформаційного суспільства та причини, що гальмують його розвиток. Проведений аналіз показав, що ресурсна база людського капіталу, зокрема демографічні процеси характеризуються тенденціями скорочення в результаті зменшення народжуваності, зростання смертності та відтоку економічно-активного населення, а реалізація людського капіталу ускладнена у зв'язку з негативними тенденціями ринку праці, що провокує його перехід до категорії "нульового активу"

Ключові слова: людський капітал, освіта, охорона здоров'я, наука, демографічні тенденції, відтворення, інформаційне суспільство

JEL code classification: G 20, I 18, I 28, J24

Halyna Levkiv

Doctor of Sc. (Economics)

Professor of the Department of Management,

Lviv State University of Internal Affairs

Olha Podra

Ph.D (Economics)

Associate professor of the Department of Management,

Lviv State University of Internal Affairs

FEATURES AND TENDENCIES OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT OF UKRAINE

Summary. Under conditions of information society development more and more attention is paid to the human capital conception research and its investments efficiency determination, because a high level of individual capabilities, which were created in the process of investing, provides a worker competitiveness, flexibility and realization in economic activity, stimulates subsequent development and self-perfection under conditions of the information society formation. The process of a human capital formation is analyzed, general and excellent lines with contiguous concepts are selected. Human capital effective recreation problems on a base of education, healthcare and science systems analysis are determined. Information society formation preconditions and problems that slow down its development are analyzed. In a basis of human capital development approach investment to its formation, increase and recreation must be created. All this requires change of the existent system of human capital development and maintenance, it means change of education and health care systems that should exist under competition market conditions.

The conducted analysis has showed that resource base of human capital, in particular demographic process, is characterized by the tendencies of reduction as a result of the birth-rate reduction, death rate increase and economically-active population outflow processes. Demographic losses provoke reduction of human potential of national economy from one side, and in a prospect also a human capital reduction, as a result of human potential reduction, and from other - increase possibilities of access to the resources of potential human capital owners with the aim of increase of competitiveness on the basis of quality descriptions perfection

Keywords: human capital, education, health protection, science, demographic tendencies, recreation, informative society

Постановка проблеми. У зв'язку із становленням у розвинутих країнах інформаційної економіки, в основу якої покладені

новітні інформаційні та комунікаційні технології та знання, що стають джерелом багатства, виникає потреба нарощення людсь-

кого потенціалу, що забезпечить сталий інноваційно-економічний розвиток, в іншому випадку країна ризикує залишитися малоефективною індустріальною економікою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основоположниками теорії людського капіталу були зарубіжні вчені Т. Шульц, Г. Беккер, Дж. Кендрик та ін. Серед вітчизняних науковців теорії людського капіталу, визначенню ефективності відтворення та оцінки інвестицій присвячені праці В. Антонюк, О. Захарової, Н. Голікової, О. Грішнєвої, Л. Семів, С. Вовканич, В. Нижника, М. Ніколайчука та ін. Однак, динамічні зміни у структурі розвитку людського капіталу вимагають здійснення подальшого дослідження з урахуванням новітніх умов становлення інформаційного суспільства. Незважаючи на наявні наукові здобутки теорії людського капіталу, висвітлення проблем його формування, розвитку, нагромадження та відтворення в сучасних умовах структурних економічних зрушень залишається недостатньо вивченим.

Мета статті – проаналізувати сучасні особливості системи відтворення людського капіталу України на основі дослідження

стану системи освіти, охорони здоров'я та науки з урахуванням передумов становлення інформаційного суспільства. Дослідити тенденції реалізації людського капіталу в умовах структурних змін в економіці на основі аналізу ринку праці.

Основні результати дослідження. Оцінка сучасного стану людського потенціалу (ЛП) України є досить неоднозначною. З одного боку, відбувається його якісне покращання: збільшується чисельність населення з вищою освітою, підвищується здатність до інновацій та підприємницької діяльності, формуються навички праці та адаптації до мінливого ринкового середовища, зростає комп'ютерна грамотність тощо. З іншого, – в Україні знижуються темпи відтворення населення, тобто, відбуваються процеси, що призводять до руйнації людського потенціалу і, як наслідок, його структура набуває депопуляційного характеру, погіршуються показники здоров'я населення всіх вікових груп, збільшується трудова еміграція працездатного населення і особливо жінок репродуктивного віку, зростають показники старіння нації (табл.1).

Таблиця 1

Формування демографічної бази людського капіталу України [1]

Рік	Чисельність наявного населення, тис. осіб (ЛП)			Зайняте населення працездатного віку, тис. осіб (людський капітал)	Економічно активне населення працездатного віку, тис. осіб (трудова потенція)	Міграційний приріст населення, тис. осіб	Середня очікувана тривалість життя, обидві статі
	Всього	у тому числі					
		міське	сільське				
2004	48003,5	32146,4	15476,0	18 624,1	20 618,1	-24,2	68,2
2005	47622,4	32009,3	15271,5	18 694,3	20 582,5	-7,6	68,2
2006	47280,8	31877,7	15051,8	18 886,5	20 481,7	4,6	68
2007	46929,5	31777,4	14868,6	19 032,2	20 545,9	14,2	68,1
2008	46646,0	31668,8	14703,9	19 189,5	20 606,2	16,8	68,2
2009	46372,7	31587,2	14556,5	19 251,7	20 675,7	14,9	68,3
2010	46143,7	31524,8	14438,1	18 365,0	20 321,6	13,4	69,29
2011	45962,9	31441,6	14336,9	18 436,5	20 220,7	16,1	70,44
2012	45778,5	31380,9	14252,7	18 516,2	20 247,9	17,1	71,02
2013	45633,6	31380,9	14252,7	17728,6	19317,8	61,8	71,15
2014	45553,0	31378,6	14174,4	17889,4	19399,7	31,9	71,36
2015	45426,2	31336,6	14089,6	17188,1	19035,2	22,6	71,36
2016	42929,3	29673,1	13256,2	-	-	-	-

Чисельність населення, тобто національний людський потенціал, щорічно зменшується, що призводить до скорочення людського капіталу у майбутньому. Водночас, зменшити вплив звуженого відтворення та компенсувати втрати людського потенціалу можна за рахунок високого міграційного приросту з країн третього світу, що сприятиме досягненню високої концентрації людського капіталу та провокуватиме подальше економічне зростання. Таким чином, через відсутність міграційного перерозподілу людського потенціалу Україна не зможе забезпечити належний рівень розвитку та нарощення власного людського капіталу, що призведе до недоотримання ефектів.

Зауважимо, що протягом останнього десятиліття на ринку праці спостерігалися негативні тенденції зниження економічної активності населення, перший пік якої припав на 2003 р., а другий почався з 2009 р. Чисельність економічно активного населення працездатного віку у 2010 р., у порівнянні з 2009 р. скоротилась на 354,1 тис. осіб і становила 71,6% населення відповідної вікової групи, а у 2015 р. – на 364,5 тис. осіб і становила 71,4% населення відповідної вікової групи.

Незважаючи на похваллення економічної активності населення у 2012 р. зазначений показник не перевищив відповідного значення 2009 р. [1]. Водночас, слід констатувати подальше скорочення економічної активності населення працездатного віку протягом 2013-2015 рр., що може бути пов'язано із сповільненням темпів економічного зростання та нестабільністю політичної ситуації, початком військових дій на сході країни. Існуюча динаміка відображає комплекс чинників демографічного відтворення, які носять негативний характер, а отже, вказують на передумови втрати людського капіталу.

Про збереження та реалізацію людського потенціалу, а отже його перетворення на людський капітал, свідчать показники зай-

нятості населення. Так, чисельність зайнятого населення віком 15–70 років у 2012 р. у порівнянні з 2010 р., зросла на 58,2 тис. та становила 20,3 млн. осіб, з яких особи працездатного віку склали 18,5 млн. осіб, однак, слід констатувати подальше скорочення зайнятого населення віком 15–70 років у 2015 р. на 1212,7 тис. осіб порівняно із 2012 р.

Зростання рівня зайнятості населення віком 15–70 років протягом 2010-2012 рр. свідчить про реалізацію людського потенціалу та перетворення його у капітал. Незважаючи на зростання, слід зауважити, що воно не перевищило рівень 2009 р., коли рівень зайнятості населення віком від 15-70 років становив 59,3 %, а населення працездатного віку – 67,3 % [1]. Подальше скорочення рівня зайнятого населення свідчить про неможливість реалізації людського потенціалу в межах існуючої економічної системи, що вимагає розробки напрямів міграційного перерозподілу людського потенціалу в межах світової економіки.

Зменшення рівня зайнятості спостерігається серед всієї чисельності населення, однак, скорочення чисельності за рахунок жителів міського населення працездатного віку відбувається більш швидкими темпами, що пов'язано з впливом світової фінансово-економічної кризи та зниженням темпів розвитку реального сектора економіки і водночас переважанням моногалузової орієнтації та аграрного способу виробництва у сільських місцевостях, що ускладнює реалізацію людського потенціалу та пригальмовує формування інформаційного суспільства внаслідок відсутності ефективної інституційної системи.

Про структурну невідповідність та її негативний вплив на людський потенціал та людський капітал свідчить зменшення чисельності зайнятих у 2015 р. у порівнянні з 2013-14 рр. у виробничих видах діяльності: у промисловості, будівництві, сільському господарстві (табл. 2).

Таблиця 2

Зміна чисельності найманих працівників за видами економічної діяльності, тис. чол. [2]

Вид екон. діяльності \ Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство;	3484,5	3322,1	3152,2	3115,6	3410,3	3308,5	3389,0	3091,4
Промисловість	3973,0	3871,4	3546,9	3461,5	3352,7	3303,6	3170,0	2898,2
Будівництво	1030,2	1043,4	966,2	943,0	924,5	902,2	841,1	746,4
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; Діяльність готелів та ресторанів	4564,4	4744,4	4729,1	4822	4865,0	4894,1	4269,5	3965,7
Діяльність транспорту та зв'язку	1451,9	1465,8	1387,9	1389,7	1379,5	1361,3	1163,6	1113,4
Фінансова діяльність	344,4	394,9	351,4	332,8	350,6	324,3	306,2	286,8
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1134,7	1150,4	1148,9	1153,2	1187,5	1202,5		
Державне управління	1036,4	1067,5	1078,6	1223,8	1055,5	1079,4	962,3	959,5
Освіта	1693,7	1702,4	1698,4	1688,3	1677,6	1672,9	1611,2	1587,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1359,0	1369,9	1348,1	1341,4	1320,8	1309,9	1171,8	1155,5

Водночас, про структурний перерозподіл людського капіталу та посилення галузей, притаманних інформаційному суспільству, могли б свідчити дані про збільшення обсягів зайнятості у діяльності транспорту та зв'язку, охороні здоров'я, операціях з нерухомим майном, діяльності домашніх господарств та інших видах економічної діяльності, однак, важко надати об'єктивну оцінку даному процесу у зв'язку з неможливістю отримання статистичної інформації з тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та окремих районів Луганської та Донецької областей. Відсутність такої інформації впливає на оцінку досліджуваних показників у сторону їх зменшення. Незважаючи на суперечливі тенденції економічної активності та зайнятості населення, слід зазначити, що спостерігаються певне економічне оздоровлення та структурні зрушення у перерозподілі людського капіталу.

Таким чином, можна зробити висновки, що у зв'язку із структурними змінами в економіці відбувається переміщення людського капіталу у невиробничий сектор, який характеризується тенденціями зростання та вказує на поступовий відхід від індустріального суспільства та назрівання передумов переходу до інформаційного суспільства. Однак, структурна перебудова призводить і до негативних наслідків, зокрема до зростання безробіття та виключення людського капіталу, освіта якого не відповідає професійній діяльності, з економічної діяльності. Як наслідок, спостерігається зменшення витрат на формування людського капіталу та знижується віддача здійснених інвестицій.

Недоліки існуючої системи формування та відтворення людського потенціалу проявляються у неефективному використанні суспільних ресурсів, що відображені у високому рівні безробіття, а також є наслідком ре-

конструкції вітчизняних підприємств на основі впровадження нових технологій, що призводять до заміни старого виробництва та скорочення чисельності персоналу. Безробіття в Україні характеризується циклічністю, різким зростанням у середині 90-х та поступовим скороченням з 2000 р. до 2007 р. на 53,3%, однак з 2007 р. по 2009 р. безробіття зростає у зв'язку із впливом світової фінансової кризи, що спричинила скорочення виробництва та вивільнення робочої сили. Найвищий рівень безробіття у зазначений період був серед жінок та молоді, у зв'язку з більш низькою конкурентоспроможністю на ринку праці порівняно з кваліфікованими працівниками з тривалим стажем роботи. У період 2011-2012 рр. відбувається поступове зниження безробіття, хоча його рівень залишається достатньо високим – 7,9% економічно активного населення. Цей показник був майже на рівні з Великобританією та Фінляндією, найвищий рівень безробіття протягом останніх трьох років спостерігається в Іспанії. Статистичні дані свідчать, що чисельність безробітних у віці 15–70 років у 2014 р., порівняно з 2013 р., зменшилась на 79,4 тис. осіб та становила 1 510,4 тис. осіб, водночас, у 2015 р. спостерігається значне зростання безробіття на 337,2 тис. осіб у порівнянні з 2014 р. Серед безробітних майже три чверті склали мешканці міських поселень 1,2 млн. осіб, решту – сільські жителі [3]. Безробіття серед сільського населення викликано однотипною орієнтацією на агропромисловий сектор та переважанням натурального виробництва, що знижує вартість та конкурентоспроможність людського капіталу сільських місцевостей, а відсутність ефективно інфраструктури формування та розвитку призводить до зменшення можливостей отримати переваги від реалізації на ринку праці порівняно із жителями міст.

Найвищий рівень безробіття спостерігався серед молоді віком 15-24 роки, а найнижчий – серед осіб віком 50-59 років [3]. Високий рівень безробіття серед молоді свідчить про її невисокий рівень конкурентоспроможності у порівнянні з старшими віковими групами та на неузгодженість системи освіти з кон'юнктурою ринку праці, а отже низький рівень окупності інвестицій, що вима-

гає перегляду функціонування сфери освіти, з метою її реформування та забезпечення ефективної діяльності.

Про явну структурну невідповідність якості людського капіталу економічному середовищу свідчать показники питомої ваги вивільнених з економічних причин у 2010 р., яка збільшилась на 17,4 в.п. та становила 45,5% від загальної кількості безробітних, що негативно вплинуло на відтворення та реалізацію людського капіталу. Водночас, намітились позитивні тенденції у 2011-2014 рр. Зокрема, питома вага вивільнених з економічних причин зменшилась і становила у 2011 р. – 39,0% та у 2014 – 30,3% від загальної кількості безробітних, що свідчить про поживлення економічного розвитку та реалізацію людського капіталу (рис. 1).

Частка звільнених за власним бажанням у 2015 році зменшилась на 2 в.п. порівняно із 2014 р., водночас, у 2014 році вона зросла на 1,9 в.п. у порівнянні з 2013 р. і на 5,8 в.п. у порівнянні з 2013 р., частка непрацевлаштованих після закінчення навчальних закладів у 2015 р. порівняно з 2014 р. зросла на 0,3, а частка звільнених по закінченні строку контракту зменшилась на 0,3 в.п., з інших причин безробіття зросло на 1,2 в.п.. Зазначені зміни свідчать про невідповідність організації та умов праці потребам працівників, а також невідповідність системи освіти кон'юнктурі ринку праці, орієнтація на індустріальний спосіб виробництва, продовження підготовки спеціалістів за непопулярними спеціальностями та невідповідність освітньо-кваліфікаційного рівня підготовки реальним вимогам і, як наслідок, зростання чисельності непрацевлаштованих після закінчення навчальних закладів, неможливість конвертувати наявний людський потенціал у капітал.

Необхідно зазначити, що за останню декаду 2015 р. зниження обсягів зареєстрованого безробіття відбулося за рахунок міського населення у зв'язку з більш сприятливими умовами працевлаштування, кращим соціальним забезпеченням, вищим рівнем продуктивності, доходів та споживання, що сприяє формуванню вищої конкурентоспроможності людського капіталу у містах [3].

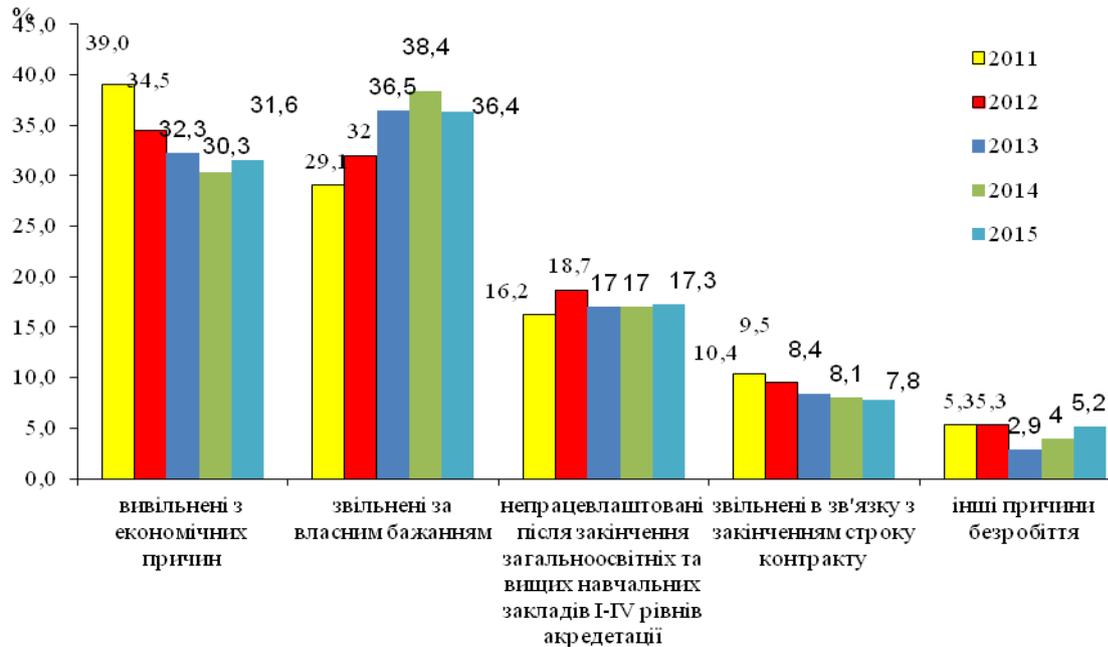


Рис. 1. Причини незайнятості безробітних віком 15-70 років у 2011-2015 рр. (% загальної чисельності безробітних) [3]

Джерело: розрахунки автора

Наведений аналіз свідчить, що структурні зміни в економіці спровоковані негативним впливом світової фінансово-економічної кризи, розбалансованістю ринку праці, нестабільністю політико-правової системи та початком військових дій на окремих територіях Донецької та Луганської областей. Аргументом на користь зробленого висновку виступає скорочення попиту на робочу силу, особливо у фінансовому секторі та галузі будівництва, яка найбільше стимулювала зайнятість населення та породжувала активний попит на продукцію інших галузей економіки.

Висновки. На основі проведеного аналізу можна зробити висновки, що країна перебуває на пізньому етапі індустріального розвитку, свідченням чого є приналежність України до країн з перехідною економікою, що характеризується суперечливими тенденціями соціально-економічного розвитку, спричиненими функціонуванням неефективної планової закритої економіки, відсутністю дієвих механізмів збалансованого розвитку та регуляторних інструментів, як наслідок, гальмування переходу до інформаційного суспільства. Проведений аналіз показав також, що ресурсна база людського капіталу, зокрема демографічні процеси характе-

ризуються тенденціями скорочення в результаті зменшення народжуваності, зростання смертності та відтоку економічно-активного населення. Демографічні втрати, з одного боку, провокують зменшення людського потенціалу національної економіки, а в перспективі і людського капіталу, внаслідок його скорочення, а з іншого, – збільшують можливості доступу до ресурсів потенційних носіїв людського капіталу з метою підвищення конкурентоспроможності на основі вдосконалення якісних характеристик. Водночас, про структурну невідповідність якості людського потенціалу економічному середовищу свідчать показники безробіття, викликані структурними змінами в економіці та невідповідністю організації та умов праці потребам працівників, системи освіти кон'юнктурі ринку праці, орієнтація на індустріальний спосіб виробництва, що призводить до зростання кількості безробітних та неможливості конвертувати наявний людський потенціал у капітал, зростання економічних втрат від недоотримання ВВП, доходів бюджетів, низької віддачі на кошти інвестовані в освіту чи підготовку спеціалістів, зростання виплат незайнятому економічно-активному населенню тощо.

Список літератури:

1. Основні показники ринку праці [Електрон. ресурс] / Статистична інформація // Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2000-2015 рр. [Електрон. ресурс] / Статистична інформація // Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання [Електрон. ресурс] / Статистична інформація // Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : монографія / [О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.] / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2008. – 468 с.
5. Theoretical and methodological principles of information society human capital development / O.P.Podra // *International Journal of Economics and Society*. – April 2015. – Issue 1. – P. 202-205.
6. Zhyvko Z., Podra O. Theoretical and methodological principles of human capital investment under conditions of informational society / Z. Zhyvko, O. Podra // *Košická bezpečnostná revue, # 2 /2015. – Polnrocnik vsbm vkosicach. - Kosice: vysoká škola bezpečnostného manažérstva v košiciach redakčno - vydavateľské stredisko. – P. 406-413*
7. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. – N.Y., 1971. – 129 p.
8. L. Thurow Investment in Learning / L. Thurow. – San Francisco, 1978. – 325 p
9. Mincer J. Schooling, Experience, and Earnings / J Mincer. – Columbia University Press, 1974. – 167 p.
10. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал : методологія, оцінка, планування : монографія / О. В. Захарова. – Донецьк : «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – 378 с.

List of references:

1. Osnovni pokazny'ky' ry'nku praci [Elektron. pesurs] / Staty'sty'chna informaciya. *Derzhavna sluzhba staty'sty'ky' Ukrayiny'*. – available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Zajnyate naseleण्या za vy'damy' ekonomichnoyi diyal'nosti y 2000-2015 rr. [Online] / Staty'sty'chna informaciya // *Derzhavna sluzhba staty'sty'ky' Ukrayiny'*. – available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Riven' bezrobittya naseleण्या (za metodologiyeyu MOP) za stattyu, vikovy'my' grupamy' ta miscem prozhy'vannya [Online]. Staty'sty'chna informaciya. *Derzhavna sluzhba staty'sty'ky' Ukrayiny'*. – available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Lyuds'ky'j potencial: mexanizmy' zberezheniya ta rozvy'tku : monografiya (2008) / [O.F. Novikova, O.I. Amosha, V.P. Antonyuk ta in.] / NAN Ukrayiny'. In-t ekonomiky' promy'slovosti. – Donecz'k, 468 p.
5. Podra, O.P. Theoretical and methodological principles of information society human capital development / O.P.Podra // *International Journal of Economics and Society*, Issue 1, p. 202-205.
6. Zhyvko Z., Podra O. (2015) Theoretical and methodological principles of human capital investment under conditions of informational society / Z. Zhyvko, O. Podra // *Košická bezpečnostná revue, № 2, Polnrocnik vsbm vkosicach. - Kosice: vysoká škola bezpečnostného manažérstva v košiciach redakčno - vydavateľské stredisko, P. 406-413*
7. Schultz, T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. – N.Y., 1971. – 129 p.
8. Thurow, L. (1978) Investment in Learning, San Francisco, 325 p
9. Mincer, J. (1974) Schooling, Experience, and Earnings. *Columbia University Press*, 1974, 167 p.
10. Zakharova, O. V. (2010) Upravlinnya investuvanniam u lyuds'ky' kapital : metodolohiya, otsinka, planuvannya : monohrafiya. *Donets'k : «DVNZ DonNTU», 378 p.*

УДК 331.2 (477)

Синяєва Л.В.
д.е.н., професор
Таврійський державний агротехнологічний університет

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В ПРОМИСЛОВО РОЗВИНУТИХ ДЕРЖАВАХ З РИНКОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Анотація. У статті доведено, що оплата праці має багатоаспектну економічну природу, яка, з одного боку, становить об'єктивну основу її регулювання в умовах кризової економіки, а з іншого, – реалізується законодавчо закріпленою системою організації оплати праці. Визначено, що механізм регулювання заробітної плати у промислово розвинених країнах з ринковою економікою ґрунтується на поєднанні таких ланок: ринку праці, що функціонує відповідно закону вартості; державного втручання; використання колективних договорів, що укладаються між профспілковими організаціями і підприємцями. На підставі проведеного аналізу зроблено висновок, що чинне законодавство України за кількістю законодавчих та нормативних актів та напрямів регулювання відносин у сфері оплати праці майже наближається до рівня відповідних актів європейських країн

Ключові слова: оплата праці, система, організація, механізм, регулювання, підприємство

Jel code classification J31, J33, P36

Synyaeva LV, Doctor of Economic Sciences, Prof.
Tavria State Agrotechnological University

MECHANISM OF REGULATION OF WAGES IN THE INDUSTRIALIZED NATIONS WITH MARKET ECONOMY

Abstract. International experience in market economies suggests that government regulation of relations with wages through effective mechanisms for maintaining high income workers (ability to buy) level - on the one hand, and incomes - the other, is essential. The main function of the state is to ensure a minimum income levels, which is held on tax policy, set the minimum wage, and employers are required to correct it due to rising prices. The evolution of scientific theories about income generation, we conclude that the distribution of income can not be equal because people do not have equal opportunities in service work. This means that any economic system characterized by the differentiation of the population by income level.

The article aims to clarify whether current legislation is approaching Ukraine by the number of laws and regulations and directions regulate the wages to the level of the relevant European regulations.

Studies of international experience in market economies show that in practical terms the legislation of Ukraine by the number of laws and regulations and directions regulate the wages almost approaching the level of the relevant acts of the European countries, namely the establishment of minimum wages determined on national consultation with the social partners; basis of differentiation is the application of tariff wages; collective contractual regulation of wages, as well as in European countries, aims to establish equal conditions of remuneration for equal work for similar occupations and professions; as in European countries, the state's role in regulating wages in Ukraine is determining and establishing minimum wage, establishing in law tax rules, conditions and wages and trim wage indexation.

Keywords: wage system, the organization, mechanism, regulation, an enterprise

Постановка проблеми. Світовий досвід країн з ринковою економікою свідчить про те, що державне регулювання відносин з оплати праці через ефективні механізми підтримання доходів працівників на високому (купівельноспроможному) рівні – з одного боку, та доходів населення – з іншого, вкрай необхідно. По-перше, така політика держави сприяє відтворенню людського потенціалу;

по-друге – відшкодуванню витрачених зусиль працівників у процесі прикладання своєї праці; по-третє – забезпечує конкурентоспроможність робочої сили шляхом зростання мотивації до праці тощо. Механізм регулювання заробітної плати в промислово розвинених країнах з ринковою економікою ґрунтується на поєднанні трьох найважливіших ланок: ринку праці, що функціонує

відповідно закону вартості; державного втручання; використання колективних договорів, що укладаються між профспілковими організаціями і підприємцями. Головною функцією держави є забезпечення мінімального рівня доходів населення, для чого проводиться відповідна податкова політика, встановлюються мінімальні розміри оплати праці, а підприємці зобов'язані її коректувати у зв'язку зі зростанням цін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато фахівців, що займаються питаннями організації оплати праці в Україні, пропонують використовувати зарубіжний досвід організації оплати праці. Особливо, в питаннях формування механізму її регулювання. Проблема організації оплати праці та її регулювання знайшла відображення в працях науковців-економістів В.П. Бабича, В. Баумоля, Д.П. Богині, М.Д. Ведернікова, В.М. Гончарова, В.М. Данюка, Г.А. Дмитренка, О.А. Дороніної, Н.В. Дудіної, Еренбурга Р.Дж., Г.Т. Завіновської, Б.М. Ігумнова, А.В. Каліни, Т.А. Костишиної, А.М. Колота, Г.Т. Кулікова, В.Д. Лагутіна, Н.Д. Лук'янченко, О.Ф. Новікової, Н.О. Павловської, Р. Сраффи О.Н.Уманського, О.А. Турецького та ін.

Розмір доходів працівників, який певним чином обумовлений розміром витрат роботодавця на оплату праці, значно впливає на життя людини. Від них залежать мотиви і результати діяльності людей, які безпосередньо пов'язані з економікою підприємства, регіону, країни. Вони формують купівельну спроможність суб'єкта економічного життя, тобто є фактором матеріального добробуту. Доходи впливають на якість життя людей, яка характеризує ступінь задоволення їх матеріальних, інтелектуальних та духовних потреб.

Формулювання цілей статті: з'ясувати, чи наближається чинне законодавство України за кількістю законодавчих та нормативних актів та напрямів регулювання відносин у сфері оплати праці до рівня відповідних актів європейських країн. Вивчення еволюції наукових теорій щодо формування доходів дозволяє зробити висновок, що в розподілі доходів не може бути рівності, тому що люди не мають рівних можливостей в наданні послуг праці. А це означає, що для

будь-якої економічної системи притаманна диференціація населення за рівнем доходів.

Виклад основного матеріалу. Проведені дослідження світового досвіду країн з ринковою економікою свідчать про те, що механізм регулювання заробітної плати в промислово розвинених країнах з ринковою економікою ґрунтується на поєднанні трьох найважливіших ланок: ринку праці, що функціонує відповідно закону вартості; державного втручання; використання колективних договорів, що укладаються між профспілковими організаціями і підприємцями.

Кожна ланка займає певне місце в загальній системі регулювання, має свої об'єкти і конкретний інструментарій. Головною функцією держави є забезпечення мінімального рівня доходів населення, для чого проводиться відповідна податкова політика, встановлюються мінімальні розміри оплати праці, а підприємці зобов'язані її коректувати у зв'язку зі зростанням цін.

В Японії розробкою злагодженої політики трудових відносин займається спеціальна асоціація підприємців. Вона щорічно приймає рекомендації з оптимального зростання заробітної плати в міру збільшення обсягів виробництва, які обговорюються спільно з профспілками в усіх регіонах, а потім беруться за основу при укладанні колективних договорів.

Згідно до чинного законодавства України, підприємства можуть встановлювати державні тарифні ставки (оклади) для диференціації оплати праці залежно від професії, кваліфікації працівників, складності та умов виконуваних робіт. Це істотно розширює права і можливості підприємств, які раніше могли змінювати централізовано затверджені тарифні ставки (оклади) і мали широкі повноваження тільки у виборі систем оплати працівників.

Проте за центральними органами залишається регулювання мінімального розміру оплати праці. Юридичною формою регулювання трудових відносин трудящих і адміністрації на підприємстві, включаючи і відносини з питань встановлення тарифних ставок (окладів), є колективний договір. Це означає, що всі умови оплати праці, що входять в компетенцію підприємства, повинні бути зафіксовані в колективному договорі

підприємства. Це означає також, що адміністрація не може відмінити величину тарифної ставки (окладу) у бік зменшення, якщо вона передбачена в колективному договорі.

У провідних промислово розвинених країнах спостерігається тенденція поступової відмови від відрядної плати за працю. Чинні відрядно-преміальні системи у свою чергу еволюціонують у бік збільшення фіксованої частини заробітку (не менше 70%).

Підприємці Франції в останні десятиріччя активно виступають за посилення стимулюючої функції заробітної плати, яка на їх думку слабшає через регулярне її підвищення у зв'язку зі зростанням вартості життя. Разом з тим, практикується індивідуальне збільшення розмірів оплати працівникам за підсумками того або іншого календарного періоду. При цьому кожний працівник оцінюється його безпосереднім керівником, як мінімум за чотирма показниками: рівень заслуг перед фірмою; попередній рівень заробітної плати; динаміка заробітної плати; перспективи професійного зростання.

У Великобританії організація оплати праці заснована на системі управління винагородою, що пов'язана з формуванням і впровадженням стратегії й політики, метою яких є справедлива, об'єктивна й послідовна винагорода працівників відповідно до їх значущості для організації й відповідно до їх внеску в реалізацію її стратегічних завдань.

Основний поштовх розвитку ідеї управління винагородою одержано завдяки американським авторам: Лоулеру і його «стратегічній оплаті праці», а також методикам «нової оплати праці» Шустера й Зінгхайма й «динамічної оплати праці» Фланері [5]. Концепція нової оплати праці Лоулера одержала подальший розвиток у роботах Шустера й Зінгхайма, які запропонували наступні основні принципи даної концепції:

- програми загальної компенсації повинні забезпечувати винагороду за досягнення певних результатів і поведінки, що відповідають ключовим цілям організації;

- оплата праці може ініціювати позитивні організаційні зміни;

- основний поштовх системи нової оплати праці укладається у введенні перемінної заробітної плати;

- нова оплата праці орієнтована на групову й індивідуальну винагороду, за рахунок чого співробітники можуть розділити фінансовий успіх організації;

- заробітна плата – це предмет відносин між працівниками: вони мають право вирішувати, чи збігаються цінності, культура й система винагороди організації з їх власними [5].

Фланері й інші вчені розробили концепцію «динамічної оплати праці» і запропонували дев'ять принципів ефективної стратегії оплати праці:

1. Нерозривний зв'язок винагороди з культурою, цінностями й стратегічними цілями організації.

2. Залежність винагороди від інших змін на підприємстві.

3. Забезпечення системою винагороди оптимальної підтримки інших змін у компанії.

4. Інтеграція винагороди з іншими процесами управління кадрами.

5. Демократизація процесу оплати праці.

6. Забезпечення прозорості винагороди.

7. Оцінка результатів.

8. Оптимізація. Нова оптимізація. І знову оптимізація.

9. Вибірковість. Не варто приймати на віру все, що говорять і пишуть про оплату праці.

У США широке розповсюдження отримали системи оплати праці, що пов'язують динаміку зростання заробітної плати з ефективністю роботи фірми в цілому і зі зростанням професійної майстерності працівників. Такий підхід використовують промислові корпорації відносно співробітників, від ступеня кваліфікації яких залежить рівень науково-технічних розробок, і, отже, конкурентоспроможність.

У Німеччині чинні системи заробітної плати допускають встановлення її розміру за трьома критеріями: рівень кваліфікації виконавця; складність виконуваної роботи; результативність праці. Два перші чинники визначають величину фіксованої частини заробітної плати, третій – додаткових виплат.

Наведені приклади вимагають проведення аналізу національного законодавства України щодо можливості використання на ві-

тчисняних підприємствах (в організаціях, установах) практичного досвіду зарубіжних країн. За роки ринкових перетворень в Україні створено систему законодавчих та нормативних актів з оплати праці з використанням досвіду країн Європи з розвинутою ринковою економікою. Водночас, на думку багатьох вчених-економістів та науковців України, ця система потребує дальшого вдосконалення.

У європейських країнах, як і у країнах з розвинутою ринковою економікою, МЗП виступає макроекономічним регулятором заробітної плати в країні. Подібну функцію МЗП було закладено в законодавстві України.

Щодо порядку встановлення МЗП, то серед Європейських країн можна виділити декілька типів країн щодо вирішення цих питань [5].

До першого типу можна віднести Францію, Португалію, Нідерланди, Люксембург, Чехію, Словенію та Румунію, де МЗП встановлюється в законодавчому порядку на національному рівні. При цьому існує два варіанти: уряд встановлює розмір МЗП самостійно (Франція) або після консультацій з об'єднаннями профспілок та роботодавців (інші країни).

У Бельгії, Болгарії, Греції та Данії МЗП встановлюється на національному рівні, а в Австрії, Іспанії, Італії та Угорщині – в рамках колективних переговорів на рівні різних секторів економіки, угоди яких розповсюджуються і на тих підприємств, які не брали участі в переговорах або не підписали цих угод. У Норвегії, Фінляндії та Швеції галузеві угоди щодо МЗП охоплюють практично усіх працюючих без обов'язкового їх розповсюдження на підприємств, які не підтримали ці угоди. В Англії та Ірландії питання розмірів оплати праці (але не в обов'язковому порядку) вирішуються колективними переговорами на рівні підприємств, фірм, компаній.

Зауважимо, що в окремих країнах існують деякі особливості. Так, у Франції, поряд з тим, що МЗП встановлюється на національному рівні, здійснюється її диференціація на галузевому та професійному рівні. В Австрії, Італії та Угорщині МЗП на галузевому рівні диференціюється за розмірами з ура-

хуванням особливостей та характеру галузей.

Особливим є процес регулювання оплати праці у Німеччині. Розміри тарифних ставок та посадових окладів визначаються безпосередньо у тарифних угодах на галузевому рівні з урахуванням регіональних (за землями) особливостей.

Що стосується порядку та термінів перегляду розмірів МЗП, то можна виділити такі групи. Щорічно, один раз на рік, розмір МЗП переглядається у Франції, Італії та Португалії; один раз на два роки – у Данії та Бельгії; двічі на рік – у Нідерландах, Люксембурзі, Чехії, Словенії, Румунії та Німеччині. При цьому в цих країнах перегляд розміру МЗП та строки перегляду передбачаються в угодах та колективних договорах.

В Україні, відповідно до чинного законодавства, розмір МЗП визначається законодавством на національному рівні після консультацій з соціальними партнерами, які укладають Генеральну угоду [3]. Перегляд законодавством передбачено один раз на рік. [4].

Практика колективно-договірної регулювання оплати праці в європейських країнах спрямована, перш за все, на встановлення рівних умов оплати праці за рівну працю для однотипних професій і посад за яких виконують однакову роботу незалежно від галузі її прикладення. Колективні переговори в більшості країн здійснюються на галузевому рівні. Термін дії таких договорів становить один рік. Але в окремих випадках існує і виробничий рівень переговорів та укладення на підприємствах колективних договорів (Франція, Австрія, Угорщина тощо). У таких країнах як Бельгія, Греція, Італія, Іспанія, Португалія переговори здійснюються на національному рівні. Однак переговори на цьому рівні не завжди закінчуються укладенням угод і тому питання оплати праці вирішуються іноді в директивному порядку урядом, іноді на галузевому або виробничому рівнях залежно від наявності плідної співпраці між профспілками та роботодавцями на цих рівнях. Для Австрії наприклад, характерною ознакою є наявність сильних організацій підприємств та працівників, які відіграють провідну роль в колективних переговорах. У Норвегії та Швеції ор-

ганізації профспілок та підприємців досить плідно співпрацюють в економічній та соціальній сферах.

У Німеччині колективні переговори здійснюються тільки на галузевому рівні і майже не торкаються рівня підприємств. В Англії та Ірландії, навпаки, переговори щодо оплати праці проходять тільки на рівні підприємств.

Однією з ознак європейських моделей колективно-договірної практики є відсутність втручання державних органів у вирішення питань оплати праці.

Україною практично ратифіковано всі основні Конвенції та Рекомендації МОП щодо організації колективно-договірного регулювання, у тому числі оплати праці. Результатом цього є Закон України «Про колективні договори та угоди», яким регулюються усі питання колективних переговорів на національному, галузевому (регіональному) та виробничому рівнях. Практика України в цих питаннях, на нашу думку, цілком відповідає практиці європейських країн.

Роль держави в регулюванні оплати праці в Україні, як і в європейських країнах, здійснюється шляхом вирішення таких питань: визначення та встановлення (безпосередньо в директивному порядку або шляхом переговорів) розміру мінімальної заробітної плати; встановлення в законодавчому порядку умов оподаткування фондів оплати праці підприємств, організацій, установ та підприємців щодо відрахувань у соціальні фонди та оподаткування доходів громадян; встановлення умов і розмірів оплати праці окремих груп і категорій працівників бюджетних організацій, державних службовців, працівників підприємств і організацій, які дотуються з бюджету та підприємств-монополістів; законодавче встановлення умов та порядку індексації заробітної плати; законодавчі заходи щодо захисту заробітної плати найманих працівників.

Аналіз українського законодавства та законодавчих і нормативних актів країн Європи свідчить про те, що в перших трьох питаннях законодавчі та нормативні акти України з цих питань адаптовані і є гармонічними до відповідних законодавчих та нормативних актів європейських країн. Розбіж-

ності спостерігаються у вирішенні питань індексації заробітної плати та її захисту.

У більшості країн Європи законодавчо визначено умови та порядок індексації заробітної плати [9]. Так, у Бельгії, Франції, Люксембурзі і Нідерландах індексація здійснюється при зростанні індексу споживчих цін на 2,0% і проводиться більше як двічі на рік на національному рівні за рішенням уряду. В деяких випадках індексується тільки мінімальна заробітна плата.

У Португалії, Іспанії, Туреччині, Англії та Ірландії індексація здійснюється раз на рік, коли індекс споживчих цін зростає більше як на 5,0%, а в Данії за тих же умов – два рази на рік. У Греції індексація здійснюється кожні чотири місяці, тобто три рази на рік. Індексуються у приватному секторі низькі доходи в межах 50,0% зміни індексу споживчих цін, а для працівників державного сектора індексація здійснюється щоквартально.

В Болгарії та Румунії індексація в умовах високої інфляції здійснюється три-чотири рази на рік залежно від рівня зниження купівельної спроможності населення. В Словенії та Угорщині індексація здійснюється на національному рівні один раз на рік.

В Австрії, Норвегії та Швеції індексація здійснюється як на національному (бюджетна сфера), так і на галузевому, регіональному рівнях та рівні підприємств.

У Німеччині та Швейцарії особливість полягає в тому, що індексація здійснюється автоматично без будь-яких рішень уряду відповідно до умов, визначених законодавством.

У Фінляндії та Італії законодавчих актів про індексацію заробітної плати не існує. Але держава в разі необхідності підвищення заробітної плати надає підприємствам пільги: зниження податків на зарплату та відрахувань до соціальних та страхових фондів.

У деяких країнах Європи уряди вживають заходів щодо стримування зростання заробітної плати. Так, у Франції на законодавчому рівні можуть здійснюватися заходи щодо «заморожування» цін та заробітної плати і, відповідно, її індексації. В Люксембурзі – урядом за певних умов вводяться обмеження на повну індексацію. В Бельгії – уряд іноді вводить заборону на індексацію зар-

плати у приватному секторі (крім працівників, які отримують мінімальну заробітну плату).

В Україні законодавство передбачає індексацію певної частки доходів при зростанні індексу споживчих цін більше ніж на 2,0%.

Таким чином, основні положення щодо участі держави в регулюванні оплати праці в країнах Європи майже ідентичні до практики України.

Захист прав працівників на своєчасне отримання заробітної плати в Україні регулюється статтями 21-30 розділу IV «Права працівника на оплату праці та її захист» Закону України «Про оплату праці», а також статтею 34 щодо компенсацій працівникам втрати частки заробітної плати у зв'язку із затримкою термінів її виплати. Але всі ці положення носять загальний характер і не передбачають конкретних заходів до боржників, які б спонукали їх своєчасно і в повному обсязі розраховуватись з найманими працівниками, оскільки роботодавці не несуть ніяких ні економічних, ні фінансових витрат.

Відповідно до статей 1146-1153 Цивільного Кодексу Франції і статей 1218-1219 Цивільного Кодексу Італії за затримку заробітної плати роботодавці за користування майном найманих працівників більш як 90 днів мають при виплаті заробітної плати сплатити відповідні відсотки, розмір яких дорівнює банківському відсотку на кредит у даній місцевості. У Нідерландах при затримці виплати заробітної плати більш як на 90 днів цей відсоток становить 60% суми своєчасно не виплаченої заробітної плати. В Німеччині відповідальність за несвоєчасну виплату заробітної плати також передбачена Цивільним Кодексом (Німецьке цивільне положення).

У Данії трудовим законодавством передбачено право найманих працівників на припинення роботи, якщо заробітна плата затримана на три і більше місяців. При цьому відсутнім з цього приводу працівникам роботодавець зобов'язаний нараховувати заробітну плату.

У деяких країнах при невиплаті заробітної плати більше ніж за 90 днів наймані пра-

цівники мають право порушувати справу про банкрутство свого роботодавця [10].

Найбільш досконалим є механізм захисту прав працівників від неплатоспроможних підприємців, передбачений Конвенцією 173 МОП 1992 року. Більшість країн Європи ратифікували цю Конвенцію і відповідно до її положень практично в усіх Європейських країнах діють «гарантійні інститути захисту заробітної плати працівників на випадок банкрутства підприємств». Це страхові фонди, які беруть на себе захист заробітної плати працівників підприємств-банкрутів.

Чинною Генеральною угодою передбачено низку заходів щодо наближення окремих положень організації оплати праці в Україні до відповідних положень європейських країн. Україною також ратифіковано Конвенцію 131 МОП «Про встановлення мінімальної заробітної плати з врахуванням особливостей країн, що розвиваються» [2] та створення спеціального гарантійного фонду для задоволення вимог працівників у разі неплатоспроможності роботодавця.

В таблиці 1 наведено порівняльний аналіз гармонізації законодавчого регулювання питань з оплати праці в Україні та окремих європейських країнах.

Висновки. Таким чином, можна констатувати, що з практичної точки зору чинне законодавство України за кількістю законодавчих та нормативних актів та напрямів регулювання відносин у сфері оплати праці майже наближається до рівня відповідних актів європейських країн, а саме:

- встановлення МЗП визначається на національному рівні після консультацій із соціальними партнерами (як в Португалії, Нідерландах, Люксембурзі, Чехії, Румунії, Словенії тощо);

- застосування тарифної оплати праці є основою її диференціації із урахуванням складності праці, що є характерною рисою більшості країн ЄС;

- колективно-договірне регулювання оплати праці, як і в європейських країнах, спрямоване на встановлення рівних умов оплати праці за рівну працю для однотипних професій і посад;

Таблиця 1

**Порівняльний аналіз гармонізації законодавчого регулювання питань
з оплати праці в Україні та окремих європейських країнах**

Предмет регулювання питань оплати праці	Механізм регулювання	Країна
Встановлення мінімальної заробітної плати (МЗП)	Встановлення в законодавчому порядку на національному рівні урядом самостійно	Франція
	Встановлення в законодавчому порядку на національному рівні після консультацій з об'єднанням профспілок та роботодавців	Португалія, Нідерланди, Люксембург, Чехія, Словенія, Румунія, Україна
	Встановлення в законодавчому порядку на рівні різних секторів економіки урядом самостійно	Бельгія, Болгарія, Греція, Данія
	Встановлення в рамках колективних переговорів на рівні різних секторів економіки	Австрія, Іспанія, Італія, Угорщина
	Встановлення на рівні галузевих угод після колективних переговорів та закріплення в законодавчому порядку	Норвегія, Фінляндія, Швеція
	Встановлення після колективних переговорів на рівні підприємств, фірм, компаній	Англія, Ірландія
	Визначення розмірів мінімальних тарифних ставок та посадових окладів та тарифних сіток безпосередньо у тарифних угодах на галузевому рівні з урахуванням регіональних (за землями) особливостей	Німеччина
Додаткові умови щодо регулювання мінімальної заробітної плати в окремих країнах	Здійснення диференціації МЗП на галузевому та професійному рівні поряд із встановленням її розмірів на національному	Франція
	Диференціація МЗП на галузевому рівні за розмірами із урахуванням особливостей та характеру роботи галузей	Австрія, Італія, Угорщина
Перегляд мінімальної заробітної плати	Один раз на рік	Франція, Італія, Португалія
	Один раз на два роки	Данія, Бельгія
	Двічі на рік (із обов'язковим передбаченням перегляду розміру МЗП та строків в угодах та колективних договорах)	Нідерланди, Люксембург, Чехія, Словенія, Румунія, Німеччина, Україна
Застосування тарифної оплати праці	Застосування Єдиних для галузей, підгалузей (видів робіт) тарифних сіток	Італія, Іспанія, Польща, Франція, Угорщина

	Застосування тарифних сіток для бюджетних установ (організацій, підприємств) та визначення мінімальних граничних співвідношень у галузевих угодах за тарифними розрядами	Україна
Коллективно – договірне регулювання оплати праці	Вирішення питань організації оплати праці шляхом колективних переговорів тільки на галузевому рівні	Німеччина
	Вирішення питань організації оплати праці шляхом колективних переговорів тільки на рівні підприємств	Англія, Ірландія
	Вирішення питань організації оплати праці на всіх рівнях: проведення колективних переговорів на національному, галузевому (регіональному) та виробничому рівні із урахуванням окремих особливостей:	Україна, Швеція, Норвегія, Фінляндія
	- не обов'язковим укладанням угод на національному рівні із визначенням норм замість Генеральної угоди в окремому Законі (акті) та в галузевій угоді та (або) на виробничому рівні - із обов'язковим укладенням колективних договорів (рівень підприємства) та прийняттям відповідного законодавчого акту	Бельгія, Греція, Італія, Іспанія, Португалія Франція, Австрія, Угорщина
Індексація заробітної плати	При зростанні індексу споживчих цін більш, як на 2,0% (на національному рівні) – двічі на рік	Бельгія, Франція, Люксембург, Нідерланди, Україна
	При зростанні індексу споживчих цін більш, як на 5,0% (на національному рівні за рішенням уряду): - один раз на рік - два рази на рік	Португалія, Іспанія, Туреччина, Англія, Ірландія Данія
	Індексація кожні чотири місяці: у приватному секторі індексується низькі доходи в межах 50,0% зміни індексу споживчих цін, а для працівників державного сектору економіки індексація здійснюється щоквартально	Греція
	Індексація три – чотири рази на рік залежно від рівня купівельної спроможності населення	Болгарія, Румунія
	Індексація один раз на рік на національному рівні	Словенія, Угорщина
	Індексація на національному рівні для бюджетної сфери та на галузевому, регіональному рівні та на рівні підприємств – для позабюджетної у відповідності до індексу споживчих цін	Австрія, Норвегія, Швеція
	Автоматичне здійснення індексації на галузевому та регіональному рівні відповідно до зростання індексу споживчих цін із визначенням конкретних умов в законодавстві	Німеччина, Швейцарія
	Законодавчих актів про індексацію заробітної плати не існує. Але держава, в разі необхідності підвищення заробітної плати (із урахуванням ін-	Фінляндія, Італія

	дексу споживчих цін) надає підприємствам пільги у вигляді зниження податків на заробітну плату, відрахувань до соціальних та страхових фондів	
Додаткові умови щодо індексації заробітної плати в окремих країнах	Вживання заходів щодо “заморожування” цін, заробітної плати і, відповідно, її індексації у законодавчому порядку на національному рівні	Франція, Люксембург
	Заборона на індексацію заробітної плати у приватному секторі (крім працівників, які отримують мінімальну заробітну плату) за умови випередження темпів її зростання над темпами інфляції	Бельгія
Захист прав працівників на своєчасне та в повному обсязі отримання заробітної плати	Застосування норм трудового законодавства та законодавства про оплату праці, невиконання яких передбачає адміністративну та карну відповідальність за порушення прав найманих працівників	Україна та інші європейські країни
Додаткові умови щодо захисту прав працівників на своєчасне та в повному обсязі отримання заробітної плати		
Застосування, поруч із нормами трудового законодавства, норм цивільного права, які передбачають конкретні жорсткі економічні санкції до роботодавців – боржників та надають певні права працівникам особисто вдаватися до деяких заходів, щоб спонукати роботодавця своєчасно виплачувати не тільки заробітну плату, а й інші виплати, які безпосередньо пов'язані з умовами оплати праці:		
- обов'язковість сплачувати роботодавцем відповідні відсотки за затримку заробітної плати із урахуванням банківських відсотків на кредит та розміру суми заборгованості;		Франція, Італія
- обов'язковість сплачувати роботодавцем конкретної суми у відсотках до своєчасно не виплаченої у відповідний термін заробітної плати;		Нідерланди, Німеччина
- право найманих працівників на припинення роботи, якщо заробітна плата затримана на більший, ніж визначений законодавством термін; при цьому, відсутнім з цього приводу працівникам роботодавець зобов'язаний нарахувати і сплатити заробітну плату;		Данія
- надання прав працівникам порушувати справу про банкрутство свого роботодавця при невиконанні зобов'язань щодо виплати заробітної плати строком більшим, ніж це визначено законодавством;		Франція, Німеччина, Данія, Італія
- існування в більшості країнах Європи «гарантійних інститутів» захисту заробітної плати працівників на випадок банкрутства підприємства” (страхових фондів)		країни Європи, які ратифікували Конвенцію 173 МОП 1992 року

Джерело: розробка автора

- як і в європейських країнах, роль держави в регулюванні оплати праці в Україні полягає у визначенні та встановленні МЗП, встановленні у законодавчому порядку умов оподаткування, умов і розмірів оплати праці окремих груп і категорій працівників бюджетних установ та організацій (підпри-

ємств), законодавчого встановлення умов та порядку індексації заробітної плати тощо.

Реалізація цих напрямів у повній мірі буде ще одним кроком до наближення відповідності законодавчих актів з оплати праці в Україні до відповідних нормативних та законодавчих актів Європейських країн з питань оплати праці.

Список літератури:

1. Конституція України от 28 июня 1996 года. – К.: Официальное издание Верховной Рады Украины, 1996. – 51с.
2. Конвенція Міжнародної організації праці № 131 «Про встановлення мінімальної заробітної плати з особливим

врахуванням країн, що розвиваються» від 22.06. 1970 р. // <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Закон України «Про оплату праці» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1995, №17, ст. 121.
4. Генеральна угода між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2008-2009 роки // <http://www.fpsu.org.ua>.
5. Армстронг Майкл, Стівен Тіна. Оплата праці: Практичний посібник з побудови оптимальної системи оплати праці та винагороди персоналу / Пер. з англ.. За наук. ред. Т.В.Герасимової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 512 с.
6. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ. – М. – СПб., 1993.
7. Богиня Д.П. Оплата праці та доходи в системі управління людськими ресурсами // Соціально-економічні аспекти промислової політики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие: сб. науч. тр. в 3 томах. – Т. 2 / НАН Украины. Институт экономики промышленности; Редкол. Амоша А.И. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2006. – С. 3-10.
8. Василюк М. Заробітна плата в умовах ринку: соціально-економічні аспекти // Україна: аспекти праці. – 1997. - № 3-4. – С. 29-31.
9. Низкая заработная плата в странах ЕЭС. - Изд-во МОТ «Центр по изучению доходов и расходов». - Париж, 2001. - 148 с.
10. Оплата праці: податковий та бухгалтерський облік. – 6-те вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2008. – 528 с.
11. Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.
12. Baumol W., Blinder A. Economics: Principles and Policy. 3rd. ed. San Diego, etc., 1985.
13. Samuelson P., Nordhouse W. Economics. – N. Y., 1985.
14. Sraffa P. Production of commodities by Means of commodities. Prelude to a critique of Economic Theory. – Cambr., 1960.

List of reference:

1. Constitution of Ukraine [Konstitutsiya Ukrainy ot 28 iyunya 1996 goda], K.: *Ofitsialnoe izdanie Verhovnoy Rady Ukrainy*, (1996) 51 p. [in Ukrainian].
2. Konventsiya Mizhnarodnoyi organizatsiyi pratsi № 131 «Pro vstanovlennya minimalnoyi zarobitnoyi plati z osoblivim vrahuvannyam krayin, shcho rozvivayutsya» (22.06. 1970) [Online resource]. - Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Law of Ukraine «On Labor Remuneration» [Zakon Ukrayini «Pro oplatu pratsi»], *Vidomosti Verhovnoyi Radi (1995)*, №17, st. 121 [in Ukrainian].
4. Generalna uгода mizh Kabinetom Ministriv Ukrayini, vseukrayinskimi ob'ednanniyami organizatsiy robotodavtsiv i pidpriemtsiv ta vseukrayinskimi profspilkami i profob'ednanniyami na 2008-2009 roki [Online resource]. - Retrieved from: <http://www.fpsu.org.ua>.
5. Armstrong Maykl, Stiven Tina. (2007) Oplata pratsi: Praktichniy posibnik z pobudovi optimalnoyi sistemi oplati pratsi ta vinagorodi personalu / Per. z angl.. Za nauk. red. T.V.Gerasimovoyi. – *Dnipropetrovsk: Balans Biznes Buks*, 2007, 512 p. [in Ukrainian].
6. Bem-Baverk, E. (1993) *Osnovy teorii tsennosti hozyaystvennyh blag.* – M. – SPb [in Russian].
7. Boginya, D.P. (2006) Oplata pratsi ta dohodi v sistemі upravlinnya lyudskimi resursami // *Sotsialno-ekonomicheskie aspekty promyshlennoy politiki. Upravlenie chelovecheskimi resursami: gosudarstvo, region, predpriyatie: sb. nauch. tr. v 3 tomah.* – Vol. 2 / *NAN Ukrainy. Institut ekonomiki promyshlennosti; Redkol. Amosha A.I. (otv. red.) i dr.* – Donetsk, p. 3-10 [in Ukrainian].
8. Vasilyuk, M. (1997) Zарobitna plata v umovah rinku: sotsialno-ekonomichni aspekti // *Ukrayina: aspekti pratsi*, № 3-4, p. 29-31 [in Ukrainian].
9. Nizkaya zarabotnaya plata v stranah EES. - *Izd-vo MOT «Tsentр po izucheniyu dohodov i rashodov».* – Parizh (2001), 148 p. [in Russian].
10. Oplata pratsi: podatkoviy ta buhgalterskiy oblik. – 6-te vid., pererob. i dop. – H.: *Faktor* (2008) 528 p. [in Ukrainian].
11. Erenberg R. Dzh., Smit R. S. (1996) *Sovremennaya ekonomika truda. Teoriya i gosudarstvennaya politika.* – M.: *Izd-vo MGU*, 800 p. [in Russian].
12. Baumol W., Blinder A. (1985) *Economics: Principles and Policy.* 3rd. ed. San Diego, etc. [in English].
13. Samuelson P., Nordhouse W. (1985) *Economics.* – N. Y. [in English].
14. Sraffa P. (1960) *Production of commodities by Means of commodities. Prelude to a critique of Economic Theory.* – Cambr. [in English].

УДК 331.1+378

Шаульська Л.В., д.е.н., професор
Бей Г.В., к.е.н.

Донецький національний університет імені Василя Стуса

РОЗВИТОК ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ЧИННИКІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ

Анотація. Визначено роль та особливості розвитку освітньо-професійного потенціалу в системі чинників забезпечення якості життя. Обґрунтовано критерії оцінки результативності впливу освітньо-професійного потенціалу на якість життя. Проаналізовано можливості підвищення рівня освітньо-професійного потенціалу в сучасних соціально-економічних умовах.

Ключові слова: освітньо-професійний потенціал, якість життя, професійний вибір, соціальні чинники забезпечення якості життя, соціально-економічне зростання, якість трудового життя.

JEL code classification: I 31 – General Welfare; Basic Needs; Quality of Life

Shaulska L., D.Sc. Econ., Professor
Bei H., PhD Econ.

Vasyl' Stus Donetsk National University

EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL POTENTIAL DEVELOPMENT IN A SYSTEM OF FACTORS OF LIFE STANDARD QUALITY ASSURANCE

Summary. Providing the higher life standard quality level of the population arises as one of the main purposes of modern social and economic development, requiring the maximum productive application of all available resources. Human resources will play the significant role in determination of further social and economic growth, so educational and professional potential in this context arises as one of the most important factors of improvement of life standard quality.

In this case the role and features of educational and professional potential development in a system of life standard quality factors assurance is determined. Criteria for evaluation of effectiveness of educational and professional potential influence on quality of life standard are proved. Possibilities of increase in educational and professional potential level in modern social and economic conditions are analysed.

By indicators of availability of education and own implementation Ukraine takes rather high places in the world rankings that testifies to its considerable educational and professional potential. For the purpose of further educational and professional potential development concentration of attention on ensuring justification of the professional choice taking into account degree of reliability of full self-realization in the chosen sphere is necessary; application of an integrated approach in forming of the theory and practice of the professional training implementation oriented to needs of the modern labour market, etc.

Keywords: educational and professional potential, life standard quality, professional choice, social factors of life standard quality assurance, social and economic growth, labour life standard quality.

Постановка проблеми. Забезпечення високого рівня якості життя населення постає однією з найголовніших цілей сучасного соціально-економічного розвитку країни, вимагаючи максимального результативного застосування усіх наявних ресурсів. Значну роль у визначенні подальшого соціально-економічного зростання відіграють саме людські ресурси, їх ефективне формування і використання з огляду на суттєві зміни у наявному конкурентному середовищі, потребу у актуалізації професійних компетен-

цій, набуття необхідних особистісних характеристик. Освітньо-професійний потенціал в цьому контексті постає одним із найважливіших чинників підвищення якості життя, оскільки саме він визначає подальші напрями і перспективи розвитку як кожної окремої людини, так і усього суспільства в цілому. Таким чином, актуалізація наукового підходу до визначення взаємозалежного впливу розвитку освітньо-професійного потенціалу та якості життя дозволяє вирішити проблеми зниження соціально-економічної

нестабільності, підвищення рівня збалансованості на ринку праці, визначення передумов подальшого економічного зростання.

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним аспектам формування і розвитку освітньо-професійного потенціалу присвячені наукові праці відомих українських та закордонних вчених: В. Антонюк, О. Грішнєвої, І. Каленюк, В. Мандибури, В. Онікієнка, В. Петюха, В. Савченка, А. Колота, І. Петрової, І. Рєпіна та ін. Проблеми забезпечення якості життя розглядаються в роботах В. Бакірова, Д. Богині, В. Геєць, М. Кизими, Е. Лібанової, В. Мандибури, О. Новікової, В. Пономаренка, Ф. Узунова тощо.

Однак, незважаючи на суттєву методологічну і практичну значимість наявних наукових здобутків, новітні виклики соціально-економічного розвитку потребують нового погляду на проблематику розвитку освітньо-професійного потенціалу, що постає важливим елементом системи чинників забезпечення якості життя.

Отже, метою цього дослідження є визначення напрямів розвитку освітньо-професійного потенціалу в системі чинників забезпечення якості життя.

Викладення основного матеріалу. Вимірювання якості життя в сучасному трактуванні виступає як головний критерій і необхідна умова людського розвитку, поєднуючи як економічні, так і соціальні характеристики [1, с. 8]. Збалансоване формування кожної складової якості життя потребує аналізу і оцінки усіх сфер людської життєдіяльності, особливо в контексті функціонування конкурентних ринкових відносин, які створюють підвищені вимоги до якості людського потенціалу, вимагають концентрації

державної політики на людині як особистості та її потребах в суспільній і професійній самореалізації.

В економічних дослідженнях найбільш поширено уявлення про рівень життя як про кількість споживаних матеріальних, культурно-побутових і соціальних благ і ступеня задоволення потреб у них на досягнутій стадії розвитку продуктивних сил [2, с.45; 3]. Однак, існує також загальноприйнята позиція про те, що якість життя не лише характеризує умови досягнення та задоволеність ними, але й враховує можливість збереження досягнутих результатів [4; 5; 6].

Разом з тим, слід враховувати поняття суб'єктивності сприйняття різноманітних компонентів якості життя окремими людьми, яке може суттєво різнитися. З цієї точки зору, чинники забезпечення гідного життя, значимі для одного індивіда, можуть бути набагато менш значимі для іншого. Визначення і вибір пріоритетних чинників забезпечення якості життя повинні бути збалансованими відповідно до їх значимості як для окремих індивідів, так і для соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Тенденції останніх років свідчать про підвищення ролі соціальних чинників (демографічні, освітні, екологічні, житлові, соціально-політичні та ін.) у системі забезпечення якості життя, які за підрахунками Національного інституту стратегічних досліджень України складають приблизно 44% від загальної кількості [7]. Економічна складова, звичайно, також відіграє суттєву роль у цьому процесі, однак, механізми ринкової конкуренції суттєво знижують можливості її використання (рис.1).



Рис.1. Питома вага груп чинників впливу на якість життя в Україні, [7].

У цьому контексті виникає необхідність пошуку нових, гнучких механізмів забезпечення якості життя, які сприятливо впливали б у довгостроковій перспективі. Найважливішою передумовою покращення якості життя є забезпечення продуктивної зайнятості і ефективне використання людського потенціалу, що дозволяє досягати комплексного розв'язання макроекономічних проблем, сприяти організації ефективних робочих місць, досягнення на цій основі високих результатів економічного розвитку тощо.

Досліджуючи досвід Європейських країн можна відзначити, що навіть за наявності невисокого рівня стартових соціально-економічних умов існує можливість досягнення суттєвого прогресу у забезпеченні високих соціальних стандартів [1, с. 24; 6; 8].

Суттєве покращання власного добробуту призводить до розширення спектру потреб, і особливо це стосується сфери трудової діяльності, де важливими стають безпечність, наявність інтересу, достатня кількість вільного часу, зручність розташування, а доступність та якість соціальних послуг, зокрема освіти, виступають важливою характеристикою задоволеності якістю життя [1; 3; 9].

Узагальнено можна стверджувати, що трансформаційні процеси використання людського потенціалу проявляються у посиленні значущості його інтелектуальної, професійної та освітньої складових поряд з гуманізацією соціально-трудова відносин, обумовлюючи виникнення поняття освітньо-професійного потенціалу, або наявного та майбутнього обсягу і рівня кількісно-якісних освітніх характеристик і професійних компетенцій, які формуються в системі безперервної освітньо-професійної підготовки та можуть бути використані в процесі праці з метою оптимального досягнення поставлених стратегічних цілей і задоволення освітньо-професійних потреб особистості у розвитку і самореалізації [10].

Знання, уміння, навички, досвід, отримані протягом життя в системі державної освітньо-професійної підготовки, надають важливі конкурентні переваги, які можуть бути використані сьогодні, або реалізовані в май-

бутньому, тобто потенційні. Зазначені переваги проявляються у процесі здійснення трудової діяльності через результативне використання актуальних характеристик і компетенцій, їх постійне вдосконалення і розвиток, формуючи таким чином позитивний вплив на загальний рівень якості життя.

Отже, у сукупному результаті, розвиток освітньо-професійного потенціалу відіграє суттєву роль у забезпеченні якості життя, виступаючи чинником прямого впливу, який доповнює показник рівня освіти (рис.2).

Формування освітньо-професійного потенціалу відбувається в системі безперервної освіти, яка містить окрім освіти протягом життя і освіти дорослих також професійну освіту (базову та додаткову), і професійної підготовки (безперервна професійна освіта, навчання та перенавчання в процесі праці, додаткові форми фахового навчання, результати саморозвитку). Усі ці елементи забезпечують набуття нових професій, розвиток наявних навичок, умінь, знань і компетенцій, що полегшує в кінцевому результаті доступ фахівця на ринок праці, підвищує рівень соціальної захищеності, сприяє покращенню суб'єктивної оцінки щодо власної успішності і реалізації.

Оцінюючи загальний рівень розвитку освітньо-професійного потенціалу в Україні, слід зазначити, що за індексом соціального прогресу (SPI) Україна у 2016 році посіла 63 місце серед 133 країн світу та отримала 66,43 бали зі 100 можливих, увійшовши до групи країн з рівнем соціального розвитку «нижче середнього» [11].

При цьому одними з найвищих стали відносно високі показники у сфері доступу до вищої освіти та до базових знань, де Україна отримала 31 та 28 місця відповідно (табл.1).

У звіті відзначається, що Україна за цими показниками випереджає більшість країн з аналогічним рівнем ВВП на душу населення. Найнижчі показники Україна продемонструвала у таких сферах, як корупція (109 місце), рівень злочинності (109), доступність житла (116), стан довкілля (118), здоров'я та довголіття (127), свобода вибору життєвого шляху (132) [11; 12].



Рис.2. Місце освітньо-професійного потенціалу в системі чинників забезпечення якості життя

Таблиця 1

Рейтингові значення показників сфери освітньо-професійного потенціалу при розрахунку індексу соціального розвитку, [11]

Група показників	Отримані бали
Група «Основи добробуту людини»: доступ до основних знань (рівень освіченості дорослих, кількість учнів навчальних шкіл, кількість учнів середньої школи, кількість учнів вищої школи, рівність представників різної статі)	97,76
Група «Можливості людини»: доступ до вищої освіти (період навчання у ВНЗ, середній період навчання жінок у школах, нерівність в отриманні освіти, кількість міжнародних університетів)	74,83

Це підтверджує високе значення рівня освітньо-професійної підготовки в контексті забезпечення якості життя і необхідність постійного підвищення розвитку освітньо-професійного потенціалу.

Що стосується якісної сторони розвитку освітньо-професійного потенціалу України, то результатами освітньо-професійної підготовки серед випускників і роботодавців за нашими дослідженнями задоволені лише 24,4% (табл.2).

**Розподіл випускників за критеріями задоволеності рівнем
державної освітньо-професійної підготовки**

Критерій	Чисельність випускників, задоволених <i>i</i> -м критерієм, осіб
відповідність отриманої підготовки власним очікуванням від обраної професії	230
сучасність та якість отриманих знань	361
задоволеність методикою викладання та матеріально-технічною базою	185
рівень адаптованості підготовки до реалій практичного застосування отриманих знань і навичок	120
задоволеність очікуваним рівнем оплати праці	224
Критеріальний коефіцієнт задоволеності результатами освітньо-професійної підготовки ($K_{зн}$)	1,244

Критеріальний коефіцієнт задоволеності результатами освітньо-професійної підготовки ($K_{зн}$) отриманий шляхом опитування 500 осіб випускників на основі електронної анкети з можливістю одноразового голосування з одного домену за формулою середньозваженої.

Причинами сформованої ситуації є як проблеми в сфері регулювання освітньо-професійного потенціалу (високий попит на популярні та престижні, але не затребувані на ринку праці, професії, переважання системи вищої освіти над професійно-технічною, відсутність зв'язку між державним замовленням та потребами роботодавців, а також дієвого контролю за виконанням законодавства у сфері освіти), так і проблеми у забезпеченні її результативності (відсутність реальної системи сприяння в працевлаштуванні випускників та моніторингу цього процесу, недостатня соціальна захищеність молодих фахівців, невідповідність отриманої кваліфікації вимогам робочих місць тощо).

Конкурентоспроможність на ринку праці, можливість працювати за отриманою спеціальністю і використовувати професійні знання та навички стають основною метою сучасних спеціалістів і випускників. Затребуваність отриманих знань у конкретних

умовах їх застосування, відповідність професійної орієнтації фахівця і його конкретних знань і навичок обраному напрямку залежить від фундаментальності, глибини і результативності професійної підготовки.

Це свідчить про те, що використання наявних та потенційних можливостей системи освітньо-професійної підготовки в контексті формування освітньо-професійного потенціалу є неповними.

Ніколи ще проблема якості освітньо-професійного потенціалу в Україні не мала такого важливого ідеологічного, соціального, економічного значення, як сьогодні. Висунення проблеми якості на перший план визначається низкою об'єктивних чинників:

- по-перше, від якості людських ресурсів залежить рівень розвитку країни та її глобальної економічної конкурентоспроможності;
- по-друге, якість освітньо-професійного потенціалу набуває все більшого значення в забезпеченні конкурентоспроможності випускників на ринку праці.

Головною проблемою дієвості заходів по забезпеченню якості освітньо-професійного потенціалу в Україні є труднощі із забезпеченням співвіднесення кількості фахівців відповідного напрямку і кваліфікації реальному обсягу наявних потреб ринку праці [13, с. 102; 14, с.27]. Це породжує проблеми

із закріпленням на робочому місці випускників навчальних закладів, що зумовлені комплексом причин:

- відсутність відповідної роботи в регіоні, країні;
- відсутність чітких орієнтирів під час вибору професії, небажання працювати за отриманою спеціальністю;
- підвищені вимоги до умов праці, невпевненість уявлення про престижність професії;
- дискримінація на ринку праці (небажання брати на роботу жінок, встановлення випробувального строку);
- висока конкуренція серед претендентів на робоче місце, перенасиченість ринку праці;
- низька якість робочих місць (низька заробітна плата, виконання завдань, не пов'язаних з посадою);
- низька якість підготовки фахівців (низька конкурентоспроможність);
- низькі можливості територіальної мобільності всередині країни (відсутність житла за місцем роботи, нездатність оплати оренди житла, небажання виїжджати з рідної місцевості від сім'ї та ін.).

Не всі причини перебувають під впливом держави, тим більше в умовах конкурентної економіки. Але важелем впливу є державне замовлення на підготовку фахівців, оскільки збалансованість ринку праці та освітніх послуг держава може забезпечити, застосувавши такі заходи: своєчасне та повне прогнозування розвитку економіки; підвищення статусу професій, які користуються попитом на ринку праці (маркетинг професій); створення сприятливого інформаційного середовища у сфері професійного вибору; підвищення рівня децентралізації професійної підготовки; проведення моніторингу якості працевлаштування випускників навчальних закладів та їх закріпленості на робочих місцях.

Необхідна переорієнтація на активізацію людського капіталу у професійній підготов-

ці, що базується на концепції гармонійного розвитку людини як особистості і професіонала; реформування системи освітньо-професійної підготовки для забезпечення якісного рівня компетентності фахівців; продукування у процесі підготовки глибокої професійної компетентності та соціальної відповідальності при вирішенні завдань науково-технічного прогресу, соціального і культурного розвитку.

Вирішення проблеми інвестування у розвиток освітньо-професійного потенціалу, а разом з цим і людського капіталу суспільства дасть змогу досягти не лише короткотермінового економічного успіху, а й закласти засади для формування сталих довготермінових тенденцій розвитку національної економіки, що в результаті позитивно позначиться на показниках стандартів і якості життя.

Висновки. Таким чином, освітньо-професійний потенціал в сучасних умовах постає одним із найважливіших чинників забезпечення якості життя, відіграючи значну роль у формуванні якості трудового життя, підвищення конкурентоспроможності на ринку праці, появи відчуття професійної і особистісної самореалізації. За показниками доступності освіти і власної реалізації в цій сфері Україна посідає відносно високі місця у світових рейтингах, що свідчить про її значний освітньо-професійний потенціал, однак, у сфері розвитку освітньо-професійного потенціалу залишаються невирішені проблеми. З метою подальшого розвитку освітньо-професійного потенціалу необхідна концентрація уваги на забезпеченні обґрунтованості професійного вибору з урахуванням ступеню вірогідності повноцінної самореалізації в обраній сфері; застосування комплексного підходу у формуванні теорії і практики здійснення професійної підготовки, орієнтованої на потреби сучасного ринку праці тощо.

Список літератури

1. Вимірювання якості життя в Україні, Аналітична доповідь, Лібанова Е.М., Гладун О.М., Лісогор Л.С. та ін. – К.: 2013.
2. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк, І.В. Качалова, Н.С. Власенко. – Донецьк: Ін-т економіки промсті НАН України, 2008. – 468 с.
3. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Л. В. Шаульська. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2005. – 502 с.
4. Миценко І.М. Рівень життя і його вплив на безпеку життєдіяльності людини // Економіка пром-сті. – 2004. – № 1. – С. 164–172.

5. McGregor, S. L. T., & Goldsmith, E. B. Expanding our understanding of quality of life, standard of living, and well-being. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 90 (2). - 1998. – p. 2-6.
6. Carol S. Burckhardt, Kathryn L. Anderson. The Quality of Life Scale (QOLS): Reliability, Validity, and Utilization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://hqlo.biomedcentral.com/articles/10.1186/1477-7525-1-60>
7. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.niss.gov.ua/>.
8. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост. Стагфляция. Социальный склероз. – Новосибирск, 1998.
9. Хапов Д.В. Аналіз інтегрального показника якості життя населення / Д.В. Хапов // Економічний аналіз.- 2015. -Том 19. - № 1. – С. 101-107.
10. Ларичева Г.В. Формування освітньо-професійного потенціалу України в умовах конкурентної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.07 / Г.В. Ларичева // Донец. нац. ун-т (м. Вінниця). - Вінниця, 2015. - 20 с.
11. Индекс социального развития 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/research/social-progress-index-2016.html>
12. Quality of Life Index for Country 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp
13. Грیشнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грیشнова. – К.: Знання, 2001. – 254 с.
14. Ватченко О.Б. Дослідження рівня життя населення в Україні / О.Б. Ватченко, Д.С. Козенко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 4. – С. 22–28.

List of references

1. Vmiryuvannya yakosti zhittya v Ukraini, Analitichna dopovid, Libanova E.M., Gladun O.M., Lisogor L.S. ta in. – К.: 2013.
2. Lyudskij potencial: mexanizmi zberezheniya ta rozvitku : monografiya (2008) / O.F. Novikova, O.I. Amosha, V.P. Antonyuk, I.V. Kachalova, N.S. Vlasenko. – Donetsk: In-t ekonomiki prom-sti NAN Ukraini, 468 p.
3. Shaulska, L. V. Strategiya rozvitku trudovogo potencialu Ukraini : monografiya / I. V. Shaulska. – Donetsk : NAN Ukraini, In-t ekonomiki prom-ti, 2005. – 502 p.
4. Micenko, I.M. (2004) Riven zhittya i jogo vpliv na bezpeku zhittvediyalnosti lyudini. *Ekonomika prom-sti*, № 1. – p. 164–172.
5. McGregor, S. L. T., & Goldsmith, E. B. Expanding our understanding of quality of life, standard of living, and well-being. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 90 (2). - 1998. – p. 2-6.
6. Carol S. Burckhardt, Kathryn L. Anderson. The Quality of Life Scale (QOLS): Reliability, Validity, and Utilization [Online]. – Accessed: URL: <http://hqlo.biomedcentral.com/articles/10.1186/1477-7525-1-60>
7. Nacionalnij institut strategichnix doslidzhen [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.niss.gov.ua/>.
8. Olson, M. (1998) Vozvyshenie i upadok narodov. Ekonomicheskij rost. Stagflyaciya. Socialnyj skleroz. – Novosibirsk.
9. Хапов, D.V. (2015) Analiz integralnogo pokaznika yakosti zhittya naseleण्या. *Ekonomichnij analiz*, tom 19. - № 1, p. 101-107.
10. Larycheva, G.V. (2015) Formuvannya osvithno-profesijnogo potencialu Ukraini v umovax konkurentnoyi ekonomiki: avtoref. dis. kand. ekon. nauk: 08.00.07 / G.V. Larycheva // *Donetsk. nac. un-t (m. Vinnytsia)*. - Vinnytsia, 20 p.
11. Indeks socialnogo rozvitku 2016 [Online]. – Accessed: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/research/social-progress-index-2016.html>
12. Quality of Life Index for Country 2017 [Online]. – Accessed: https://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp
13. Grishnova, O.A. (2001) Lyudskij kapital: formuvannya v sistemi osviti i profesijnoi pidgotovki. K.: *Znannya*, 254 p.
14. Vatchenko, O.B. (2010) Doslidzhennya rivnya zhittya naseleण्या v Ukraini / O.B. Vatchenko, D.S. Kozenko // *Derzhava ta regioni. Seriya «Ekonomika ta pidpriemnictvo»*, № 4, p. 22–28.

УДК: 330.837.1

Ярчук А.В., аспірант
Таврійський державний агротехнологічний університет

ОЦІНКА ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація: У статті розглянуто сутність категорії якості трудового життя і підходи до її оцінки у працях зарубіжних і вітчизняних вчених. На основі анкетного опитування визначено склад локальних показників якості трудового життя. Запропоновано методіку оцінки якості трудового життя працівників організації, яка необхідна для розроблення основних напрямів і механізмів підвищення якості життя.

Ключові слова: суспільство, організація, якість життя, матеріальна забезпеченість, оцінка, трудове життя.

JEL code classification: J01, J80

Yarchuk A.V., postgraduate
Tavria state agrotechnological university

EVALUATION OF QUALITY OF LABOR LIFE IN ORGANIZATION

Abstract: The study of problems of formation and improve quality of life, including quality of work life, dealing with many domestic and foreign scholars in which they are conducting a study of the essence of quality of life, the principles of its formation, evaluation for individual subdivisions and compared to the quality of life in the leading countries of the world. Their work investigates the particular conditions that affect the quality of life and its relationship with the social and economic development, standard of living, development offered to build the integral index to assess the quality of life, taking into account international experience. Today, despite the fundamental importance of these issues for the purposes of the regional administration, they remain poorly understood.

The author set out to consider the nature category of quality of working life and approaches to its assessment in the works of foreign and domestic scientists. On the basis of a questionnaire is to determine the composition of indicators of quality of working life. Suggest a methodology for evaluating the quality of working life of employee's organizations.

Due to consideration of definition given copyright interpret the essence of the concept of "quality of life". Quality of life - a set of economic, social, political, cultural and environmental factors that expresses the quality of the material and cultural needs of the people (the quality of food, clothing, comfortable housing, quality health care, education, service, environment, leisure, measure meet the needs of meaningful communication, knowledge, creative work, the level of stress, settlement structure and so on.).

In order to determine the degree of satisfaction of local quality of working life, a sociological survey using a special questionnaire. Results of the study can be used for a comprehensive assessment of the quality of working life of labor collective or individual employees. The applied technique of scoring the quality of working life of employees to determine the prospects of the organization, company, city, develop measures to improve quality of life.

The prospect of further research in this direction is to specify the components of quality of life, the priority for Ukraine, improved methodology for assessing the quality of life and basic directions and mechanisms of its increase.

Keywords: society, organization, quality of life, material security, assessment, working life.

Постановка проблеми. Недостатня матеріальна забезпеченість призводить до того, що основна маса населення вимушена витратити велику частину доходів домогосподарств на задоволення лише первинних матеріальних потреб, в основному на продукти харчування, одяг і комунальні потреби. Ця обставина стала одним з істотних чинників соціальної деградації українського суспільства – скорочення чисельності населення, зростання рівня загальної захворюваності, загострення проблеми бідності тощо. Ак-

туальність теми дослідження в практичному плані пояснюється вимогою соціальної практики розроблення основних напрямів і механізмів підвищення якості життя в цілому, так і якості трудового життя зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем формування та підвищення якості життя населення, у тому числі і якості трудового життя, займаються багато вітчизняних та закордонних науковців. Серед досліджень західних економістів і

соціологів, що приділяли увагу проблемам якості життя окремих індивідів і суспільства в цілому, особливе місце займають праці М. Вебера, Дж. Гелбрейта, Е. Дюркгейма, Р. Зіммеля, А. Кемпбелла, Р. Інглхарта, Дж. Кейнса, С. Вітні, Ф. Конверса, В. Роджерса, А. Маслоу, К. Маркса, Р. Спенсера, П.А. Сорокіна, С. Юханссона, Д. Фостера, й інших, в яких вони проводять дослідження сутності якості життя, принципів її формування, оцінку на рівні окремих територіальних утворень та порівнюють із якістю життя населення в провідних країнах світу. Серед українських науковців, які досліджують проблеми якості життя населення, можна виокремити Власюка О.С., Колота А.М., Корецьку С.О., Лібанову Е.М., Татаревську М.С., Теслюк Р.І, Узунова Ф.В., Швець І.Б. та інших. В їх роботах досліджуються окремі умови, що впливають на якість життя населення, її зв'язок із соціальним та економічним розвитком, рівнем життя населення, пропонуються розробки щодо побудови інтегрального показника для оцінки якості життя населення з врахуванням міжнародного досвіду. На сьогоднішній день, не зважаючи на фундаментальне значення цих питань для реалізації цілей регіонального управління, вони залишаються недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті: розглянути сутність категорії якості трудового життя і підходи до її оцінки у працях зарубіжних і вітчизняних вчених. На основі анкетного опитування визначити склад показників якості трудового життя. Запропонувати методику оцінки якості трудового життя працівників організацій.

Виклад основного матеріалу. В сучасній науці перехід від традиційного розуміння соціального розвитку як наслідку економічного зростання до його осмислення як розширення можливостей людини обумовив в останні десятиліття увагу дослідників до вивчення якості життя населення. Проблеми підвищення якості життя населення є найважливішими завданнями державних органів управління всіх країн. У зв'язку із формуванням нових економічних й соціальних відносин та радикальною зміною системи управління в країні постало завдання розробки ефективного механізму управління якіс-

тю життя через формування та реалізацію дієвої соціальної політики. Ефективна соціальна політика передбачає в якості базису комплексну оцінку складових якості життя, оцінку факторів її зміни та використання сучасних методів при розробці державної концепції зростання якості життя населення.

Теоретико-методологічні передумови вивчення категорії «якість життя» були створені класиками соціології М. Вебером, Е. Дюркгеймом, Р. Зіммелем, К. Марксом, Р. Спенсером, П.А. Сорокіним й ін. [10, 16, 20, 29, 30], що запропонували основні напрями принципової переорієнтації в структурній і організаційній політиці держави і управління. Результатом такої модернізації державного управління є його соціальна спрямованість при одночасному поліпшенні якості соціальних послуг, що надаються населенню.

Ідея високої якості життя населення як еталону суспільного устрою органічно пов'язана з обґрунтуванням переходу суспільства до постіндустріального періоду розвитку, в якому здійснюється подолання нестачі матеріальних і духовних ресурсів – це роботи Д. Белла [5,], З. Бжезінського [8], Дж. Гелбрейта [11], Д. Рісмана, А. Тоффлера [43], А. Турена. Коли в 1958 році Д. Рісман вперше використав термін «постіндустріалізм», то мав на увазі, перш за все, «суспільство достатку» [26]. М. Букчин і П. Гудмен розглядають постдефіцитне суспільство таким, в якому усунений дефіцит, а висока якість життя є умовою знищення форм суперництва [22].

П. Штомпка бачить у цьому запоруку соціального порядку. Він вважає, що ядром суспільства, як соціальної системи, є структурований нормативний порядок, за допомогою якого організовується життя популяції, включеної в систему [39].

Проте, не дивлячись на безліч робіт, присвячених аналізу якості життя і різних його сторін, до теперішнього часу немає єдності в розумінні того, які соціальні явища і процеси позначаються цим терміном.

П. Уголіні пише, що термін «якість життя» досі неясний і є предметом найрізноманітніших інтерпретацій. Д. Гейбор також схиляється до того, що завданням сучасного співтовариства є сприяння поліпшенню яко-

сті життя, але ніхто не знає точно, що це означає. У тому ж дусі висловлюється Р. Мюллер, який стверджує, що дефініція якості життя дуже складна [38].

О. Тоффлер підкреслює, що в області економіки існує комплекс економічних індикаторів, а в області соціальних стосунків немає жодних соціальних індикаторів, немає одиниць виміру для якості життя [43]. Згідно Е. Мішану, в соціальному аспекті якість життя не може вимірюватися забезпеченістю, тому що завжди існує багатство і бідність, щастя і нещастя, пропорції, які можуть варіюватися і в межах одного століття, і в порівнянні багатьох століть. У. Росту акцентує увагу на політичних елементах якості життя, запропонувавши вести боротьбу проти бідності і нерівності [28].

П. Бурдье, П. Ламберт, П. Леві, Ф. Хофман визначають якість життя іншими критеріями, які відносяться до соціальної, духовної, культурної, психологічної і етичної сторін життя, як сукупність соціально-політичних і духовно-етичних потреб людей [9, 42]. А. Тойнбі висунув свою теорію: життєвий стандарт – це засіб, а якість життя – це мета людини. Таке ж розмежування проводить і Дж. Гелбрейт, який вважає, що значення має не кількість товарів, а якість життя [11].

Р. Арон визначає якість життя дещо інакше. На його думку, до якості життя включені предмети розкоші і нематеріальні речі, на відміну від стандарту життя, до якого входять лише предмети матеріального життєзабезпечення [41]. Відомі західні соціологи Д. Белл, З. Бжезінський, А. Вінер, М. Кан, Р. Маркузе, Е. Фромм, приділяли особливу увагу питанням якості життя і пропонували досліджувати основні показники даної категорії у відповідності до потреб і споживання [5, 8, 21, 37].

У даний час розробка якості життя пов'язується з іменами Ф. Андруза, Ф. Конверса, Л. Мілбрейта, А. Мак-Кеннела, А. Міхелоса, В. Роджерса, С. Райта і др. [2, 17] У роботах цих авторів зроблені спроби аналізу об'єктивних соціально-економічних, політичних, культурних, екологічних й інших умов існування людини, багаточисельні комбінації об'єктивних і суб'єктивних характеристик та їх оцінка. При цьому висуваються різні про-

позиції відносно виміру якості життя, починаючи від оглядових методів до складних схем і моделей.

З нашої точки зору, у найзагальнішому значенні у більшості випадків під якістю життя розуміється соціологічна категорія, що виражає якість задоволення матеріальних і культурних потреб людей (якість харчування, одяг, комфорт житла, якість охорони здоров'я, освіти, сфери обслуговування, довкілля, дозвілля, міра задоволення потреб у змістовному спілкуванні, знаннях, творчій праці, рівень стресових станів, структура розселення й ін.). Категорія «якість життя» є загальноприйнятим в міжнародній практиці, вискоєфективним, методом оцінки соціального добробуту населення, що є комплексною характеристикою чинників і умов існування особи в суспільстві, оцінку цих чинників. Якість життя як система включає якість людини, якість освіти, якість культури, якість місця існування (екології), якість соціальної, економічної, політичної організації суспільства тощо. У сучасній соціологічній науці поняття «якість життя» є дискусійним до цього часу.

До 60-х років минулого століття за кордоном для опису особливостей умов життя людини широко використовувалися, по суті, тотожні одна одній економічні категорії «рівень життя» (level of life) або «стандарт життя» (living standart). Відносно конкретного змісту даних категорій в науковій літературі існували певні розбіжності. Одні автори під рівнем (стандартом) життя мали на увазі виключно величину доходу, інші — більш широке коло соціально-економічних показників. Але в принципі, якщо не було зроблено спеціальних застережень, рівень життя трактувався як міра задоволення тих матеріальних і частково духовних потреб, які піддаються кількісному виміру.

Сукупні доходи суспільства в цілому і кожного з його членів справедливо оцінюються як показники економічного добробуту. Отримувані населенням доходи складають базу певного рівня життя. Визначення рівня життя засноване на оцінці кількості і якості споживаних життєвих благ (матеріальних і духовних). Рівень життя оцінюється як забезпеченість населення життєвими благами і як міра задоволення потреб людей в

певних благах. Система показників рівня життя, що рекомендується ООН, включає широке коло характеристик умов життя. Виділяють такі групи показників: народжуваність, смертність й інші демографічні характеристики; санітарно-гігієнічні умови життя; споживання продовольчих товарів; житлові умови; освіта і культура; умови праці і зайнятість; доходи і витрати населення; вартість життя і споживчі ціни; транспортні засоби; організація відпочинку; соціальне забезпечення; свобода людини.

Проведений нами аналіз дозволяє стверджувати, що об'єктивно в даний час адміністрації областей не готові до активного діалогу з населенням, залученню його як суб'єкта системи управління. Це обумовлено, перш за все, існуючими стратегіями управління, які спрямовані на створення умов лише для виживання населення. Основним об'єктом, що ідентифікує соціальну сферу, є слабо захищені соціальні групи. Але при такій управлінській стратегії, на нашу думку, страждають всі групи населення.

Малозабезпечені соціальні верстви населення страждають через те, що допомога, яка їм надається, малозначуща, що часто призводить до погіршення соціального самопочуття, веде до розчарувань, посилення напруженості, дисгармонії людини, її ізоляваності від суспільства. Система соціального захисту малозабезпечених верств населення, що існує сьогодні, не вирішує в корені завдання зниження показників бідності. Навпаки, бідність зростає. Мало того, неефективність існуючого соціального захисту породжує утриманські споживчі настрої цієї категорії населення.

Відносно матеріально благополучні не отримують задоволення, перш за все, тому, що поза зоною розгляду управління залишається вся та сфера, яку можна назвати корпоративною культурою: система цінностей, потреб, традицій, соціальних норм, звичаїв, ритуалів, характерних для населення, що компактно проживає на певній території. Незадоволення цих соціальних груп обумовлюється, головним чином тим, що стратегія соціального управління не забезпечує кардинального зростання якості життя населення.

Стратегія управління, спрямована на виживання, не забезпечує зниження міри вразливості населення, підвищення здатності адекватно реагувати на можливість різких несприятливих змін як в долях окремих людей, так і всього населення в цілому.

Ігнорування наведених положень призводить до того, що відтворювальні механізми суспільства починають працювати з певними збоями, нормативне ядро перестає самовідтворюватися з потрібною для стабільного функціонування суспільства якістю і надійністю. Як наслідок, соціальна анемія розростається, дезінтегруються нормативні стандарти, тобто починає відтворюватися соціальний хаос. Основні зусилля 70-80% населення в даний час націлені на задоволення найнижчих матеріальних потреб, що навряд чи може створити позитивну мотивацію, необхідну для стабілізації розвитку суспільства в цілому. У той же час кількість бідних збільшується. У 2013 році було десь 26-27%, а тепер 51%, і це показник за 2015 рік [24]. Виходячи з цієї закономірності можна зробити висновок, що соціальна активність населення, його громадянські ініціативи, самодіяльність зводяться до спонтанних, нерегульованих дій в тих ситуаціях, коли різко знижується задоволення потреб самого нижнього рівня.

З наведеного випливає, що ключовим фактором успіху соціально-економічного розвитку України має бути ефективне управління трудовими ресурсами з використаннями цільових програм економічного росту та з урахуванням підвищення якості життя населення країни, у тому числі і трудового життя. Слід відмітити, що без державного регулювання трудових ресурсів і галузей інноваційної економіки, заснованої на розвитку людських ресурсів, рішення стратегічних задач перспективного розвитку навряд чи можливо.

Останнім часом практично не розглядається проблема підвищення якості життя та стану здоров'я населення як головних чинників розвитку суспільства. Статистика фіксує, що якість харчування населення у нас значно нижче, ніж в інших європейських країнах. До того ж, у 10 млн. осіб енергетична цінність харчування нижче 2100 ккал, що за визначенням спеціалістів Всесвітньої

організації охорони здоров'я є порогом бідності. Низька якість харчування у поєднанні з погіршенням медичного обслуговування, недоступністю для широких верств населення багатьох ліків, відмовою від занять спортом, хронічними психологічними й емоційними перевантаженнями, працею в несприятливих умовах тощо — все це позначається на стані здоров'я нації. Так, тільки за перші п'ять місяців минулого року чисельність населення зменшилася на 86,6 тис. осіб. Серед причин смерті населення України у січні-травні 2016 р., як і в січні-травні 2015 р., перше місце посідали хвороби системи кровообігу, друге — новоутворення, третє — зовнішні причини смерті [24].

На стан фізичного здоров'я працівників впливають умови праці, від яких також залежать ефективність і результати праці, працездатність і життєдіяльність працівників, загальна тривалість їхнього життя, соціальна активність, їх ставлення до праці, рівень життя та задоволеність працею тощо. Вочевидь, що стан здоров'я населення країни корелює зі станом здоров'я працівників підприємств. Без створення ефективної системи покращання стану здоров'я та використання трудового потенціалу працівників підприємств не можна розв'язати соціально-економічні проблеми як підприємства, так і країни в цілому.

Важливою проблемою сьогодення є оцінка якості трудового життя організації, яка може бути проведена двома основними способами.

По-перше, шляхом соціологічного опитування працівників організації за допомогою анкет.

По-друге, шляхом соціологічного опитування працівників конкретної організації за ступенем задоволення локальними якістьми трудового життя.

З метою з'ясування ступеню задоволення локальними якістьми трудового життя нами проведено соціологічне опитування за допомогою спеціальної анкети. Анкета складається з 7 розділів, які охоплюють різні сторони якості трудового життя і 70 показників, які оцінювались за 10-бальною шкалою. При цьому 10 балів характеризують найбільше досягнення, а 1 бал — найнижче. Наприклад, у розділі «Трудовий колектив» за-

значені такі показники, як сприятливий психологічний клімат; нормальні відносини з адміністрацією; участь співробітників в управлінні; дотримання регламентуючих документів; мінімальні стреси на роботі; позитивна мотивація співробітників до праці; взаємовідносини малих соціальних груп; характеристика працездатності колективу; соціальна структура колективу (стать, вік, національність); ефективність роботи колективу. Інші розділи також оцінювались не менше ніж за 10-ма показниками. В анкетуванні брали участь працівники машинобудівних підприємств (більше 200 осіб). Результати анкети можуть використовуватись для комплексної оцінки якості трудового життя трудового колективу організації або окремих працівників.

Одержані оцінки по показниках якості трудового життя конкретизовано таким чином.

Трудовий колектив. Сума балів = від 33 до 90, у середньому по всіх опитаних — 59 балів, тобто, трудовий колектив всіма опитаними оцінено на «задовільно».

Оплата праці. Сума балів = від 15 до 87, у середньому по всіх опитаних — 33 бала, тобто, оплата праці всіма опитаними оцінена на «незадовільно».

Робоче місце. Сума балів = від 19 до 89, у середньому по всіх опитаних — 41 бал, тобто, робоче місце всіма опитаними оцінено на «незадовільно».

Керівництво організацією. Сума балів = від 19 до 89, у середньому по всіх опитаних — 33 бала, тобто, керівництво організацією всіма опитаними оцінено на «незадовільно».

Службова кар'єра. Сума балів = від 0 до 100, у середньому по всіх опитаних — 58 балів, тобто, службова кар'єра всіма опитаними оцінена на «задовільно».

Соціальні гарантії. Сума балів = від 22 до 92, у середньому по всіх опитаних — 62 бала, тобто, соціальні гарантії всіма опитаними оцінені на «задовільно».

Соціальні блага. Сума балів = від 1 до 63, у середньому по всіх опитаних — 21 бал, тобто, соціальні блага всіма опитаними оцінені на «незадовільно».

Підрахована загальна сума балів за всіма 7 розділами (від 349 до 630 балів) і зроблено порівняння з бальною оцінкою якості трудо-

вого життя: до 349 балів – незадовільно; від 350 до 489 балів – задовільно; від 490 до 629 балів – добре; вище 630 балів – відмінно. Аналіз зведеного анкетування засвідчив, що 68,0% опитаних оцінили якість трудового життя як незадовільну, 24,0% респондентів – на задовільно і тільки 8,0% оцінили якість трудового життя на добре.

Висновки. Враховуючи розглянуті визначення сутності поняття «якість життя» та систематизовані підходи, можна дати авторське тлумачення. Таким чином, якість життя – це комплекс економічних, соціальних, політичних, культурних, екологічних факторів, що виражає якість задоволення матеріальних і культурних потреб людей (якість харчування, одяг, комфорт житла, якість охорони здоров'я, освіти, сфери обслуговування, довкілля, дозвілля, міра задоволення потреб у змістовному спілкуванні, знаннях, творчій

праці, рівень стресових станів, структура розселення й ін.).

Застосована методика бальної оцінки якості трудового життя працівників дозволяє визначити траєкторію розвитку організації, підприємства, міста, розробляти заходи з покращання якості життя населення на найближчі 5-10 років і визначити витрати й ефективність даного показника.

За результатами проведеного анкетування працівників передбачено розробити заходи з покращання якості трудового життя і представити їх керівництву організацій для розгляду.

Перспектива подальших наукових досліджень у даному напрямі полягає у конкретизації складових якості життя населення, пріоритетних для України, удосконаленні методики оцінки якості життя та основних напрямів і механізмів її підвищення.

Список літератури:

1. Андерсон, Л Народонаселение. Окружающая среда и качество жизни/Л. Андерсон, А Леви – М. Прогресс 1979 – 234 с.
2. Андруз Ф. Введение в химию окружающей среды / Ф. Андруз – М Мир, 1999
3. Антонюк В. Демографическая ситуация на Украине: «Это худшая демографическая ситуация в Европе». Обозреватель. 21.08.2008 // http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=33&idArt=1204
4. Арон Р. Этапы развития социологической мысли / Р. Арон; общ. ред. и предисл. П.С. Гуревича. – М.: Издательская группа «Прогресс» – «Политика», 1992. – 608 с.
5. Белл, Д Грядущее постиндустриальное общество Опыт социального прогнозирования / Д Белл – М Academia, 1999 – 616 с
6. Беляков В. А. Критерии оценки качества жизни в социально-территориальных образованиях (квалиметрический анализ потребительской корзины) : автореф. дис. канд. эконом. наук. / В. А. Беляков. – Ижевск, 2006. – 82 с.
7. Бестужев-Лада И.В. Качество жизни. Философский энциклопедический словарь / И. В. Бестужев-Лада. – М. : Советская энциклопедия, 1983.
8. Бжезинский З. Выбор: мировое господство или глобальное лидерство / З Бжезинский – М. Международные отношения, 2004
9. Бурдые, П Социальное пространство и генезис классов/П Бурдые – М. Наука, 1994 – 197 с.
10. Вебер, М История хозяйства//Избранные произведения / М Вебер – М Наука-Прогресс, 1993 – 447 с.
11. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество/ Дж. К. Гэлбрейт; пер. с англ. – М.: Прогресс, 2004. – 480 с.
12. Гудмен, П. «Общество в котором я живу» / П Гудмен – М Иностранная литература, 1963 – 308 с.
13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Демографическая ситуация в Украине вызывает серьезные опасения // <http://www.kiev2000.com/news/view.asp?id=157835&Part=17>
15. Джемс У. Прагматизм: новое название для некоторых старых методов мышления: популярные лекции по философии / У. Джемс; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: ЛКИ, 2011. – 240 с.
16. Зиммель, Г Пространство и пространственные порядки общества / Г Зиммель // Вопросы социологии – М.: Адапт, Т 1, 1992 – 398 с
17. Конверс Ф. Теории качества жизни / Ф. Конверс – М. Мир, 2001 – 289 с.
18. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
19. Магомаев М. М. Качество жизни населения (теория, методология и механизмы): дис.... д-ра эконом. наук / М. М. Магомаев. – Махачкала, 2006. – 98.
20. Маркс, К К критике политической экономии / К Маркс - Мб Политиздат, 1984 - 207 с
21. Маркузе Г. Одномерный человек – Американская социологическая мысль / Г Маркузе – М. Иностранная литература, 1996 – 319 с
22. Міжнародний центр перспективних досліджень / Податкова реформа: загальне бачення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.icps.com.ua/lichlynyk.html>. – Назва з екрану.
23. Нікіфоренко В. Г. Якість життя населення регіону: аналіз, прогнозування, соціальна політика / В. Г. Нікіфоренко. – Одеса: Одеський нац. економічний університет, 2012. – 316 с.
24. Основні показники соціально-економічного розвитку України веб-сайт: www.ukrstat.gov.ua

25. Отчет МОТ «Ключевые показатели рынка труда». – 7-е издание.– 2011 г.
26. Пархоменко Л. В. Качество жизни депрессивного региона: методология и управление : автореф. дис. д-ра эконом. наук / Л. В. Пархоменко. – Тамбов, 2006. – 102 с.
27. Родионова И.А. Экономико-географическая характеристика Украины.. - К. 1997.
28. Росту, У Политика и стадии роста /У Росту – М. Прогресс, 1997 — 312 p.
29. Сорокин И. Человек, цивилизация, общество / П Сорокин – М. Политиздат, 1994 – 543с¹
30. Спенсер, Г Основание социологии // Избранные произведения / Г Спенсер – Киев: Ника-Центр, Вист-С, 1997 - 511с
31. Стратегія розвитку України «Україна-2020: стратегія національної модернізації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuviar.gov.ua/images/4/str.pdf>.
32. Субетто А. И. Качество жизни, здоровье нации и безопасность государства – главные функционалы бытия и критерии социально-экономической политики государства / А. И. Субетто // Академия Тринитаризма. – 2003.
33. Тодоров А. С. Качество жизни: критический анализ буржуазных концепций / А. С. Тодоров. – М. : Прогресс, 1960. – 186 с.
34. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні (Монографія) // Інститут економічного прогнозування; М. І. Скрипченко, В. М. Гець. Т. І. Приходько та ін. – Харків: Форт, 2003. – 437с.
35. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 400 с.
36. Форрестер Дж. В. Мировая динамика / Дж. В. Форрестер; пер. с англ. – М. : Наука, 1978. – 168 с.
37. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности / Э Фромм М Республика – 1994 – 447 с
38. Цыганков В. А. Качество трудовой жизни в России: экономическая природа, механизм формирования: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / В. А. Цыганков. – М., 2007. – 47 с.
39. Штомпка, П Социология социальных изменений / П Штомпка – М Логос, 1996 – 379 с.
40. Энциклопедический социологический словарь /Общ. ред. Осипова Г.В. - М.: ИСПИ РАН, 1995.
41. Aron R. Progress and Dissicussion New York-Washington –London, 1968 – P 8.
42. Hofman F Vm die Kommunalpolitik von morgen «Die Zukunft» – March, 1973 – 224 p.
43. Tofler, A Tuture Shock/ New York, 1970, p 196.

List of References

1. Anderson, L (1979) Narodonaselenie. Okruzhayushchaya sreda i kachestvo zhizni/L. Anderson, A Levi – M. Progress, 234 p. [in Russian]
2. Andruz F. (1999) Vvedenie v himiyu okruzhayushchey sredy / F. Andruz – M Mir [in Russian]
3. Antonyuk V. Demograficheskaya situatsiya na Ukraine: «Eto hudshaya demograficheskaya situatsiya v Evrope». Obozrevatel. 21.08.2008 // http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=33&idArt=1204 [in Russian]
4. Aron R. (1992) Etapy razvitiya sotsiologicheskoy mysli / R. Aron; obshch. red. i predisl. P.S. Gurevicha. – M.: Izdatelskaya gruppya «Progress» – «Politika», 608 p. [in Russian]
5. Bell, D (1999) Gryadushchee postindustrialnoe obshchestvo Opyt sotsialnogo prognozirovaniya. M Academia, 616 p. [in Russian]
6. Belyakov V. A. (2006) Kriterii otsenki kachestva zhizni v sotsialno-territorialnyh obrazovaniyah (kvalimetricheskii analiz potrebitelskoy korziny) : avtoref. dis. kand. ekonom. nauk. Izhevsk, 82 p. [in Russian]
7. Bestuzhev-Lada I.V. (1983) Kachestvo zhizni. Filosofskiy entsiklopedicheskiy slovar / I. V. Bestuzhev-Lada. – M. : Sovetskaya entsiklopediya [in Russian]
8. Bzhezinskiy Z. (2004) Vybor: mirovoe gospodstvo ili globalnoe liderstvo / Z Bzhezinskiy – M. Mezhdunarodnye otnosheniya [in Russian]
9. Burde, P (1994) Sotsialnoe prostranstvo i genezis klassov. M. Nauka, 197 p. [in Russian]
10. Veber, M (1993) Istoriya hozyaystva/Izbrannye proizvedeniya. M Nauka-Proiress, 447 p. [in Russian]
11. Gelbreyt Dzh. (2004) Novoe industrialnoe obshchestva. M.: Progress, 480 p. [in Russian]
12. Gudmen, P. (1963) «Obshchestvo v kotorom ya zhibu». M Inostrannaya literatura, 308 p. [in Russian]
13. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini [Online resource]. – access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Demograficheskaya situatsiya v Ukraine vyzvaet serezhnye opaseniya/ - access mode: <http://www.kiev2000.com/news/view.asp?id=157835&Part=17> [in Russian]
15. Dzhems U. (2011) Pragmatizm: novoe nazvanie dlya nekotoryh staryh metodov myshleniya: populyarnye lektsii po filosofii / U. Dzhems; per. s angl. – 3-e izd. – M.: LKI, 240 p. [in Russian]
16. Zimmel, G (1992) Prostranstvo i prostranstvennye poryadki obshchestva. Voprosy sotsiologii – M.: Adapt, Vol. 1, 398 p [in Russian]
17. Konvers F. (2001) Teorii kachestva zhizni. M. Mir, 2001, 289 p. [in Russian]
18. Constitution of Ukraine [Konstitutsiya Ukrayini vid 28 chervnya 1996 roku]. Vidomosti Verhovnoyi Radi (1991) № 30. – p. 141. [in Ukrainian]
19. Magomaev M. M. (2006) Kachestvo zhizni naseleniya (teoriya, metodologiya i mehanizmy): dis.... d-ra ekonom. nauk / M. M. Magomaev. – Mahachkala, 98. [in Russian]
20. Marks, K (1984) K kritike politicheskoy ekonomii / K Marks - Mb Politizdat, 207 p [in Russian]
21. Markuze G. (1996) Odnomernyy chelovek – Amerikanskaya sotsiologicheskaya mysl. M. Inostrannaya literatura, 319 p [in Russian]
22. Mizhnapodniy tsentp pepspektivnix doslidzhen / Podatkova pefopma: zagalne bachennya [Online resource]. – Access mode: <http://www.icps.com.ua/lichylnyk.html>. [in Russian]

23. Nikiforenko V. G. (2012) Yakist zhittya naselennya regionu: analiz, prognozuvannya, sotsialna politika. *Odesa: Odeskiy nats. ekonomichniy universitet*, 316 p. [in Ukrainian]
24. Osnovni pokazniki sotsialno-ekonomichnogo rozvitku Ukrayini [Online]. - access mode: www.ukrstat.gov.ua
25. Otchet MOT «Klyuchevye pokazateli rynka truda» (2011), 7-e iss. [in Russian]
26. Parhomenko L. V. (2006) Kachestvo zhizni depressivnogo regiona: metodologiya i upravlenie : avtoref. dis. d-ra ekonom. nauk / L. V. Parhomenko. – *Tambov*, 102 p. [in Russian]
27. Rodionova I.A. (1997) Ekonomiko-geograficheskaya harakteristika Ukrainy.. - K.. [in Russian]
28. Rostou, U. (1997) Politika i stadii rosta /U Rostou – M. *Progress*, 312 p. [in Russian]
29. Sorokin, I.I.(1994) Chelovek, tsivilizatsiya, obshchestvo. M. *Politizdat*, 543 p [in Russian]
30. Spenser, G (1997) Osnovanie sotsiologii // Izbrannye proizvedeniya. *Kiev: Nika-Tsentr, Vist-S*, 511 p [in Russian]
31. Strategiya rozvitku Ukrayini «Ukrayina-2020: strategiya natsionalnoyi modernizatsiyi» [Online resource]. – access mode: <http://www.nbuviap.gov.ua/images/4/str.pdf>.
32. Subetto A. I. (2003) Kachestvo zhizni, zdorove natsii i bezopasnost gosudarstva – glavnye funktsionaly bytiya i kriterii sotsialno-ekonomicheskoy politiki gosudarstva. *Akademiya Trinitarizma*.
33. Todorov A. S. (1960) Kachestvo zhizni: kriticheskiy analiz burzhuaznykh kontseptsiy. M. : *Progress*, 186 p. [in Russian]
34. Skripchenko M. I., Geets V.M., Prihodko T. Ya.. ta in. (2003) Transformatsiyni protsesi ta ekonomichne zrostannya v Ukrayini (Monografiya) // Institut ekonomichnogo prognozuvannya;.. – *Harkiv: Fort*, 437 p.
35. Fathutdinov R. A. (2003) Innovatsionnyy menedzhment : uchebnik. 4- e izd. – *SPb. : Piter*, 400 p. [in Russian]
36. Forrester Dzh. V. (1978) Mirovaya dinamika / Dzh. V. Forrester; per. s angl. – M. : *Nauka*, 168 p. [in Russian]
37. Fromm E. (1994) Anatomiya chelovecheskoy destruktivnosti. M *Respublika*, 447 p [in Russian]
38. Tsygankov V. A. (2004) Kachestvo trudovoy zhizni v Rossii: ekonomicheskaya priroda, mehanizm formirovaniya: avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk, M., 47 p. [in Russian]
39. Shtompka, P (1996) Sotsiologiya sotsialnyh izmeneniy. M *Logos*, 379 p. [in Russian]
40. Entsiklopedicheskiy sotsiologicheskii slovar /Obshch. red. Osipova G.V (1995) M.: *ISPI RAN* [in Russian]
41. Aron R. (1968) Progress and Dissiccusion New York-Washington. *London*, P 8. [in English]
42. Hofman F Vm (1973) die Kommunalpolitik von morgen «Die Zukunft». *March*, 224 p. [in German]
43. Tofler, A (1970) Tuture Shock. *New York*, p 196. [in English]

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК:336.6: 334.72

Демченко І.В.

к.е.н., доцент кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»
Таврійський державний агротехнологічний університет (Мелітополь, Україна)

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Головною метою роботи є розкриття взаємозв'язку між фінансовою безпекою та інноваційним розвитком промислового підприємства. В статті розкриваються основні задачі фінансової безпеки. Проведено аналіз взаємопов'язаних елементів фінансової безпеки на прикладі промислового підприємства. Надані рекомендації щодо забезпечення його стійкого інноваційного розвитку на засадах фінансової безпеки.

Ключові слова: фінансова безпека, інноваційний розвиток, підприємство, суб'єкт господарювання, інновації.

JEL classification code: G32, G33, O30

I.V. Demchenko.

PhD, Associate Professor of Finance, banking and insurance department,
Tavria state agrotechnological university (Melitopol, Ukraine)

ENSURING OF FINANCIAL SAFETY IN THE BACKGROUND OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Summary.

The aim of the article: to analyze the basic components of the financial safety of industrial enterprises and reveal its connection with innovative development, which consists in the production of competitive products and growth of financial stability and investment attractiveness.

The results of the analysis. The main purpose is to disclosure the relationship between financial safety and innovative development of industrial enterprises. The basic goals of financial safety have been considered in the article. The definition of a financial safety of enterprise has been clarified. Analysis of the interrelated elements of financial safety in case of an industrial enterprise has been conducted. For example, probability of bankruptcy remains high without investment in the innovative development. The role of management in the process of achieving innovative development has been given. The analysis suggests that in absence of applied investments to expand the range to innovative development and anti-crisis measures are incomplete and those that have a short-term effect.

However, improving the competitiveness of enterprises is closely connected with their innovative activity. Observation of enterprise shows that investors are trying to escape out of the market and conducting crisis management measures. The need for flexibility in the management has been proved. Recommendations to ensure its sustainable innovative development on the basis of financial safety have been given.

Conclusions. Our studies have enhanced the problem of financial safety of industrial enterprises and to show its relationship to innovative development. According to the results, innovation of any kind will be effective only if financial security is sufficient. However, the effectiveness of the management entity displays its resistance to changes in the economic environment. In turn, achieve such financial stability is impossible without systematic innovation in the organization, production and management.

The prospect of further research. The relationship of financial safety of and innovation should be used to justify the concept of sanitation for industrial enterprise and prospects for introduction of innovation developments into activities. Also obtained findings allow focus attention on making decisions that will simultaneously achieve a safe state of operation and ensure economic growth.

Keywords: financial safety, innovative development, enterprise, business entity, innovation.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Інноваційний розвиток зумовлює ефективність роботи економіки в цілому, залишаючись пріоритетною задачею менеджменту суб'єктів господарювання в будь-якій сфері діяльності. Проте особливо складною досягнення такої мети становиться під час фінансової нестабільності. Структурні зміни в національній економіці, необхідність перегляду номенклатури товарного випуску та порушення традиційних підходів до ведення бізнесу вимагають чіткого дотримання оптимальних для суб'єкта параметрів фінансової безпеки. Реальне економічне зростання відбувається на основі забезпечення оптимального обсягу та структури фінансових ресурсів, а також задовільного стану фінансової системи.

Перешкоди до впровадження новітніх розробок, розширення асортименту, а також затвердження конкурентних особливостей підприємств спричиняють незадовільний стан фінансової безпеки. Натомість, активізація виробництва на засадах інноваційного розвитку можлива виключно за створення належних умов діяльності. В умовах динамічних трансформацій та складності процесів ведення бізнесу проблема забезпечення фінансової безпеки в якості передумови інноваційного розвитку виходить на перший план.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значення фінансової безпеки в діяльності підприємств, а головне – нейтралізації фінансово-господарських ризиків, було розглянуто в працях Амосова А.Ю. [1], Біломісної, І.І., Хоречка В.Є. [2], Воробйова Ю.М., Блажевича О.Г. [7], Кутузова Є.П. [8] та інших. Окремі положення розвивають функціональне призначення, необхідність та передумови забезпечення безпечного стану управління підприємством. Натомість, значення інноваційного розвитку в процесі організації та розвитку бізнесу було об'єктом дослідження в працях Вишневської О.М., Дюміної С.С. [5], Волощука Л.О. [6], Міляєвої Л. Г., Федоркевича Д. Ю. [9], Найдюка В.С. [10], Овсянюк-Бердадіної О.Ф. [11], Орлової В.М. [15], Тарасової О.В., Пастир А.В. [14] та інших. Вченими обґрунтовано

сутність інноваційної діяльності та особливості інноваційного розвитку.

Невирішені раніше питання, що є частиною загальної проблеми. Варто відмітити, що проблема фінансової безпеки в більшості випадків розглядається в якості інструмента розробки антикризових заходів. Не висвітленим також залишається проблема передумов ефективного інноваційного розвитку підприємства.

Мета статті: проаналізувати основні складові фінансової безпеки промислового підприємства та розкрити її зв'язок з інноваційним розвитком, що полягає у виробництві конкурентоспроможної продукції та зростання фінансової стабільності та інвестиційної привабливості.

Основний матеріал. Підсилений інтерес наукової спільноти до проблем стабільної діяльності підприємств та забезпечення їх інноваційного розвитку є природною реакцією на нестабільність економічного середовища. За умов нестабільною ситуації на національному та зовнішньому ринках, активних дій іноземних конкурентів за умов підсилення глобалізації, мінливого податкового тиску та нестабільності курсу національної грошової одиниці важливими стають проблеми дослідження фінансової безпеки. Водночас особливо гострими такі проблеми виявляються для промислових підприємств.

Суб'єктам промисловості характерна гостра залежність від фінансових ресурсів; їм притаманна специфічна структура капіталу, а також характерні особливості при формуванні фінансових результатів та розподілі одержаних прибутків. У розвиток виконаних досліджень [7], зазначимо основні задачі фінансової безпеки промислових підприємств:

стимулювання збільшення грошових надходжень, а як наслідок – прибутків;

оптимізація структури та поступове збільшення обсягів фінансових ресурсів;

формування належного рівня плато- та кредитоспроможності;

забезпечення оптимальних для конкретного підприємства показників фінансового стану;

сприяння росту ринкової вартості, а також конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності.

Не варто нехтувати гармонізацією інтересів менеджменту суб'єкта з інтересами контрагентів, працівників та учасників конкретного підприємства [8]. Слід врахувати необхідність з'ясування сутності фінансової безпеки з позиції комплексної характеристики фінансової системи підприємства. Отже, фінансова безпека – комплексне поняття, що характеризує здатність підприємства протидіяти загрозам та ризикам, можливість формувати, розміщати та підтримувати достатній обсяг фінансових ресурсів, а також забезпечувати належні значення показників [1, 8].

Навіть стисло розгляду активів підприємства (табл. 1) достатньо, щоб зробити висновки про стагнацію, що відбувається на ТОВ «Товари народного вжитку». Первісна

вартість постійно перевищує 50% від залишкової вартості основних засобів, а в 2014 р. накопичена амортизація склала навіть 84% первісної вартості фондів. Натомість, практично всі активи складають оборотні засоби, які зайняли 99,3% загальної структури активів в 2015 році. Зауважимо, що підприємство в рамках програми антикризових заходів почало реалізовувати необоротні фонди, які знизилися на 2,3 млн. грн. та становлять 125,3 тис. грн. в 2015 р. Стан діяльності підприємства розкриває структура оборотних активів, в якій майже відсутні запаси готової продукції. Більш ніж 99% активів становить дебіторська заборгованість різних форм. «Заморожені» в минулих та теперішніх контрагентах кошти не можна використати на інноваційні розробки та оновлення асортименту продукції. Відсутність готової продукції вказує на практичне припинення товарного випуску та реалізації.

Таблиця 1

Аналіз динаміки та структури активів ТОВ «Товари народного вжитку» за 2013-2015 рр.

Види майна	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відхилення 2015 р. від 2013 р.	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%
I. Необоротні активи:								
Незавершені капітальні інвестиції	342,5	0,6	-	-	-	-	-	-
Основні засоби:	2452,1	4,1	561,4	1	125,3	0,28	-2326,8	5,1
- первісна вартість	7953,3	13,3	3535,5	6,3	2607,9	5,83	5345,4	32,8
- знос	(5501,2)	-9,2	(2974,1)	-5,3	(2482,6)	-5,55	-3018,6	45,1
Інші фінансові інвестиції	0,9	0,001	0,9	0,001	0,9	0,002	0	0
Усього за I розділом	2795,5	4,7	562,3	0,9	126,3	0,3	-2669,2	4,5
II. Оборотні активи:								
Виробничі запаси	1163,3	2,05	255,6	0,46	183,8	0,41	-979,5	15,8
Незавершене виробництво	41,00	0,07	-	-	-	-	-	-
Готова продукція	214,00	0,42	-	-	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	87,30	0,15	87,30	0,15	87,30	0,19	0,00	100,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	55046,0	96,8	54968,6	98,4	44283,2	99,2	-10762,8	80,0
Грошові кошти та їх еквіваленти	62,8	0,1	70,1	0,1	62,7	0,1	-0,1	99,8
Інші оборотні активи	478,3	0,8	477,9	0,8	-	-	-	-
Усього за II розділом	56837,7	95,3	55859,2	99,1	44617	99,7	-12220,7	78,5
Баланс	59633,2	100,0	56421,5	100,0	44743,2	100,0	-14890,0	75,0

* Розрахунки автора на основі фінансових звітів суб'єкта

Низку протиріч та перешкод ефективній діяльності можна виявити за допомогою дослідження структури фінансових ресурсів суб'єкта (Табл. 2). Гігант промисловості в масштабах країни в минулому зараз перебуває в кризі прибутковості, генеруючи від'ємний фінансовий результат. За таких обставин відбувається падіння ринкової вар-

тості фірми, скорочення доступних фінансових ресурсів (на 36,3 млн. грн. з 2011 р.). Залучені в 2009-2010 роках кредити були спрямовані переважно на погашення поточних зобов'язань. Як наслідок – підприємство має незадовільну структуру капіталу, низьку ліквідність (рис. 1) та стикається з проблемою залучення нових джерел фінансування.

Таблиця 2

Склад та обсяг фінансових ресурсів ТОВ «Товари народного вжитку» за період 2011-2015 рр.

Види фін. ресурсів	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%
Власні	-37079	- 46	-40039	- 50	-49489	- 83	-22427	- 40	-36949	- 83
Позикові	94797	117	96795	121	85480	143	51771	92	51679	115
Залучені	23325	29	23322	29	23642	40	27078	48	30014	68
Всього	81043	100	80078	100	59633	100	56422	100	44743	100

* Розрахунки автора на основі фінансових звітів суб'єкта

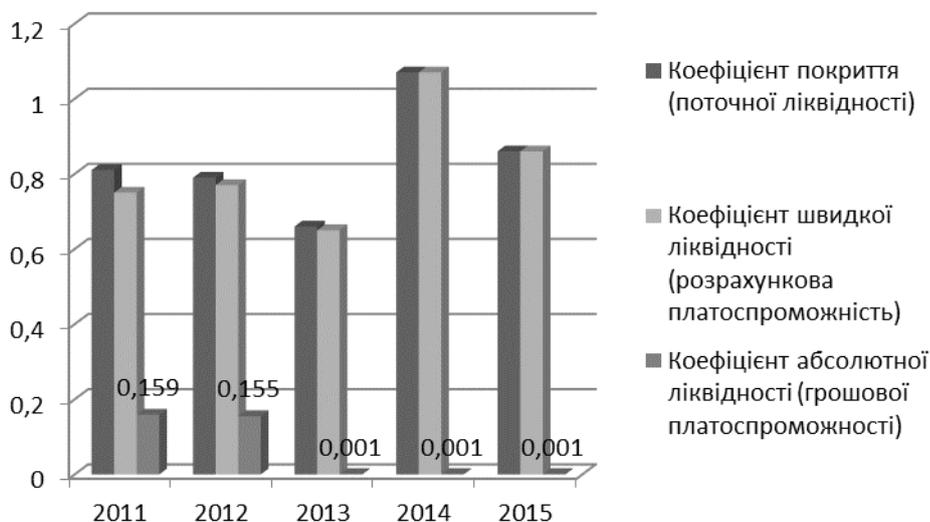


Рис. 1. Динаміка показників ліквідності ТОВ «Товари народного вжитку» за 2011- 2015 рр.*

* Складено за розрахунками автора на основі фінансової звітності суб'єкта

Оманливим є доволі переконливі значення показників покриття та швидкої ліквідності, що коливаються в діапазоні 0,6-1 протягом періоду дослідження. Значна ліквідність є потенційною та сформована дебіторською заборгованістю, зусилля по стягуванню якої в сприятливий для такої роботи період менеджментом підприємства не проводились.

Відмітимо, що за браку коштів та відсутності вільного доступу до традиційних або альтернативних джерел фінансування провадити інноваційні розробки високого рівня, займатися пошуком інвесторів та укласти контракти практично неможливо. Фокус роботи інвесторів та працівників повинен бути на досягненні фінансової безпеки, окремою ланкою якої є платоспроможність (табл. 3).

Таблиця 3

**Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) ТОВ «Товари народного вжитку»
за 2011-2015 рр.**

Показник	Рекомендований норматив	Рік					2015 /2011 р. +/-
		2011	2012	2013	2014	2015	
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	Більше 0,5	-0,46	-0,50	-0,83	-0,40	-0,81	-0,35
Коефіцієнт фінансування	Більше 1	-0,31	-0,33	-0,45	-0,28	-0,45	-0,14
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Більше 0,3	-0,24	-0,27	-0,5	0,07	-0,16	0,08
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	(>0)	-0,29	-0,10	-0,04	0,06	-0,02	0,27

* Розрахунки автора на основі фін. звітності суб'єкта

Проведений аналіз свідчить про велику ймовірність для контрагентів досліджуваного суб'єкта не отримати належну заборгованість через незадовільні показники плато-

спроможності. Про проблеми з заборгованістю та наявністю технологій й можливого асортименту, що є неактуальними сьогодні, свідчить ділова активність.

Таблиця 4

**Аналіз ділової активності ТОВ «Товари народного вжитку»
за 2011-2015 рр.**

Показник	Норматив	Рік					2015 р. /2011 р. +/-
		2011	2012	2013	2014	2015	
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	0,58	0,25	0,01	0,01	0,01	-0,57
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	0,67	0,26	0,05	0,01	0,02	-0,65
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	0,78	0,35	0,02	0,01	0,01	-0,77
Строк погашення дебіторської заборгованості	зменшення	461,5	1028,6	18000	36000	36000	35538,5
Строк погашення кредиторської заборгованості	зменшення	537,3	1384,6	6923,1	25714,3	18000	17462,7
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	збільшення	-10,1	- 8,1	- 0,2	- 0,1	- 0,2	9,9
Фондовіддача	збільшення	4,91	2,44	0,11	0,08	0,09	4,82
Фондомісткість	збільшення	0,2	0,4	8,8	12,4	10,8	10,8
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	-1,12	-0,52	-0,02	-0,01	-0,01	1,11

*Розраховано автором на основі фінансових звітів суб'єкта

Незадовільні параметри ділової активності обумовлені низьким обсягом грошових надходжень. Наслідком руйнування стійких збутових зв'язків з промисловими підприємствами регіону поставили перед інвесторами ТОВ задачу пошуку нових ринків та активного впровадження інноваційних розробок. Результати аналізу свідчать, що за умов відсутності прикладних інвестицій в

розширення асортименту інноваційний розвиток стає неможливим, антикризові заходи виявляються неефективними або мають короткотерміновий ефект. Без інновацій неможливе створення довгострокових економічних зв'язків та рентабельна діяльність, а отже – побудова фінансової безпеки та ефективної роботи (табл. 5).

Таблиця 5

**Аналіз рентабельності ТОВ «Товари народного вжитку»
за період 2011-2015 рр.**

Показник	Норматив	Рік					2015 р. /2011 р. +/-
		2011	2012	2013	2014	2015	
Коефіцієнт рентабельності активів	>0,14	-0,11	-0,04	-0,13	-0,10	-0,11	-
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	> 0,2	0,20	0,08	0,21	0,16	0,18	- 0,02
Коефіцієнт рентабельності діяльності	збільшення	-0,18	-0,15	-10,1	-14	-17,1	-16,9
Коефіцієнт валової рентабельності	збільшення	-0,09	-0,32	0,53	1,91	6,55	6,46

Позитивне значення показника валової рентабельності в 2013-2015 рр. пояснюється реалізацією підприємством основних засобів. Кінцевою метою менеджменту залишається фокусування багатопрофільного підприємства на вузькому виробництві запитуваних платоспроможними покупцями інноваційних виробів. Однак попри брак коштів, незадовільну інвестиційну привабливість та високу ймовірність банкрутства (табл. 6) інноваційний розвиток поки залишається проектом.

Разом з тим, підвищення конкурентоспроможності підприємств тісно пов'язане з їх інноваційною активністю. Виключно впровадження інновацій та своєчасне застосування інструментів, моделей та інноваційних методів ведення бізнесу є запорукою, а в умовах фінансової нестабільності – першочергової потреби ведення бізнесу [5]. Спостереження за підприємством свідчать, що інвестори намагаються уникнути виходу з ринку та провадять заходи антикризового

менеджменту. Проте об'єктивно передумовою обрання стратегії розвитку є наявність на суб'єкті потужного інноваційного потенціалу або достатніх обсягів фінансових коштів [13]. Саме остання умова відповідає стану фінансової безпеки промислового підприємства. Серед низки рекомендацій щодо забезпечення фінансової безпеки та стимулювання інноваційного розвитку ТОВ «Товари народного вжитку» виділимо наступні:

першочергове проведення аналізу дебіторської заборгованості на предмет можливості її максимального стягнення;

реструктуризацію поточних та довгострокових зобов'язань, що спричинить збільшення ліквідності суб'єкта;

проведення санації балансу шляхом до капіталізації підприємства (власниками) інвесторами. Захід збільшить кредитоспроможність суб'єкта. Водночас, внесені кошти необхідно спрямувати на розробку інноваційного продукту з подальшим його виведенням на ринок збуту.

**Порівняльна характеристика результатів зведеної оцінки банкрутства
ТОВ «Товари народного вжитку»**

Моделі ймовірності банкрутства	Ймовірність банкрутства	Нормативне значення	Роки				
			2011	2012	2013	2014	2015
Модель Альтмана	Мала	$> 2,99$	-	-	-	-	-
	Можлива	$2,675 < 2,99$	2,8	-	-	-	-
	Велика	$1,81 < 2,675$	-	-	-	-	-
	Банкрут	$< 1,81$	-	1,4	0,3	-0,2	0,5
Модель Ліса	Мала	$> 0,037$	-	-	-	-	-
	Можлива	-	-	-	-	-	-
	Велика	$< 0,037$	0,01	0,03	0,02	0,002	0,03
	Банкрут	-	-	-	-	-	-
Модель Таффлера	Мала	$> 0,3$	0,41	0,37	0,35	0,38	-
	Можлива	$0,2 < 0,3$	-	-	-	-	0,29
	Велика	$< 0,2$	-	-	-	-	-
	Банкрут	-	-	-	-	-	-
Модель Терещенка	Мала	> 2	8,5	3,4	-	-	-
	Можлива	$1 < 2$	-	-	-	-	-
	Велика	$0 < 1$	-	-	-	-	-
	Банкрут	< 0	-	-	- 18,3	- 19,8	- 16,9

* Складено автором на основі власних розрахунків

Не залишається осторонь процес інноваційного розвитку без втручання управління [6]. У розвиток такої думки відмітимо необхідність забезпечення гнучкості управління, яка повинна стати зв'язуючим елементом між новим виробом в товарній номенклатурі, технології чи форматі управління та постійними змінами умов господарської діяльності.

Висновки. Проведені дослідження дозволили розширити задачі фінансової безпеки промислового підприємства та показати її взаємозв'язок з інноваційним розвитком. Відповідно до результатів, інновації любого виду стануть ефективними лише в випадку достатнього рівня фінансової безпеки. Разом з тим, ефективність дій менеджменту

суб'єкта відображає його стійкість до змін економічного середовища. В свою чергу, досягти такої фінансової стійкості неможливо без систематичних нововведень в організації, виробництво та управління.

Перспективи подальших досліджень. Взаємозв'язок фінансової безпеки та інноваційного розвитку має бути використаний для обґрунтування санаційної концепції промислового підприємства та перспектив впровадження в його діяльність інноваційних розробок. Також одержані висновки дають змогу фокусувати увагу на прийнятті рішення, що дозволять одночасно досягти безпечного стану функціонування та забезпечити економічне зростання.

Список літератури:

- Амосов О.Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект // Проблеми економіки. - № 4, 2011. - С. 76-80.
- Біломістна, І.І., Хоречко В.Є. Механізм забезпечення фінансової безпеки промислових підприємств // Інноваційна економіка. - №6 (32), 2012. - С. 305-307
- Бояринова К. О. Structuring of high-tech products by priority as a precondition for the innovative development of engineering enterprises // Економічний часопис-XXI. - №7-8(2), 2015. - С. 23-26
- Вайсблат, Б.И., Будеско Д.Г., Сидоров Д.В. Управление финансовым риском продуктового инновационного проекта // Экономический анализ: теория и практика. - № 14 (119), 2008. - С. 27-30.

5. Вишнеvsька О.М., Дюміна С.С. Інноваційні особливості технологічного оновлення підприємства аграрного сектора // Фінансовий простір. - №3, 2015. – С. 202-206.
6. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток промислового підприємства: сутність та проблеми аналітичного забезпечення в умовах індикативного управління // Бізнесінформ № 11, 2014. – С. 75-79.
7. Воробйов Ю.М., Блажевич О.Г. Фінансова безпека організацій рекреаційної сфери // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. - №2 (7), 2010. – С. 12-19.
8. Кутузов Є.П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти // Актуальні проблеми економіки. - №8 (134), 2012. – С. 172-181.
9. Міляєва Л. Г., Федоркевич Д. Ю. Analysis of innovative industrial competitiveness: methodological and applied aspects // Економічний часопис-XXI. - №7-8(1), 2015. – С. 58-61
10. Найдюк В.С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств // Маркетинг і менеджмент інновацій. - №3, 2013. – С. 251-263.
11. Овсянюк-Бердадіна О.Ф. Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств: реалії та інструменти забезпечення // Економічний аналіз. – Т. 19 №2, 2015. – С. 117-121.
12. Орлова В.М. Стратегія інноваційного розвитку підприємства // Економічний нобелівський вісник. - №1 (8), 2015. – С. 79-85.
13. П'ятницька, Г., Григоренко, О., Найдюк, В. Інноваційний потенціал розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні // Товари і ринки. - №2, 2013. – С. 29-43.
14. Тарасова О.В., Пастир А.В. Основні проблеми і напрями інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості України // Економіка харчової промисловості. – №2 (22), 2014. – С. 69-74.

References:

1. Amosov O.Y. (2011) Finansova bezpeka pidpryemstva v suchasnykh ekonomichnykh umovax: teoretichnyy aspekt [Financial safety of enterprise in current economic conditions: a theoretical aspect]. *Problemi ekonomiki - Problems of economics*, 4, pp. 76-80 [in Ukrainian].
2. Bilomistna, I.I., Horechko V.E. (2012) Mexanizm zabezpechennya finansovoyi bezpeky promyslovykh pidpryemstv [Mechanism of ensuring financial safety of industrial enterprises]. *Innovatsiyina ekonomika - Innovative economy*, 6 (32), pp. 305-307 [in Ukrainian].
3. Boyarinova K. O. (2015) Structuring of high-tech products by priority as a precondition for the innovative development of engineering enterprises. *Economic Annals-XXI*, 7-8(2), pp. 23-26 [In English].
4. Вайсблат, Б.И., Будеско Д.Г., Сидоров Д.В. (2008) Upravlenie finansovym riskom produktovogo innovatsionnogo proekta [Financial risk management of product innovation project]. *Ekonomicheskyy analiz: teoriya i praktika - The economic analysis: theory and practice*, 14 (119), pp. 27-30 [In Russian].
5. Vishnevska O.M., Dyumina S.S. (2015) Innovatsiyini osoblivosti tehnologichnogo onovlennya pidpriemstva agrarnogo sektora [Innovative features of enterprise technological renovation of agricultural sector]. *Finansoviy prostir - Financial space*, 3, pp. 202-206 [in Ukrainian].
6. Voloshchuk L.O. Innovatsiyinyi rozvitok promyslovogo pidpriemstva: sutnist ta problemi analitichnogo zabezpechennya v umovakh indikativnogo upravlinnya [Innovative development of industrial enterprise: the nature and problems of analytical support in conditions of indicative management]. *Biznesinform*, 11, pp. 75-79 [in Ukrainian].
7. Vorobyov Yu.M., Blazhevich O.G. (2010) Finansova bezpeka organizatsiy rekreatsionoyi sferi [Financial safety of organizations of recreational sphere]. *Naukoviy visnik: finansi, banki, investitsiyi - Scientific Journal: finance, banks, investment*, 2 (7), pp. 12-19 [in Ukrainian].
8. Kutuzov E.P. (2012) Vznachennya finansovoyi bezpeki pidpriemstva: ponyattya, zmist, znachennya i funktsionalni aspekti [Determining of financial safety of enterprise: concept, content, meaning and functional aspects]. *Aktualni problemi ekonomiki - Actual problems of economic*, 8 (134), pp. 172-181 [in Ukrainian].
9. Milyaeva L. G., Fedorkevich D. Yu. (2015) Analysis of innovative industrial competitiveness: methodological and applied aspects. *Economic Annals-XXI*, 7-8(1), pp. 58-61 [In English].
10. Naydyuk V.S. (2013) Sutnist ta peredumovi innovatsiyynogo rozvitku pidpriemstv [The nature and preconditions of enterprises' innovative development]. *Marketing and management of innovations*, 3, pp. 251-263 [in Ukrainian].
11. Ovsyanyuk-Berdadina O.F. (2015) Innovatsiyinyi rozvitok vitchiznyanih pidpriemstv: realiyi ta instrumenti zabezpechennya [Innovative development of domestic enterprises: realities and providing Instruments]. *Ekonomichnyy analiz - Economic analysis*, Vol. 19 №2, pp. 117-121 [in Ukrainian].
12. Orlova V.M. (2015) Strategiya innovatsiyynogo rozvitku pidpriemstva [The strategy innovative development of enterprise]. *Ekonomichnyy nobelivskiy visnik - Nobel Economic Journal*, 1 (8), pp. 79-85 [in Ukrainian].
13. P'yatnitska, G., Grigorenko, O., Naydyuk, V. (2013) Innovatsiyinyi potentsial rozvitku pidpriemstv restorannogo gospodarstva v Ukrayini [The innovative potential of development of enterprises in restaurant business in Ukraine]. *Tovari i rinki - Products & Markets*, 2, pp. 29-43 [in Ukrainian].
14. Tarasova O.V., Pastir A.V. (2014) Osnovni problemi i napryami innovatsiyynogo rozvitku pidpriemstv harchovoyi promislivosti Ukrayini [The main problems and directions of innovative development of food industry enterprises of Ukraine]. *Ekonomika harchovoyi promislivosti - Economics of Food Industry*, 2 (22), pp. 69-74 [in Ukrainian].

УДК 368.8

Заволока Ю. М., к. е. н, доцент,
E-mail: zavoloka06@mail.ru
Контурова С. М., к. е. н., доцент,
Кременчуцький інститут вищого навчального закладу
«Університет імені Альфреда Нобеля»,
проспект Свободи, 79, м. Кременчук, 39600, Україна
E-mail: konturov72@mail.ru

МІНІМІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКУ

Анотація. У статті досліджено проблеми управління та мінімізації кредитного ризику в умовах забезпечення та збереження фінансової стійкості банків України. Кредитні відносини, які виникають між різними економічними суб'єктами, займають значну роль у ринкових умовах. Найприбутковішою статтею банківського бізнесу є кредитна діяльність банку. За рахунок кредитних операцій формується основна частина чистого прибутку який надходить до резервних фондів та йде на виплату дивідендів акціонерам банку. Неповорнення кредитів може призвести банк до банкрутства. Тому перед українською банківською системою постають серйозні завдання, вирішення яких залежить не тільки в ретельному аналізі кредитних ризиків, але і в стабілізації економіки, зміцненні національної валюти та чіткої податкової політики.

Ключові слова: кредитні відносини, кредитування, кредитні ризики, банкрутство, кредитоспроможність, недіючі кредити

Jel code classifications: G210

Zavoloka J.M.
PhD in Economic sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Auditing
Alfred Nobel University Kremenchuk Institute
E-mail: zavoloka06@mail.ru
Konturova S.M.
PhD in Economic sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economics,
Management and Economic Theory
Alfred Nobel University Kremenchuk Institute
E-mail: konturov72@mail.ru

MINIMIZATION OF CREDIT RISK AS A BASIS OF EFFECTIVE BANK MANAGEMENT

Abstract. Today the banking system of Ukraine has an acute problem concerning the effective risk management of bank activity. As credit risk is considered to be the main type of bank risks, so the minimization and management is a priority and an indispensable part of the strategy, tactics of survival and development of the bank. The basis of this management is implementation of comprehensive risk assessment in view of influence both external and internal factors not only in the credit arrangement, but also during the term of the financial agreement, in order to determine the actual amount of losses and provision of the measures of their decrease. So it is important today to develop the theoretical proposals and recommendations for the improvement of methods to minimize credit risk, the use of which will help enhance the credit policy of the banking system due to their stable work and inability to provide loans for insolvent companies.

Taking into account that banking activities primarily involve risks caused by non-return credit loans at the level of 30,5%, the credit risk management of the bank should be based on a systematic, integrated approach that involves the implementation of the principles of comprehensiveness, periodicity and individual risk assessment.

Moreover, the usage of different approaches to the preparation and implementation of methodologies to assess the creditworthiness of the borrower leads, on the one hand, to the increase in loan portfolios of banks and credit expansion as the main profit activities, and on the other, to maintenance of acceptable levels of credit risks, which affect profits and other indicators of the bank. It is a comprehensive assessment of credit risk based on the principle of

permanency and security of full and timely assessment of the value of credit risk by banks, which in turn will allow providing the calculation of real opportunities of capital borrowers and strengthening effect on the financial component of banks.

In this regard the problem of minimization of credit risk must be solved comprehensively, taking into account the peculiarities of banking system, financial capabilities of the parties of the transactions at the level of commercial banks and at the legislative level, and constantly improving the approaches to credit risk assessment, taking into consideration both national and international experience in the direction of improving the quality and comprehensiveness of assessment of borrowers that will help reduce the volume of delinquencies and increase the lending efficiency in general.

Key words: *credit relations, lending, credit risks, bankruptcy, creditworthiness of borrower, non-performing loans, minimization of credit risk.*

Постановка проблеми. На сьогодні перед банківською системою України гостро постає питання організації ефективного управління ризиками банківської діяльності. Оскільки одним з основних видів банківських ризиків є кредитний ризик, то мінімізація й управління ним є першочерговим завданням та необхідною частиною стратегії, тактики виживання і розвитку банку. Основою такого управління є здійснення комплексної оцінки ризиків з урахуванням впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів не тільки при наданні кредиту, а й протягом терміну дії фінансової угоди, з метою визначення реального обсягу втрат та забезпечення заходів щодо їх зниження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні рекомендації щодо вирішення окремих аспектів управління та мінімізації кредитних ризиків банків були висвітлені в роботах В. Волкова, Д. Гладких, В. Грушко, Т. Іваненко, Н. Жукова, Н. Зражевської, І. Белова, О. Стешенко, О. Терещенко та інших [1-7]. Але, незважаючи на існуючі теоретичні та практичні розробки, дослідження цієї проблеми потребує подальшого вивчення. Тому актуальним на сьогодні є розробка теоретичних пропозицій та рекомендацій щодо удосконалення методів мінімізації кредитного ризику, використання яких буде сприяти активізації кредитної політики банківської системи за рахунок їх стабільної роботи та неможливості здійснення кредитування неплатоспроможних підприємств.

Формулювання цілей статті: дослідження проблеми управління та мінімізації кредитного ризику в умовах забезпечення та збереження фінансової стійкості банків України.

Виклад основного матеріалу. Банківська діяльність, перш за все, пов'язана з ризи-

ками, тому є найбільш ризиковою у порівнянні з іншими видами діяльності. На високу ризиковість банківської діяльності впливає кредитний ризик, оскільки він характеризується високим ступенем неповернення кредитних позичок. Так, частка недіючих кредитів у 2014 р. складала 18,4 %, у 2015 р. – 28,2%, а в 2016 р. – 30,5 % [8]. Неспроможність виконання зобов'язань, які взяли на себе сторони відповідно до фінансової угоди, сприяє виникненню наявного та потенційного ризику.

Політична нестабільність, військові дії на сході України, слабка економічна складова, макроекономічна нестабільність негативно вплинули на діяльність фінансової системи держави в цілому й зокрема на діяльність та фінансову стійкість банківських установ. Саме зазначені процеси вимагають розв'язку завдання, пов'язаного з ефективним управлінням кредитним ризиком.

З метою забезпечення функціонування в складних умовах сьогодення банківська установа для здійснення кредитної політики розробляє комплекс власних програм та систему управління ризиками. Тому головною метою управління ризиком кредитного портфеля є комплекс заходів, спрямований на забезпечення максимальної доходності при певному рівні ризику. Це, в свою чергу, передбачає розробку системи управління ризиком кредитного портфеля, за допомогою якої банк виявляє ризики, проводить оцінку, здійснює їх моніторинг та контролює свої ризикові позиції.

Управління ризиком кредитного портфеля банку необхідно здійснювати на основі системного, комплексного підходу, який передбачає реалізацію наступних принципів оцінки ризику: комплексність оцінки ризику кредитного портфеля – передбачає аналіз можливостей клієнтської та банківської

структури; аналіз їх слабких та сильних сторін; аналіз загроз впродовж кредитного періоду; розробка заходів щодо управління ними; періодичність – передбачає оцінку ризику через певний період часу з метою контролю можливостей загроз для сторін фінансових угод; індивідуальність – оцінка

ризиків при прозорості та прихованості можливостей клієнтів кредитної політики банківської структури. Реалізація даних принципів передбачає розробку системи управління ризиком кредитного портфеля банку (рис. 1).



Рис. 1. Система управління ризиками банківської установи

Крім того, необхідність здійснення ефективного управління ризиками, а саме мінімізації кредитних ризиків у банківській діяльності, обумовлена погіршенням якості активів банківського сектора за останні роки, основних показників банківської системи,

зростанням числа відкликання ліцензій у банківському секторі, а також зростанням проблемної заборгованості з відповідною реалізацією накопичених кредитних ризиків у діючих банках. Так, за даними НБУ на 1 листопада 2016 року банківська система

отримала збитків на суму 22,2 млрд. гривень. На звітну дату збитково спрацювали 35 діючих банків, шість із яких – з іноземним капіталом. На них припадає 83,4% загальної суми; продовжує зростати частка не-

діючих кредитів, яка склала понад 31% кредитного портфеля, а загальна сума збитків за 2014-2016 роки досягла 191 млрд. гривень (рис. 2).

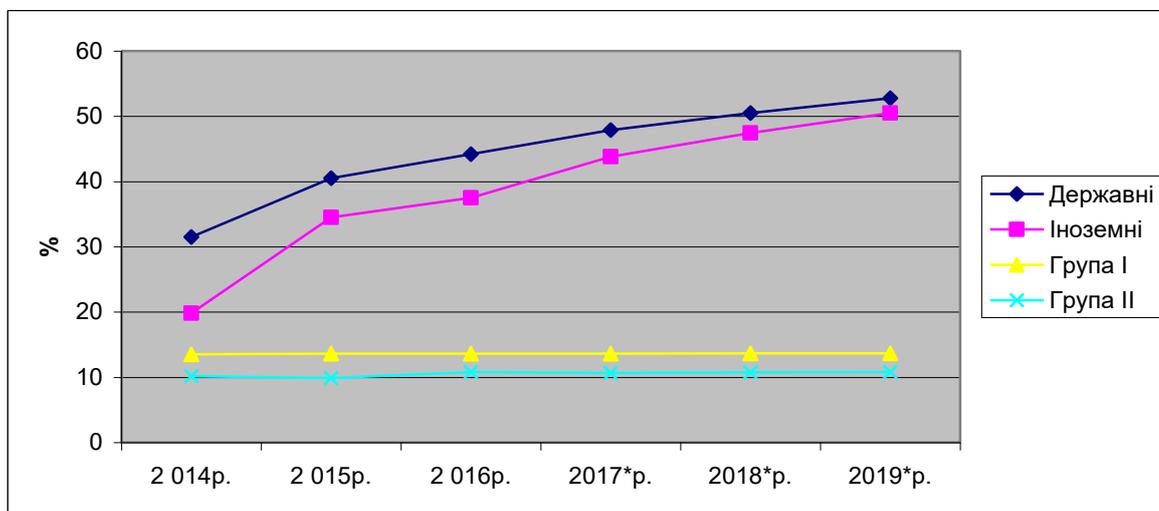


Рис. 2. Частка негативно класифікованих кредитів у портфелях банків за 2014-2016 роки
* Прогнозні показники

Джерело: складено авторами за даними [8]

Найпомітніше зростання частки проблемних боргів відбулось у будівництві (52%) та металургії (62%), галузях, які зберігають високе боргове навантаження. Натомість у легкій промисловості частка проблемних боргів зменшилась до 27%. Негативно класифікованих кредитів найменше у сільсько-му господарстві (19%) та транспорті (15%), які мають низьке боргове навантаження. Чистий відсотковий дохід у банківській системі за аналізований період склав 38,1 млрд грн, що на 10,2% менше, ніж за відповідний період минулого року [8].

Серед найбільших банків України є ряд банків, у яких норматив регулятивного капіталу знаходиться на рівні, близькому до мінімального значення. Девальвація гривні і погіршення якості кредитного портфеля призводять до збитків та різкого зменшення регулятивного капіталу банків. На тлі погіршення показників банківської діяльності та посилення нагляду з боку регулятора ліцензії на право здійснення банківської діяльності з 2014 року втратили 84 банківські установи, у більшості з яких були проблеми з якістю активів (рис. 3).

Наразі регулятор продовжує впроваджувати комплексні заходи щодо забезпечення прозорості структури власності банківських установ, перевіряється фінансовий стан кінцевих бенефіціарів, суттєво підвищено вимоги до ділової репутації вищого банківського менеджменту та власників.

У зв'язку з цим, необхідно зазначити, що реалізація кредитних ризиків безпосередньо пов'язана зі станом справ в економіці країни. Таким чином, у нинішній економічній ситуації, завдання мінімізації кредитних ризиків виходить на перший план і вимагає зваженого ретельного підходу, як при первинній оцінці, так і при подальшому управлінні.

Так, у реаліях сьогодення кожен банк повинен спрямовувати свою політику на мінімізацію своїх ризиків. Це, перш за все, необхідно для його виживання та для здорового розвитку банківської системи країни в цілому. Мінімізація ризиків – це боротьба за зниження втрат. Цей процес управління включає: передбачення ризиків, визначення їх ймовірних розмірів та наслідків, розробку та реалізацію заходів щодо запобігання або мінімізації пов'язаних з ними втрат.

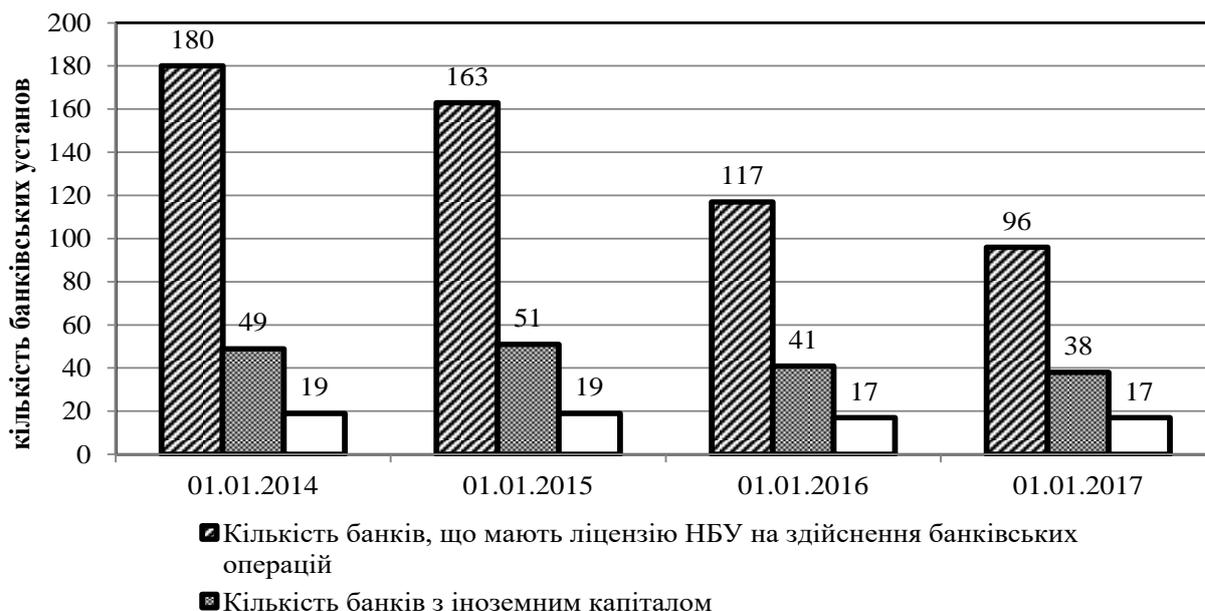


Рис. 3 Динаміка зміни кількості банків України
Джерело: складено авторами за даними [9]

Усе це передбачає розробку кожним банком власної стратегії управління ризиками, тобто розробку основ політики прийняття рішень таким чином, щоби своєчасно та послідовно використовувати всі можливості розвитку банку й одночасно утримувати ризики на прийнятному та керованому рівні.

До традиційних внутрішніх методів зниження кредитного ризику відносять аналіз кредитоспроможності позичальника та формування банком резервів на покриття кредитних ризиків. Базові принципи відбору позичальників, які застосовують банки в Україні та за кордоном, дуже схожі, а в деяких аспектах ідентичні. До кожного критерію кредитоспроможності входять певні показники, оцінка яких здійснюється за експертним аналізом з використанням бальної шкали. При цьому визначається проміжна оцінка критерію та підсумкова оцінка якості кредитів. Вона передбачає визначення рівня кредитного ризику, а саме: або надійний кредит або кредит з високим ризиком неповернення. Однак кожний конкретний банк, при роботі з кожним конкретним клієнтом застосовує різний набір інструментів.

Але, аналіз даного питання свідчить, що більшість вітчизняних банків застосовує так званий традиційний підхід до оцінки кредитоспроможності, який передбачає застосу-

вання стандартних аналітичних методів: горизонтального та вертикального аналізу, порівняльного, трендового аналізу, аналізу відносних показників. Спільним для традиційних методик фінансового аналізу є те, що вони передбачають вивчення простих математичних зв'язків між окремими позиціями фінансової звітності на основі обчислення певних коефіцієнтів та порівняння їх значень з нормативними, середньогалузевими та в динаміці. Використання зазначених методів стосовно оцінки кредитних ризиків мають певні недоліки, а саме: орієнтація на середньогалузеві значення окремих показників не дає змоги врахувати особливості виду діяльності позичальників; не враховуються усі фінансові параметри, що впливають на кредитний ризик; недостатній рівень об'єктивності показників звітності та інші, які, у свою чергу, не дають об'єктивної інформації для прийняття зважених та обґрунтованих фінансових рішень [7, с. 26-30].

До зовнішніх методів належать заходи по забезпеченню повернення позики. Діюча раніше в Україні практика оцінювання комерційними банками кредитоспроможності позичальників не базувалась на уніфікованих підходах до аналітичної роботи у цій сфері. Власне кажучи, кожному комерційному банку було надано можливість розроб-

ляти та застосовувати власну методичку аналізу кредитоспроможності позичальника. Правлінням Національного банку України постановою від 30.06.2016 № 351 затверджено нове «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» [10]. Мета нової методички оцінки ризику – забезпечити повну та своєчасну оцінку величини кредитного ризику, що сприятиме коректному розрахунку банківського капіталу. Це посилить фінансову стійкість банківського сектора, яка передбачає удосконалені підходи до оцінки очікуваних втрат від кредитного ризику і ґрунтується на Базельських принципах банківського нагляду. Впровадження нового положення практично унеможливить кредитування банками фінансово неспроможних підприємств та придбання цінних паперів неякісних емітентів, що було загальнопоширеною практикою в минулому [10].

Для розрахунку величини очікуваних збитків зазначеним документом передбачено застосування трьохфакторної моделі: ймовірність дефолту боржника (PD – probability of default), встановлюється ймовірність неповернення кредиту позичальником; рівень втрат у разі дефолту (LGD – loss given default), характеризує відсоток втрати певної частини капіталу у разі непогашення кредиту; та борг за активом (EAD – exposure at default), розраховується ступінь ризику при дефолті та сума списання при неповерненні кредиту. Поступове впровадження даних підходів до оцінки кредитного ризику дозволить банкам розробити внутрішні положення та налагодити ІТ-системи. Крім того, банки та НБУ зможуть встановити, наскільки ефективно нові підходи оцінюють якість активів банків та вчасно скоригувати їх, у разі необхідності, шляхом розрахунку можливих ризиків від позичальника при видачі кредиту, їх щомісячного визначення з урахуванням зміни фінансової складової клієнта та регулярним звітуванням перед Нацбанком [10].

Регулятор, у свою чергу, після одержання такого звіту зможе зменшити ризики непре-

зентабельного позичальника та максимально мінімізувати ризики фінустанов і змусити їх заздалегідь прораховувати всі варіанти [10]. Тобто, попереджати банкрутства, як фізичних, так і юридичних осіб.

За попередніми оцінками НБУ кредитний ризик 60 найбільших банків, розрахований за постановою № 351, становить 497 млрд. грн. Ця оцінка на 23 млрд. грн., або на 4,85%, більша, ніж кредитний ризик за стрес-тестом НБУ (за стрес-тестом оцінені 60 банків, на які припадає 98% активів) – 474 млрд. грн. Найбільше відхилення в оцінці кредитного ризику зафіксовано у I групі банків (найбільші банки з національним капіталом) – 15 млрд. грн. У групі II (невеликі банки з національним капіталом) оцінка кредитного ризику за постановою № 351 навіть на 2 млрд. грн. виявилася нижчою, ніж оцінка кредитного ризику за стрес-тестом. У державних банках додаткові ризики оцінені у 7 млрд. грн., у іноземних банків – в 3 млрд. грн. [8].

При цьому показники резервів банків за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) і їх непокритий кредитний ризик за діючими правилами на 1 жовтня 2016 р. становили 325 млрд. грн. [8]. Розрив з оцінкою за стрес-тестом складає 149 млрд. грн., з показником за постановою №351 – 172 млрд. грн. [8]. Найбільший розрив між сформованими резервами і розміром кредитного ризику зафіксовано у групі I: при резервах в 44 млрд. грн. кредитний ризик оцінено у 176 млрд. грн. [8] (рис. 4).

Отже, успішне застосування нових систем управління кредитними ризиками вимагає розробки особливих методів та зваженої політики, яка забезпечить поступову адаптацію національної банківської системи до нових Базельських вимог. У зв'язку з цим, перед українською банківською системою постають досить серйозні завдання, вирішення яких залежить не тільки в ретельному аналізі кредитних ризиків (за допомогою зазначених методик), але і в стабілізації економіки, зміцненні національної валюти та чіткої податкової політики.

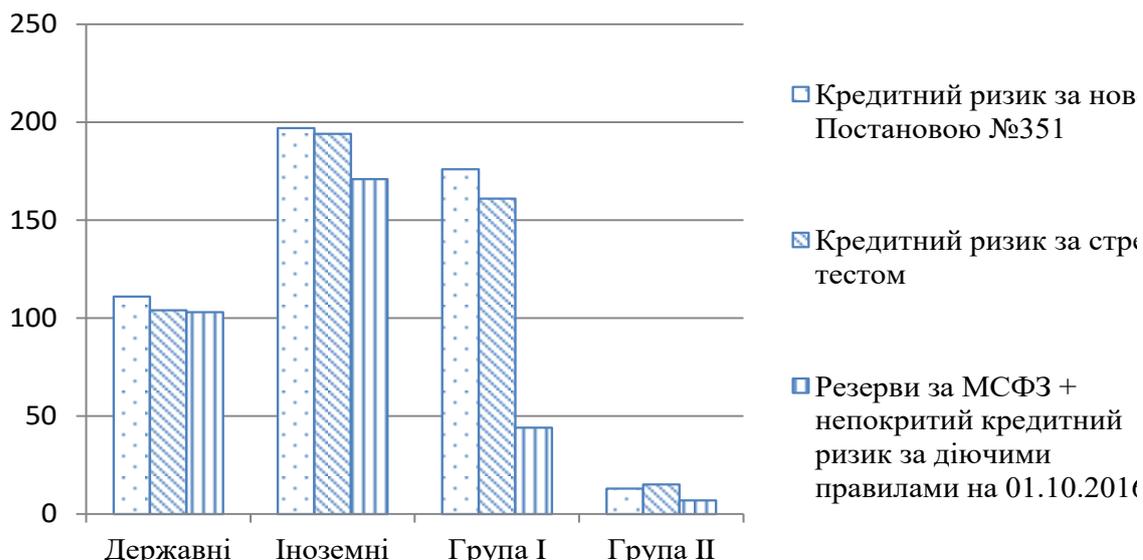


Рис. 4 Оцінка кредитного ризику для груп банків, млрд. грн.*
Джерело: [8] *Попередні оцінки

Висновки. Проведений аналіз засвідчив, що кредитний ризик є одним з найбільш суттєвих ризиків банківської діяльності і неадекватна оцінка його рівня вплине на втрату капіталу та ліквідність банку, створить загрозу інтересам вкладників та інших кредиторів банку.

Крім того, використання різних підходів до складання й реалізації методик оцінки кредитоспроможності позичальника, призводить з одного боку, до збільшення кредитних портфелів банків та розширення кредитування як одного із основних прибутків діяльності, а з іншого, до збереження прийнятних рівнів кредитних ризиків, які негативно впливають на прибуток та інші показники банку. Саме комплексна оцінка кредитного ризику заснована на принципі постійності та забезпеченості повної й своєчасної

оцінки банками величини кредитного ризику, яка, у свою чергу дозволить здійснити реальні розрахунки можливостей позичальників капіталу та вплине на зміцнення фінансової складової банків.

У зв'язку з цим проблему мінімізації кредитного ризику необхідно вирішувати комплексно, а саме з урахуванням особливостей банківської системи, можливостей сторін фінансових угод як на рівні комерційних банків, так і на законодавчому рівні, та постійно удосконалюючи підходи до оцінки кредитних ризиків, враховуючи як національний так і міжнародний досвід у напрямку поліпшення якості та комплексності оцінки позичальників, що сприятиме зменшенню обсягів прострочок та підвищенню ефективності кредитування в цілому.

Список літератури:

1. Волкова В.В. Методичні аспекти управління ризиком кредитного портфеля банку / В.В. Волкова // Економіка і організація управління. – 2016. – № 1(21). – С. 45-52.
2. Гладких Д. Ризики і загрози банківській безпеці України за підсумками 2014 року / Д. Гладких // Вісник Національного банку України. – 2015. - № 4. – С. 14-23.
3. Грушко В. Оптимізація структури кредитного портфеля комерційного банку / В. Грушко, Т. Іванченко // Вісник національного банку України. – 2014.- №2.- с.28-32.
4. Жукова Н.К. Сучасний та проблеми управління кредитним портфелем комерційних банків / Н.К. Жукова, Н.В. Зражевська // Економічний часопис – XXI.- 2013.- №1.- с.70-72.
5. Бєлова І.В. Впровадження нових вимог щодо оцінки кредитного ризику у банках України / І.В. Бєлова, І.С. Білецька // [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.inter-nauka.com>
6. Стешенко О.Д. Управління кредитним ризиком комерційного банку / О.Д. Стешенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013.- №42. - с. 327-330.
7. Терещенко О. О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб / О. О. Терещенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 26-30.

8. Огляд банківського сектору. Національний банк України [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] / Доступ до ресурсу <http://www.bank.gov.ua>
10. Положення «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» затверджене Постановою Правління Національного банку України від 30.06.2016 р. № 351 [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/document/download?docId=33378802>.
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 (МСФЗ 7) «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_007.
12. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework, 2004 // <http://bis.org/publ/bcbs107.htm>.
13. Deutsche Bundesbank. Validierung-sansatze fur interne Rating-Systeme // *Monat sbericht*, № 9, 2003. – S. 61 – 74.
14. The New Basel Capital Accord. Consultative Document / Bank for International Settlements –Basel Committee on Banking Supervision / Basle, January 2001.
15. Portfolio At Risk and Default Equivalent Risk [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://myc4-public.s3.amazonaws.com/Images/Admin/AboutMyC4/Glossary/PAR_and_Default_Equivalent_Risk.pdf

List of references

1. Volkova, V. V. (2016) *Metodychnni aspekty upravlinnia ryzykom kredytnoho portfelia banku / V. V. Volkova / Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, № 1(21), p. 45-52.
2. Hladkykh D. *Ryzyky i zahrozy bankivskii bezpetsi Ukrainy za pidsumkamy 2014 roku / D. Hladkykh / Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*. – 2015. - № 4, p. 14-23.
3. Hrushko V. (2014) *Optymizatsiia struktury kredytnoho portfelia komertsiiinoho banku / V. Hrushko, T. Ivanchenko // Visnyk natsionalnoho banku Ukrainy*, №2, p.28-32.
4. Zhukova, N. K. (2013) *Suchasnyi stan ta problemy upravlinnia kredytnym portfelem komertsiiinykh bankiv / N. K. Zhukova, N. V. Zrazhevska // Ekonomichnyi chasopys –XXI, №1.- p. 70-72.*
5. Bielova, I. V. *Vprovadzhennia novykh vymoh shchodo otsinky kredytnoho ryzyku u bankakh Ukrainy / I. V. Bielova, I. S. Biletska // [Online] – Access mode: <http://www.inter-nauka.com>*
6. Steshenko, O. D. (2013) *Upravlinnia kredytnym ryzykom komertsiiinoho banku / O. D. Steshenko / Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, №42. - p. 327-330.*
7. Tereshchenko, O. O. (2012) *Novi pidkhody do otsinky kredytopromozhnosti pozychalnykiv – yurydychnykh osib / O. O. Tereshchenko // Visnyk NBU, № 1, p. 26-30.*
8. *Ohliad bankivskoho sektoru. Natsionalnyi bank Ukrainy [Online] – Access mode: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>*
9. *Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Dostup do resursu <http://www.bank.gov.ua>*
10. *Polozhennia «Pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy» zatverdzhene Postanovoiu Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 30.06.2016 p. № 351 [Online] – Access mode: <http://www.bank.gov.ua/document/download?docId=33378802>.*
11. *Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 7 (MSFZ 7) «Finansovi instrumenty: rozkryttia informatsii» [Online]. – Access mode: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_007.*
12. *Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework [Online]. – Access mode: <http://bis.org/publ/bcbs107.htm>.*
13. *Deutsche Bundesbank. Validierung-sansatze fur interne Rating-Systeme (2003) // Monat sbericht, № 9, 2003, p. 61 – 74.*
14. *The New Basel Capital Accord. Consultative Document (2001). Bank for International Settlements –Basel Committee on Banking Supervision. Basle*
15. *Portfolio At Risk and Default Equivalent Risk [Online]. – Access mode: https://myc4-public.s3.amazonaws.com/Images/Admin/AboutMyC4/Glossary/PAR_and_Default_Equivalent_Risk.pdf*

УДК:336.71.078.3

Радченко Н.Г., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Анотація. Визначені завдання Національного банку України у сфері забезпечення фінансової стабільності банківської системи. Охарактеризовані основні етапи реалізації Комплексної програми розвитку фінансового ринку. Проаналізовано результати виконання першого етапу Комплексної програми та оцінено їх вплив на основні показники діяльності банків. Проведено порівняльний аналіз інструментів підтримки ліквідності банків. Визначені заходи Національного банку України щодо розвитку «безготівкової економіки».

Ключові слова: фінансова стійкість банківської системи, Національний банк, Комітет з фінансової стабільності, системно важливі банки, капіталізація банків, екстрена підтримка ліквідності, «безготівкова економіка».

Е 58

N.G.Radchenko, candidate of economic sciences
Assistant professor of "Finance, banking and Insurance "
Tavria State Agrotechnological University

STATE REGULATION OF FINANCIAL STABILITY OF UKRAINE BANKING

Summary. The banking system is central to the economic system of any country in the world. From its state depends on the level of credit resources which necessary for the development of business entities and individuals. In turn, successful business development will ensure timely and full receipt of taxes and other mandatory payments to the state budget. Ensuring financial stability in the country belongs to the priorities of the National Bank of Ukraine.

National Bank of Ukraine is actively working to reform the financial sector. Most of these measures have had a positive effect on the banking system, including: reducing the number of banking institutions; increase control over the level of capitalization of banks; development of new tools to support the liquidity of banks; the Law of Ukraine "On consumer credit"; introducing measures to reduce the amount of cash payments.

But along with this, there are also some disadvantages that are sure to draw attention. First of all, determine the optimal scale presence of foreign banking capital in the banking market. Equally important area of future work for the National Bank is to improve approaches to determining systemically important banks, taking into account international experience and the requirements of the Basel Committee. The actual problem also is increases the level of confidence in banks by households and business entities.

The solution may, subject to two conditions: first - is expanding the range of services and improve their quality, and the second - improving financial literacy. The latest, in our opinion, should be a priority for both individual banks and the banking system as a whole.

Keywords: financial stability of banking system, National Bank, Financial Stability Committee, systemically important banks, capitalization of banks, emergency liquidity support, "cashless economy."

Постановка проблеми. Банківська система є центральною ланкою економічної системи будь-якої країни світу. Від її стану залежить рівень забезпечення кредитними ресурсами необхідними для розвитку суб'єктів господарювання та фізичних осіб. У свою чергу, успішний розвиток підприємництва, за наявності доступних та дешевих кредитних ресурсів, забезпечить своєчасне та повне надходження податків та інших обов'язкових платежів до державного бюджету країни. Останнє виступає головною

умовою підвищення соціальних стандартів суспільства.

На сучасному етапі в умовах політичної та фінансової кризи банківська система України перебуває у стані низької ліквідності та платоспроможності, внаслідок значного відтоку коштів з банківських рахунків та закриття значної кількості банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема забезпечення фінансової стійкості банківської системи України зав-

жди була і залишається актуальною та цікавою для досліджень, особливо в сучасних умовах. Питання визначення сутності фінансової стійкості та факторів, що її визначають розкриті в наукових працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема, Довгаль Ю.С. [1], Гарбар Є.С.[2], Вядрової Н.Г.[3]. Науковці Карчева Г.Т. та Іщенко О.О. [4,5] значну увагу приділили дослідженню напрямів та інструментів оцінки й забезпечення фінансової стійкості банківських установ. Останнім часом багатьох вчених-економістів цікавлять питання визначення системно важливих банків як в Україні, так і в інших країнах світу. Такі дослідження проводили Краснова І., Парипа К.В. та Онищенко Ю.І. [6,7,8]. У своїх працях Ткаченко О.О. [9] розкриває порівняльні характеристики фінансової стійкості банківських систем країн Європи. Але, поряд з цим, багато питань, пов'язаних з проблемою забезпечення фінансової стійкості банківської системи залишаються поза увагою. Так, недостатньо дослідженими є питання визначення рівня та ефективності державного регулювання банківського сектору в Україні.

Цілі статті. Метою статті є оцінка заходів впливу держави на процеси забезпечення фінансової стабільності банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. До першочергових завдань Національного банку України належить забезпечення фінансової стабільності в країні. Ст. 6 ЗУ «Про Національний банк» [10] визначає основні завдання у сфері фінансової стабільності, відповідно до яких Національний банк у межах своїх повноважень сприяє фінансовій стабільності, в тому числі стабільності банківської системи.

Відповідно до ст. 7 Національний банк України за наявності ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, виникнення обставин, що загрожують стабільності банківської та/або фінансової системи країни, має право визначати тимчасові особливості підтримання ліквідності банків, за-

стосування економічних нормативів, формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків, запроваджувати обмеження на їх діяльність, у тому числі обмежувати або забороняти видачу коштів з поточних та вкладних (депозитних) рахунків фізичних та юридичних осіб, а також обмежувати або тимчасово забороняти проведення валютних операцій на території України, зокрема операцій з вивезення, переказування і пересилання за межі України валютних цінностей.

Для виконання зазначених завдань у травні 2015 року Національним банком було сформовано додатковий елемент системи органів фінансової стабільності – Комітет з фінансової стабільності Національного банку України. Серед його завдань виділяють: ідентифікацію можливих системних ризиків, що загрожують фінансовій стабільності; розробка пропозицій і рекомендацій з питань мінімізації впливу системних ризиків [11].

Наступним кроком на шляху досягнення фінансової стабільності було затвердження Постановою Правління Національного банку від 18 червня 2015 року № 391, рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 30.06.2015 № 931 та розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 11.06.2015 № 1367, Комплексної програми розвитку фінансового ринку в Україні [12].

Заплановано здійснити реалізацію комплексної програми в 3 етапи:

I етап. Вирішення проблем минулого та очищення фінансового сектору (2014 – 2016).

II етап. Закладення фундаменту для розвитку системи (2015 – 2017).

III етап. Реалізація заходів щодо самого розвитку (2017 – 2020).

Протягом першого етапу реалізації програми у банківській системі України відбулися значні зміни (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України (млн. грн.)

Показники	Станом на 01.01.2014	Станом на 01.12.2016	Відхилення	
			+,-	%
1. Кількість діючих банків	180	98	-82	54,4
1.1. З них: з іноземним капіталом	49	39	-10	79,6
у % до загальної кількості	27	40	13	148,1
у т.ч.: зі 100% іноземним капіталом	19	17	-2	89,5
у % до загальної кількості	39	44	5	112,8
2. Активи банків	1278095	1263359	-14736	98,8
3. Кредитний портфель	911402	948708	37306	104,1
3.1. у % до обсягу активів	71,3	75,1	3,8	X
3.2. Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	7,7	24,2	16,5	X
4. Резерви за активними операціями банків	131252	330328	199076	251,7
5. Капітал	192599	144431	-48168	75,0
6. Зобов'язання	1085496	1118927	33431	103,1
7. Доходи банків	168888	166143	-2745	98,4
8. Витрати банків	167452	185027	17575	110,5
9. Результат діяльності	1436	-18884	-20320	x

Розраховано автором за даними НБУ. – Джерело доступу: <https://bank.gov.ua/>

Нами проаналізовано зміни, які відбулись у структурі банків України. Значно скоротилась кількість банківських установ. На кінець 2016 року загальна кількість банків скоротилась на 45,6%, кількість банків з іноземним капіталом зменшилась на 20,4%. Разом з тим, їх питома вага у загальній кількості зросла і склала 40% у порівнянні з 27% у 2014 році. На наш погляд, така тенденція є негативною, оскільки збільшує залежність банківської та фінансової системи України від зовнішнього капіталу, що негативно впливатиме на суверенітет країни у сфері грошово-кредитної політики. Враховуючи це, першочерговим завданням для Національного банку є визначення оптимальних масштабів присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг.

За період 2014-2016 рр. Національний банк змінив підходи щодо групування банків. Якщо до 2016 року банки розподілялись на 4 групи: найбільші, великі, середні та малі, то вже з 2016 року, відповідно до рішення Комітету з питань нагляду та регулювання діяльності банків від 31 грудня 2015 року, класифікація банків України має наступний вигляд:

1 група – банки з державною часткою;

2 група – банки іноземних банківських груп;

3 група – група 1, до якої належать банки, частка активів яких перевищує 0,5% активів банківської системи;

4 група – група 2, до якої належать банки, частка активів яких не перевищує 0,5% активів банківської системи [18].

Заслуговує уваги затверджений Національним банком порядок визначення системно важливих банків відповідно до постанови Правління Національного банку від 01.01.2015 № 863 [14]. Для віднесення банку до системно важливих визначається показник системної важливості банку. Банк є системно важливим, якщо цей показник є вищим, ніж розмір середньоарифметичного показника системної важливості банків. Середньоарифметичний показник системної важливості банків розраховується як співвідношення суми показників системної важливості банків до кількості банків, загальна сума показників системної важливості яких становить не менше 80 відсотків показників по банківській системі.

Станом на початок 2016 року, згідно з рішенням Комітету з питань нагляду та регулювання діяльності банків № 78 від 16

лютого 2016 року, системно важливими банками в Україні визнані три банківські установи: ПАТ «Приватбанк», ПАТ «Ощадбанк» та ПАТ «Укрексімбанк» [18].

У порівнянні з іншими країнами світу – це найменша кількість системно важливих банків. Наприклад, у Беларусі їх налічується 4; у Німеччині та Великобританії – 5; у США – 7, у Росії – 10. Крім того, активи системно важливих банків у порівнянні з іншими країнами мають найнижчу питому вагу – 35%, тоді як у США на системно важливі банки припадає 82,8% усіх активів; у Беларусі – 73,8%; у Великобританії – 73,4%. Таке явище можна пояснити низькою концентрацією капіталу в банківській системі України. Але цю проблему НБУ вже почав вирішувати у 2014 році через скорочення кількості банків.

Слід відзначити те, що методика визначення системних банків в Україні відрізняється від методики, яка застосовується Базельським комітетом. Так, кількість показників, що застосовується під час оцінки банків в Україні дорівнює 5, а за методикою Базельського комітету використовується 12 показників. Національний банк України не використовує такі показники як: обсяг розрахунків, здійснюваних через платіжні системи; обсяг розміщених заявок на ринку цінних паперів; обсяг торгового портфеля та портфеля цінних паперів на продаж та ін. Це пояснюється значним відставанням розвитку фінансового ринку України, особливо ринку цінних паперів [8].

Активи банків мали незначне зниження на 1,2% або на 1263359 млн. грн. Отже, зниження кількості діючих банків не мало значного впливу на обсяг активів банківської системи. Кредитна політика банків залишається агресивною – станом на кінець 2016 року кредитний портфель займає 75% загальних активів (при нормативному значенні 30-50%).

Зниження економічної активності та доходності суб'єктів господарювання та населення призвело до зниження їх платоспроможності і, як наслідок, зростання частки простроченої заборгованості за кредитами. Цей показник наприкінці 2016 року дорівнював 24,2%, що на 16,5% вище ніж у 2014 році. Найбільший відсоток прострочених

кредитів припадає на сферу споживчого кредитування. З метою вирішення проблем у цій сфері банківської діяльності Верховною Радою України було ухвалено Закон України «Про споживче кредитування» від 15.11.2016 р. № 1734-19 [15]. Серед положень Закону варто відзначити наступні: встановлені вимоги до реклами кредитних продуктів; заборонено зазначати можливість надання споживчого кредиту без документів, які підтверджують фінансовий стан споживача, надавати безпроцентні кредити; відтепер банки зобов'язані повідомляти клієнтам «ефективну кредитну ставку», яка включає загальні витрати за споживчим кредитом. Впровадження зазначених заходів дозволить клієнтам банків отримувати реальну інформацію про банківські продукти та адекватно оцінювати свої фінансові можливості щодо оплати банківських послуг. Набрання чинності Закону України «Про споживче кредитування» відбудеться 10.06.2017 року. До цього часу банки повинні удосконалити свою діяльність, враховуючи нові вимоги. Результатом впровадження Закону в дію повинно стати поліпшення якості банківських продуктів, підвищення доступності суб'єктів до послуг банківського ринку, зниження частки прострочених кредитів та зростання ефективності споживчого кредитування як для банків, так і для інших контрагентів.

За період дослідження резерви за активними операціями банків зросли у 2,5 рази внаслідок збільшення вимог до формування резервів. Це свідчить про високий ризик банківської діяльності в Україні в умовах девальвації гривні, економічного спаду, військових дій на Сході. Збільшення резервів негативно позначається на рівні капіталізації банків. Загальний розмір капіталу по банківській системі в цілому зменшився на 25%.

Слід відзначити, що вирішенню проблеми капіталізації банківської системи України, Національний банк приділяв найбільшу увагу. Так, важливим заходом Національного банку є затвердження нової методики діагностичного обстеження та стрес-тестування банків [16]. Згідно з постановою Правління Національного банку України від 15.04.2015 №260 «Про здійснення діагностичного обстеження банків» було проведено стрес-

тестування 20 найбільших банків, за результатами яких розроблено відповідні програми докапіталізації. Варто зазначити, що всі банки з топ-20, що пройшли діагностичне обстеження у 2015 році, мають затверджені плани докапіталізації та зобов'язані виконувати всі заходи, передбачені цими планами. Зокрема, усі банки з топ-20 зобов'язані забезпечити показник адекватності регулятивного капіталу на рівні не нижче 5% до кінця вересня 2016 року.

Зобов'язання банків мали тенденцію до збільшення, але темпи зростання були незначними – 3,1% у 2016 році в порівнянні з 2014 роком. На сьогодні актуальною залишається проблема повернення довіри до банківської системи у населення та суб'єктів господарювання. Значна частина грошей перебуває не у формі банківських депозитів і не використовується банками для перерозподілу ресурсів. Це знижує продуктивність фінансових ринків та економіки в цілому. Тільки вирішивши цю проблему можна подолати кризу у формуванні ресурсної бази банків. Саме тому, Національний банк активно просуває так звану концепцію «безготівкової економіки». Першим кроком на шляху зменшення обсягу готівки є зниження з 04 січня 2017 року граничної суми розрахунків готівкою за участю фізичних осіб із 150 до 50 тис. грн. Відповідні норми містяться у постанові Правління Національного банку України від 25.11.2016 № 407 «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України» від 06 червня 2013 року № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою» [17]. Це сприятиме забезпеченню стабільних надходжень готівки до банківської системи й прискоренню розвитку безготівкового сегменту.

Крім того, на початку 2017 року Верховною Радою України підтримано Законопроект Національного банку України № 4121 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження автоматизованої системи обліку оплати проїзду в міському пасажирському транспорті». Це нововведення дозволить використовувати сучасні високотехнологічні платіжні інструменти та сприятиме розбудові cashless-економіки, передбаченої Комплексною про-

грамою розвитку фінансового сектору України до 2020 р [18].

Не менш важливою проблемою для банків України останнім часом є постійне коливання їх ліквідності та платоспроможності. Національний банк України в якості кредитора останньої інстанції запроваджує новий інструмент екстреної підтримки ліквідності платоспроможних банків – Emergency liquidity assistance (ELA) [19]. Запровадження нового інструменту передбачено постановою Правління Національного банку України від 14 грудня 2016 року №411 «Про затвердження Положення про екстрену підтримку Національним банком України ліквідності банків». Постанова набуває чинності з 16 грудня 2016 року. Поряд з цим втрачає чинність «Положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів», затвердженого постановою правління НБУ № 327 від 13 липня 2010 року [20].

Кредити, отримані за інструментом ELA, призначені виключно для покриття тимчасового дефіциту ліквідності банку в разі настання надзвичайних ситуацій, коли банки вичерпали інші джерела підтримки ліквідності, зокрема за рахунок коштів акціонерів та стандартних інструментів рефінансування НБУ під заставу державних цінних паперів та іноземної валюти. Отримані в рамках ELA кредитні кошти банки мають спрямувати на виконання зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами (крім пов'язаних з банком осіб). Вони не призначені для фінансування бізнесу банку та не можуть бути використані замість необхідної додаткової капіталізації банку його акціонерами або вирішення його структурних проблем.

У таблиці 2 представлено порівняльний аналіз інструментів підтримки ліквідності банків. Проаналізуємо основні структурні елементи зазначених інструментів НБУ. Вагомі зміни стосуються строку надання кредиту. Якщо стабілізаційний кредит надавався на строк до 2-х років, то інструмент ELA надається на строк до 90 днів. Поряд з цим, загальний строк не може перевищувати 5 років по стабілізаційному кредиту та по ELA – 1 рік.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз інструментів підтримки ліквідності банків

Структурні елементи	Стабілізаційний кредит	Екстрена підтримка ліквідності платоспроможних банків (Emergency liquidity assistance (ELA))
1. Мета	Підтримка ліквідності	Підтримка ліквідності з метою забезпечення виконання його зобов'язань перед вкладниками та іншими кредиторами
2. Строк	До 2-х років Може бути продовжений на строк до одного року. Загальний строк не може перевищувати 5 років	До 90 днів Може бути продовжений на строк до 90 днів. Загальний строк не може перевищувати один рік.
3. Розмір процентної ставки	На рівні облікової ставки НБУ + 1,5%.	На рівні облікової ставки НБУ + 2%.
4. Проценти	Підлягає коригуванню в разі зміни облікової ставки НБУ.	Не підлягає зміні до дати фактичного повернення цього траншу в повному обсязі.
5. Застава	Проценти нараховуються з дня надходження коштів і закінчуючи днем, який передує даті фактичного повернення коштів. Сплачуються щомісяця та в останній день строку користування траншем.	
5.1. Гарантії Кабінету Міністрів України	Сума застави повинна перевищувати суму кредиту та процентів за 3 місяці користування ним. У разі зменшення вартості майна банки зобов'язані повернути частину заборгованості за стабілізаційним кредитом пропорційно розміру зменшення вартості майна чи замінити майном з урахуванням коригуючого коефіцієнта:	
5.2. Гарантії урядів країн	0,9	0,9
5.3. Облігації Державної іпотечної установи	0,9	0,9
5.4. Гарантії міжнародних фінансових установ	0,9	0,9
5.5. Гарантії банків-нерезидентів	0,9	0,8
5.6. Банківські метали	0,8	0,8
5.7. Нерухоме майно	– 0,8 (за умови укладення договору поруки з власником істотної участі в банку/ контролером); – 0,5 (у разі не укладення договору поруки з власником істотної участі в банку/ контролером)	– 0,6 (за умови укладення договору поруки з власником істотної участі в банку/ контролером); – 0,5 (у разі не укладення договору поруки з власником істотної участі в банку/ контролером).
5.8. Майнові права за договорами з юридичними особами	– 0,6 (за умови укладення договору поруки з власником істотної участі в банку/ контролером); – 0,4 (у разі не укладення договору поруки з власником істотної участі в банку/ контролером).	– 0,5 (за умови укладення договору поруки з власником істотної участі в банку/ контролером); – 0,4 (у разі не укладення договору поруки з власником істотної участі в банку/ контролером).
5.9. Майнові права за договорами з фізичними особами	– 0,6 (за умови укладення договору поруки з власником істотної участі в банку/ контролером); – 0,4 (у разі не укладення договору поруки з власником істотної участі в банку/ контролером).	0,25

Складено автором. Джерело: [19,20].

Збільшено розмір ставки за користування інструментом підтримки ліквідності на 0,5 процентних пункту та за новим положенням банки позбавлені можливості коригування процентної ставки у разі зміни облікової ставки НБУ до дати фактичного повернення траншу у повному обсязі. Порядок сплати відсотків залишається без змін.

Вимоги до формування застави не змінились, крім зменшення коригуючих коефіцієнтів за наступними видами застави:

гарантії банків-нерезидентів – коефіцієнт знижено з 0,8 до 0,6;

нерухоме майно – з 0,8 до 0,6;

майнові права за договорами з юридичними особами – з 0,6 до 0,5;

майнові права за договорами з фізичними особами – з 0,6 до 0,25.

Таким чином, аналіз свідчить, що новий інструмент підтримки ліквідності має більш жорсткі умови надання – зменшення строку користування, підвищення вартості та високі вимоги до застави. Не кожен банк на сучасному етапі зможе відповідати цим умовам. Отже, доступність ресурсів для підтримки ліквідності банків знижується, що негативно впливатиме на банківську систему в цілому.

Висновки. Таким чином, за результатами проведеного дослідження, можна стверджувати, що Національний банк України прово-

дить активну роботу по реформуванню фінансового сектору. Більшість з проведених заходів позитивно вплинули на банківську систему, зокрема: скорочення кількості банківських установ; підвищення контролю за рівнем капіталізації банків; розробка нового інструменту підтримки ліквідності банків; прийняття Закону України «Про споживче кредитування»; запровадження заходів щодо зменшення обсягу готівкових розрахунків. Але, поряд з цим, мають місце й певні недоліки, на які обов'язково необхідно звернути увагу. Це, перш за все, визначення оптимальних масштабів присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг. Не менш важливим напрямом подальшої роботи для Національного банку є удосконалення підходів щодо визначення системно важливих банків з урахуванням зарубіжного досвіду та вимог Базельського комітету. Актуальною залишається й проблема підвищення рівня довіри до банків у населення та суб'єктів господарювання. Вирішення цієї проблеми можливе, з урахуванням двох умов: перше – це розширення асортименту банківських послуг та поліпшення їх якості, а друге – підвищення рівня фінансової грамотності населення. Останнє, на нашу думку, повинно стати першочерговим завданням як для кожного окремого банку, так і для банківської системи в цілому.

Список літератури:

1. Довгаль С.Ю. Сутність фінансової стійкості комерційного банку та ефективні шляхи її забезпечення / Ю.С. Довгаль, Р.О. Чамара // Фінансовий простір. – 2015. - № 1. – С. 130-136.
2. Гарбар Є.С. Фактори впливу на фінансову стійкість банку в умовах нестабільного економічного середовища / Є.С. Гарбар // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 1 (1). – С. 184-187.
3. Вядрова Н.Г. Фінансова стійкість банківського сектора під впливом структури власних фінансів та макроекономічних чинників / Н.Г. Вядрова, І.В. Нагай // Бізнес Інформ. – 2015. - № 3. – С. 217-225.
4. Карчева Г.Т. Проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи України в умовах макроекономічної нестабільності / Г.Т. Карчева // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 5. – С. 146-150.
5. Іщенко О. О. Вдосконалення інструментів оцінки фінансової стійкості банку в умовах економічної нестабільності / О.О. Іщенко // [Електронний ресурс] – Режим доступу :<http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/5/35.pdf>
6. Краснова І. Сутність та критерії ідентифікації системно важливих банків / І. Краснова, В. Лавренюк // Вісник Національного банку України. – 2015. - № 5. – С. 18-24.
7. Парипа К.В. Сутність системно важливих банків та їх значення для забезпечення стійкості фінансового сектору країни / К.В. Парипа // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/UZTNU_econ/2012_1/Paripa.pdf
8. Онищенко Ю.І. Підходи до визначення системних банків в національних банківських системах / Ю. І. Онищенко, О. А. Рімко // Економічні студії. – Львів, 2016. – № 2 (10). – С. 129-135.
9. Ткаченко О.О. Аналіз світового досвіду систем оцінювання фінансової стійкості банків / О.О. Ткаченко // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. – 2014. – Вип. 3. – С. 104-108.
10. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
11. Річний звіт Національного банку України за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.bank.gov.ua/>
12. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>

13. Огерчук М.О. Особливості діяльності банків з іноземним капіталом в Україні / М. О. Огерчук // Регіональна економіка. - 2012. - № 3. - С. 121-128.
14. Про затвердження Положення про порядок визначення системно важливих банків: Постанова Правління НБУ від 25.12.2014 р. № 863 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB14126.html
15. Закон України «Про споживче кредитування» від 15.11.2016 № 1734-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>
16. Про здійснення діагностичного обстеження банків: Постанова Правління НБУ від 15.04.2015 р. № 260 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17375620>
17. Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 06 червня 2013 року № 210 :Постанова Правління НБУ від 25.12.2014 р. № 863 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0407500-16>
18. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.bank.gov.ua/>
19. Про затвердження Положення про екстрену підтримку Національним банком України ліквідності банків: Постанова Правління НБУ від 14.12.2016 р. № 411 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://bank.gov.ua/document/download?docId=40967601>
20. Про затвердження Положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України: Постанова Правління НБУ від 13.07.2010 р. № 327 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0540-10>

References

1. Dovhal, S.Y. (2015) The essence of financial stability of commercial banks and effective ways of providing. *Finansoviy prostir - Financial space*, № 1, 130-136 [in Ukrainian].
2. Garbar, E.S. (2015) Pressure on the financial stability of the bank in an unstable economic environment. *Naukoviy visnik Uzhgorodskogo universitetu. Seriya : Ekonomika - Scientific Bulletin of the Uzhgorod University. Series: Economy*, Vol. 1 (1), 184-187 [in Ukrainian].
3. Vyadrova, N.G. (2015) The financial stability of the banking sector influenced the structure of their own finances and macroeconomic factors. *Biznes Inform - Business Inform*, № 3, 217-225 [in Ukrainian].
4. Karcheva, G.T. (2016) The problems of financial stability of the banking system of Ukraine in conditions of macroeconomic instability *Visnik Odeskogo natsionalnogo universitetu. Seriya : Ekonomika - Bulletin of the Odessa National University. Series: Economy*, Vol. 21, Iss. 5, 146-150 [in Ukrainian].
5. Ishchenko, A.A. Improving assessment tools financial stability of the bank in terms of economic instability [Electronic resource] - Access: <http://molodychery.in.ua/files/journal/2015/5/35.pdf> [in Ukrainian].
6. Krasnova, I. (2015) Essence and criteria for identifying systemically important banks. *Visnik Natsionalnogo banku Ukrayini - Bulletin of the National Bank of Ukraine*, № 5, 18-24 [in Ukrainian].
7. Parypa, K.V. The essence of systemically important banks and their importance for the stability of the financial sector of the country [Electronic resource] - Access: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/UZTNU_econ/2012_1/Parypa.pdf [in Ukrainian].
8. Onishchenko, Y.I. (2016) Approaches to identify systemic banks in the national banking systems. *Ekonomichni studiyi - Economic Studies*, № 2 (10), 129-135 [in Ukrainian].
9. Tkachenko, A.A. (2014) Analysis of world experience of evaluating financial stability of banks. *Naukoviy visnik Chernigivskogo derzhavnogo institutu ekonomiki i upravlinnya. Seriya 1: Ekonomika - Scientific Journal of Chernihiv State Institute of Economics and Management. Series 1: Economics*, Vol. 3, 104-108 [in Ukrainian].
10. Law of Ukraine "About the National Bank of Ukraine" dated 20.05.1999 number 679-XIV [electronic resource]. - Access: // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14> [in Ukrainian].
11. Annual report of the National Bank of Ukraine for 2015 [electronic resource]. - Access: <https://www.bank.gov.ua/> [in Ukrainian].
12. A comprehensive program of financial sector in Ukraine until 2020 [electronic resource]. - Access: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297> [in Ukrainian].
13. Oherchuk, M.O. (2012) Features of banks with foreign capital in Ukraine. *Regionalna ekonomika - Regional Economics*, №3, 121-128 [in Ukrainian].
14. On approval of the procedure for determining systemically important banks: NBU Board Resolution of 12.25.2014 p. 863 number [Electronic resource]. - Access: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB14126.html [in Ukrainian].
15. Law of Ukraine "On consumer credit" from 15.11.2016 № 1734-19 [electronic resource]. - Access: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1734-19> [in Ukrainian].
16. About the implementation of diagnostic testing banks: NBU Board Resolution of 15.04.2015 p. 260 number [electronic resource]. - Access: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17375620> [in Ukrainian].
17. About amending the resolution of the National Bank of Ukraine on June 6, 2013 № 210: Resolution NBU Board of 12.25.2014 p. № 863 [electronic resource]. - Access: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0407500-16> [in Ukrainian].
18. Official site of the National Bank of Ukraine [electronic resource]. - Access: <https://www.bank.gov.ua/> [in Ukrainian].
19. About approval of emergency support to the National Bank of Ukraine liquidity of banks: NBU Board Resolution of 14.12.2016 p. 411 number [electronic resource]. - Access: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=40967601> [in Ukrainian].
20. About approval of the National Bank of Ukraine to provide stabilization loans to banks in Ukraine: NBU Board Resolution of 13.07.2010 p. 327 number [electronic resource]. - Access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0540-10> [in Ukrainian].

УДК 368.5

Рубцова Н.М., к.е.н., доцент
Захарова Н.Ю., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

ОЦІНКА ІСНУЮЧИХ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ НА РИНКУ АГРОСТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено процес вибору сільгоспвиробниками страхових компаній для укладання договору агрострахування. Охарактеризовані основні групи страховиків, які функціонують на ринку агрострахування України. Складено класифікацію страхових продуктів, які застосовуються при страхуванні сільськогосподарських культур. Проаналізовано основні умови програм страхування сільськогосподарських культур. Визначено пріоритетність укладання форвардних контрактів, як одного із способів активізації ринку агрострахування.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, ризики, агрострахування, страхові компанії, страхові продукти, договір страхування, аграрний страховий пул, державна підтримка, форвардний контракт.

Jel classification code G22, Q 14

NM Rubtsova PhD, Associate Professor at the Department of finance, banking and insurance
NY Zakharova PhD, Associate Professor at the Department of finance, banking and insurance
Tavria State Agrotechnological University.

ASSESSMENT OF ACTING INSURANCE PRODUCTS ON THE UKRAINIAN MARKET OF AGRICULTURAL INSURANCE

Abstract. Using of agricultural insurance products by agricultural producers provides an opportunity to stabilize their income and continue to work without long interruptions or problems with financial stability. The process of selecting farmers insurance company for agricultural insurance contract has been considered in the article. The author notes that the choice of insurer agricultural producers should pay attention to the reputation of the insurance company a license and insurance regulations, staff specialists, financial performance and availability of reinsurance. Main group of insurers that operate in the market of agricultural insurance in Ukraine have been characterized. First conclude contracts of voluntary insurance of agricultural production with state support and are members of the Agricultural Insurance Pool, the second - conclude contracts of voluntary insurance of agricultural products, the terms of which developed their own insurers. Classification of insurance products used in crop insurance has been done. The basic terms of crop insurance programs have been analyzed. The basic parameters that need to pay attention in the insurance contract and to help reduce the size of insurance premiums and increase the amount of compensation have been led. Priority concluding forward contracts as a way to enhance agricultural insurance market has been determined. It was established that in order to improve the agricultural insurance market in the near future is necessary to increase the number of insurance programs to protect investment and lending programs to introduce insurance coverage of small and medium farmers and for farmers to make them more accessible and transparent.

Keywords: agricultural production, agricultural production risks, agricultural insurance, insurance companies, insurance products, insurance, agricultural insurance pool, state support, forward contract.

Постановка проблеми. У процесі сільськогосподарського виробництва відбувається суцільне поєднання людини та природи. При цьому ця взаємодія є внутрішньо суперечливою. Зокрема, впливаючи на природу та здійснюючи процес виробництва, людина отримує результати від своєї діяльності – сільськогосподарську продукцію. Проте, крокуючи в ногу за передовими технологіями, які дозволяють підвищувати продуктив-

ність та валовий збір сільськогосподарської продукції, людина стикається з певними природними явищами, які не здатна контролювати та впливати на них. Такі природні явища як буревії, ожеледь, засухи тощо порушують нормальний процес виробництва та призводять до непередбачуваних наслідків. З метою мінімізації або усунення сільськогосподарських ризиків та забезпечення часткової чи повної компенсації втрат через

негативний вплив погоди і природних ризиків, сучасні сільськогосподарські виробники все більше користуються послугами страхових компаній, зокрема укладають договори агрострахування. Використання агровиробниками продуктів агрострахування дає можливість стабілізувати їх доходи та продовжувати працювати без тривалих перерв у роботі чи проблем з фінансовою стійкістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні завдяки працям Н.А. Герасименко, О. Є. Гудзя, Р. Колібаби, Р. Шинкаренка, А.С. Шолойко, В. Якубовича активно реформується сектор агрострахування в Україні, розробляються і практично застосовуються нові та модернізуються існуючі програми страхування агроризиків. Відчутну допомогу у розвитку даного виду страхування в Україні вже досить давно надає також Міжнародна фінансова корпорація (IFC) у рамках проекту «Розвиток агрострахування в Україні».

Цілі статті. Метою статті є оцінка існуючих страхових продуктів на ринку агрострахування України та розробка пропозицій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні на ринку агрострахування 47 страховиків мають ліцензію на проведення даного виду страхування і лише 10 активно беруть у ньому участь. За результатами 2016 року чотири страхові компанії (Інго Україна, РЗУ Україна, АСКА та Універсальна) сформували 84% портфеля зі страхування агроризиків, що свідчить про відсутність серед страховиків масштабного інтересу до роботи з сільськогосподарським сектором. Останні пропонують аграрним підприємствам певний ряд страхових продуктів, які можна використовувати для управління ризиками. Дані страхові продукти дають агровиробникам певний рівень захисту і компенсацію збитків від несприятливого впливу погодних явищ, хвороб та протиправних дій третіх осіб. Крім зазначених ризиків, сільськогосподарські виробники можуть застосовувати страхування для мінімізації цінкових, фінансових і ринкових ризиків.

Однак, в сьогоденні нестабільних економічних умовах, такі види страхування є складними та неефективними, тому сільгоспідприємствам рекомендується розглядати страхування тільки як інструмент для управління погодними ризиками і ризиками пошкодження або знищення майна.

Для того, щоби застрахувати сільськогосподарську продукцію, а за статистикою [3] – це або посіви та/або урожай сільськогосподарських культур, агровиробник повинен спочатку обрати страхову компанію, яка займається страхуванням сільськогосподарських ризиків. При вивченні інформації про страхову компанію, агровиробнику необхідно звернути увагу на такі моменти: репутація страхової компанії; наявність ліцензії на проведення страхування сільськогосподарської продукції та правил страхування, зареєстрованих в Нацкомфінпослуг; досвід страхування сільськогосподарських ризиків та наявність у штаті кваліфікованих спеціалістів з даного виду страхування; місце страхової компанії у загальному рейтингу компаній, що представлені на страховому ринку; фінансові показники страхової компанії; та наявність у компанії перестраховиків [1].

Крім цього, агровиробник має розуміти, що сьогодні на ринку агрострахування діють дві групи страховиків:

Перші укладають договори добровільного страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, розроблені Нацкомфінпослуг спільно з міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) у рамках «Проекту розвитку агрострахування в Україні» та є членами Аграрного страхового пулу (АПС). До них відносяться наступні страхові компанії: ПрАТ «СК «Брокбізнес», ПрАТ «СК «Страхові гарантії», ПрАТ «Українська аграрно- страхова компанія», ПрАТ «СК «Альфа страхування». Наведена на рисунках 1 та 2 [5] інформація свідчить, що дані страхові компанії активно працювали у 2015 році, а вже у 2016 андерайтинговому році (дані стосуються лише зимового періоду) не брали участь у страхуванні.

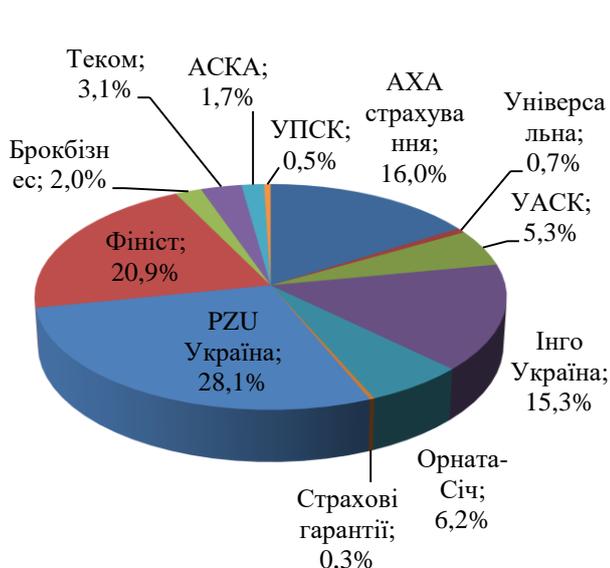


Рис. 1 Відсоток укладених страховиками договорів агрострахування в Україні за період осінь 2014 р. - осінь 2015 р.

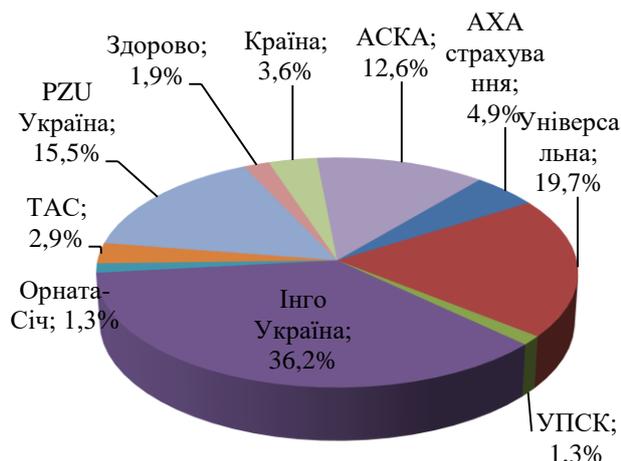


Рис. 2 Відсоток укладених страховиками договорів агрострахування в Україні за період осінь 2015 р. - зима 2016 р.

Джерело: сформовано за [5].

Другі – укладають договори добровільного страхування сільськогосподарської продукції, умови яких розроблені самостійно страховиками. До них можна віднести такі крупні страхові компанії як: АСК «Інго Україна», ПрАТ «СК «РЗУ Україна», ПрАТ «УАСК АСКА» та ПАТ «СК «Універсальна» та інші. Відповідні страховики брали активну участь у роботі ринку агрострахування

протягом 2015-2016 рр., щорічно збільшуючи обсяги укладених договорів (рис. 1 та 2) та зібраних страхових премій.

У 2015 – 50%, а у 2016 р. – 63% зібраних з ринку премій, складають премії від страхування, пов'язаного з програмою фінансування сільгоспвиробників через Аграрний Фонд [5] (таблиця 1 [6])

Таблиця 1

Перелік страхових компаній, з якими співпрацює ПАТ «Аграрний фонд» з добровільного страхування сільськогосподарської продукції

2014-2015 рр.	2015-2016 рр.	2016-2017 рр.
СК «Здорово»*	СК «УАСК АСКА»	СК «УАСК АСКА»
ЄАСК «Фініст»	АСК «Інго Україна»	АСК «Інго Україна»
	СК «РЗУ Україна»	СК «РЗУ Україна»
	«Українська пожежно-страхова компанія» («УПСК»)	«Українська пожежно-страхова компанія» («УПСК»)
	СК «Універсальна»	СК «Універсальна»
	СГ «ТАС»	СГ «ТАС»
	СК «Арсенал Страхування»	СК «Крайна»
	СК «Іллічівське»	СК «УКРФІНПОЛІС»
	СК «Провідна»	
	СК «Здорово»	
	СК «АХА Страхування»	
	СК «Українська аграрна страхова компанія» («УАСК»)	
	СК «УВІ»	

Джерело: сформовано за [6].

* – не надавала свої дані ІФС для складання звіту.

До 2014 року АСП безпосередньо займався одним із видів сільськогосподарських ризиків, зокрема, страхуванням форвардних закупівель в Аграрного фонду. Починаючи з 2014 року Аграрний фонд України відмовився від співпраці з Аграрним страховим пулом. Керівництвом Аграрного Фонду було ухвалено рішення, що займатись страхуванням будуть дві компанії: СК «Здорово» та євро-азійська компанія «Фініст», які є аутсайдерами на ринку агрострахування України [4].

У травні 2015 року ПАТ «Аграрний фонд» затвердив перелік страхових компаній, з якими став співпрацювати за програмою форвардних закупівель.

Необхідно зауважити, що за даними журналу «Фориншурер» [11] така страхова компанія, як СК «Здорово» у 2015 андерайтинговому році була найактивнішим учасником на ринку агрострахування та страховиком, з яким співпрацював Аграрний фонд, однак дані для включення їх до звіту IFC щодо роботи на ринку агрострахування за відповідний період не надала (рис. 1). Так, у 2015 році обсяг зібраних страхових премій за договорами добровільного страхування сільськогосподарської продукції СК «Здорово» становив 51 904 тис. грн., тоді як СК «PZU Україна» цей обсяг склав 22 790,5 тис. грн. Це свідчить про непрозорий механізм відбору страховиків у програмах державних форвардних закупівель. Тому, як зазначалось, починаючи з весни 2015 року Аграрний фонд проводить відкриті конкурси (тендери) для відбору страхових компаній, з якими буде співпрацювати у галузі добровільного страхування сільськогосподарської продукції.

Наступним кроком, при укладанні договору страхування агроризиків має стати вивчення умов страхування, викладених у запропонованих страхових програмах. Так, страхові компанії – члени АПС надають наступні страхові продукти:

Страховий продукт 1 (страхування здійснюється на весь період вирощування). Даний страховий продукт розповсюджується на наступні сільськогосподарські культури:

страхування посівів та майбутнього урожаю озимих зернових;

страхування майбутнього урожаю кукурудзи на зерно;

страхування майбутнього урожаю ярих зернових сільськогосподарських культур;

страхування майбутнього урожаю сої;

страхування майбутнього урожаю соняшнику.

Страховий продукт 2 (страхування здійснюється на період перезимівлі посівів озимих зернових культур);

Страховий продукт 3 (страхування здійснюється на весняно-літній період майбутнього урожаю озимої пшениці, озимого жита та кукурудзи зернової) [7].

Усі вищезазначені страхові продукти надаються з державною підтримкою. Участь держави у підтримці страхування сільськогосподарських ризиків диктується, з одного боку, унікальністю сільськогосподарських ризиків, а з другого – необхідністю надати адресну і цільову фінансову допомогу держави сільському господарству [2]. Однак, при сформованій на даний час ситуації в Україні, страховики-члени АПС майже не укладають договори страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою через відсутність фінансування субсидування агрострахування.

У той же час, інші страхові компанії, які не є членами АСП, мають ліцензію на проведення страхування сільськогосподарської продукції та активно працюють на ринку агрострахування, також укладають договори агрострахування на весь цикл виробництва, на період перезимівлі або весняно-літній період, проте за такими договорами страховальник не має право розраховувати на підтримку з боку держави.

Отже, сьогодні в Україні страхові компанії пропонують агропідприємствам цілий ряд страхових продуктів, які передбачають певний рівень захисту і компенсацію збитку від несприятливого впливу погодних факторів на сільськогосподарські культури.

Основні категорії страхових продуктів, що застосовуються при страхуванні сільськогосподарських культур наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Класифікація продуктів страхування сільськогосподарських культур

Ознака	Класифікація
За об'єктом страхування	а) страхування витрат на виробництво сільськогосподарських культур; б) страхування майбутнього урожаю сільськогосподарських культур; в) страхування доходів від виробництва сільськогосподарських культур.
В залежності від участі страхувальника у відшкодуванні збитків (факторів, що впливають на вартість страхування)	а) страхування з франшизою; б) страхування з покриттям.
В залежності від кількості страхових ризиків	а) страхування від окремих ризиків; б) комплексне (мультиризикове) страхування; в) страхування на основі регіонального індексу урожайності; г) страхування на основі індексу погоди (надлишкова або недостатня кількість опадів, температура).

Джерело: сформовано за [8], [9], [10].

При страхуванні сільськогосподарських культур виробник самостійно обирає категорію страхового продукту, за якою він буде страхуватися. Однак, дослідивши ринок агрострахування, з'ясовано, що на ньому використовується невеликий набір страхових продуктів: домінує страхування озимих від

повної загибелі на період перезимівлі; відсутнє повноцінне мультиризикове страхування на весняно-літній період, зокрема, не покривається такий системний ризик, як посуха; майже не використовується страхування урожаю на весь цикл вирощування [5] (табл. 3).

Таблиця 3

Дані за основними програмами страхування сільськогосподарських культур за 2015-2016 рр., %

Програми	Відсоток договорів	Відсоток застрахованої площі	Відсоток страхової суми	Відсоток зібраних премій
2015 рік				
Повна загибель	75,3	51,1	44,5	93,9
Поіменовані ризики	7,0	5,4	10,8	0,1
Повна загибель + весняні заморозки	14,1	42,1	43,8	5,7
Часткова та повна загибель + весняні заморозки	3,6	1,4	0,9	0,3
2016 рік				
Повна загибель	91,7	80,4	88,4	97,9
Страхування урожаю озимих культур на весь період вирощування (продукти IFC)	1,5	0,6	0,1	1,8
Повна загибель + весняні заморозки	6,8	19,0	11,5	0,3

Обираючи відповідну програму страхування, агровиробник повинен звертати увагу також на величину обраної франшизи та/або страхового покриття. Так, при укладанні договору агрострахування з величиною франшизи у 40-50% або рівнем покриття у 50-60%, даний страховий продукт є більш дешевим, однак при повній загибелі застрахованої культури сільгоспвиробник майже не отримає страхове відшкодування, або отримає у невеликому обсязі. За цих обставин Аграрний фонд України встановив кваліфікаційні вимоги до договорів комплексного страхування посівів урожаю сільськогосподарських культур, які укладаються агровиробниками при підписанні форвардних контрактів, згідно яких франшиза встановлюється у розмірі до 30% від страхової суми по кожній застрахованій культурі.

Спеціалісти Міжнародної фінансової корпорації (IFC), які працюють у рамках проекту «Розвиток агрострахування в Україні», рекомендують при укладанні договору агрострахування замість франшизи використовувати страхове покриття, що дозволить частково знизити вартість страхової послуги.

Крім того, працівники IFC спільно з компанією Сингента, Креді Агріколь Банком і страховою компанією «АХА Страхування» пропонують нову програму «Ваш урожай – наша турбота». За умовами програми компанія Сингента надає агровиробникам товарний кредит, а Креді Агріколь Банк – грошовий кредит, а разом партнери покривають до 50% витрат на оплату страхової премії замість агровиробника. Використання даної програми дозволить розширити доступ до фінансування для аграріїв і буде сприяти більш активному використанню агрострахування в Україні [12].

Висновки: Отже, відсутність прозорих і простих у використанні продуктів страхування та недовіра агровиробників до страховиків і фінансових партнерів є причиною низької популярності агрострахування в Україні. З метою покращання роботи ринку агрострахування необхідно найближчого часу збільшувати кількість програм страхового захисту інвестицій та кредитування, впроваджувати програми страхового захисту дрібних та середніх сільгоспвиробників та робити їх більш доступними та прозорими.

Список літератури:

1. Якубович В. Що потрібно знати селянам, аби застрахувати виробництво сільськогосподарських культур? Практичні поради. [Електронний ресурс] / В. Якубович.– Київ, 2003 – С. 8. – Режим доступу: http://www.agroinsurance.com/files/documents/Manual_insurance%20-%20ukr.pdf
2. Віленчук О.М. Категоріальний зміст та роль страхування у системі трансформації аграрного сектора економіки / О. М. Віленчук // Вісник Одеського національного університету. – 2013. – Том 18. Вип. 4. Економіка. – С. 69-73.
3. Обзор рынка агрострахования Украины за 2015-2016 андеррайтинговый год. Отчёт IFC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/16/04/08/33709>
4. Мойсеєнко О. Хто застрахує форварди Аграрного фонду? [Електронний ресурс] / О. Мойсеєнко – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1380948-hto-zastrahue-forwardi-agrarnogo-fondu>
5. Ринок агрострахування України: фокус на 2014-2016 роках. Звіт IFC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00564.pdf>
6. Офіційний сайт ПАТ «Аграрний фонд України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agrofond.gov.ua>
7. Офіційний сайт Аграрного страхового пулу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uaip.com.ua>
8. Шинкаренко Р. Страховые продукты для агросектора (растениеводство) http://www.agroinsurance.com/ru/agribusiness_insurance/?pid=407
9. Шинкаренко Р. Проблемные аспекты агрострахового сектора в Украине (2006) [Электронный ресурс] / Р. Шинкаренко. – Режим доступа : <http://www.agriagency.com.ua/?page=26&mode=mtxt&data=3088>.
10. Шолойко А.С. Класичні та індексні страхові продукти для галузі рослинництва // http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_3/21_Shol.pdf
11. Журнал «Фориншурер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>
12. На рынке агрострахования Украины появилась комплексная программа для агробизнеса «Ваш урожай — наша забота» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/16/09/06/34251>

References

1. Yakubovich, V. (2003) Shcho potribno znati selyanam, abi zastrahuvati virobnitstvo silskogospodarskih kultur? Praktichni poradi [What you need to know farmers to insure crops production? Practical advice]. – Kiyiv, p. 8. <http://www.agroinsurance.com> Retrieved from http://www.agroinsurance.com/files/documents/Manual_insurance%20-%20ukr.pdf [in Ukrainian]

2. Vilenchuk, O.M. (2013) Kategorialniy zmist ta rol strahuvannya u sistemi transformatsiyi agrarnogo sektora ekonomiki [Categorical meaning and role of insurance in the system transformation of the agricultural sector]. *Visnik Odeskogo natsionalnogo universitetu – Bulletin of the Odessa National University*, V. 18, 4, 69-73. [in Ukrainian]
3. Obzor rynku agrostrahovaniya Ukrainy za 2015-2016 anderryayingovyy god. Otchet IFC [Review of agricultural insurance market of Ukraine for 2015-2016 underwriting years. Report of IFC] <http://forinsurer.com> Retrieved from <http://forinsurer.com/news/16/04/08/33709> [in Russian]
4. Moysenko, O. Hto zastrahue forvardi Agrarnogo fondu? [Who insure forwards Agrarian Fund?] <http://forbes.net.ua/> Retrieved from <http://forbes.net.ua/ua/business/1380948-hto-zastrahue-forvardi-agrarnogo-fondu> [in Ukrainian]
5. Rinok agrostrahuvannya Ukrayini: fokus na 2014-2016 rokah. Zvit IFC [Ukraine Agri-Insurance Market: Focus on 2014-2016 years. IFC report] <http://forinsurer.com> Retrieved from <http://forinsurer.com/files/file00564.pdf> [in Ukrainian]
6. Ofitsiyinyy sayt PAT «Agrarniy fond Ukrayini» [Official site of PC "Agrarian Fund of Ukraine"] <http://agrofond.gov.ua> Retrieved from <http://agrofond.gov.ua> [in Ukrainian]
7. Ofitsiyinyy sayt Agrarnogo strahovogo pulu [Official website of the Agricultural Insurance Pool] <http://uaip.com.ua> Retrieved from <http://uaip.com.ua> [in Ukrainian]
8. Shinkarenko, R (2006) Strahovye produkty dlya agrosektora (rasteniyevodstvo) [Insurance products for the agricultural sector (crop)] <http://www.agroinsurance.com/> Retrieved from http://www.agroinsurance.com/ru/agribusiness_insurance/?pid=407 [in Russian]
9. Shinkarenko R. (2006) Problemnnye aspekty agrostrahovogo sektora v Ukraine [Problematic aspects of agroinsurance sector in Ukraine] <http://www.agriagency.com.ua/> Retrieved from <http://www.agriagency.com.ua/?page=26&mode=mtxt&data=3088> [in Russian]
10. Sholoyko, A.S. (2009) Klasichni ta indeksni strahovi produkti dlya galuzi roslinnitstva [Classic and index insurance products for crop] <http://www.nbu.gov.ua/> Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_3/21_Shol.pdf
11. Sayt zhurnala «Forinshurer» [Magazine site "Forinsurer"] <http://forinsurer.com> Retrieved from <http://forinsurer.com>
12. Na rynku agrostrahovaniya Ukrainy poyavilas kompleksnaya programma dlya agrobiznesa «Vash urozhay – nasha zabota» [In the agricultural insurance market in Ukraine has appeared a comprehensive program for agribusiness "Your harvest - our concern"] <http://forinsurer.com/> Retrieved from <http://forinsurer.com/news/16/09/06/34251>

УДК 33.303.7

Ульянченко Н.В. к.е.н., доцент,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ОЦІНКА РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ БАЛАНСУ ЗА ДАНИМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті досліджено дискусійні питання категорії «ліквідність підприємства» та виявлено, що ліквідність підприємства часто ототожнюють з платоспроможністю, з ліквідністю балансу, з ліквідністю активів, що може обмежувати економічний зміст даного поняття. В роботі також проведено аналіз рівня ліквідності балансу сільськогосподарських підприємств в залежності від співвідношення власних та залучених коштів.

Ключові слова: фінансова звітність, ліквідність, власні кошти, залучені кошти, ефективність, сільськогосподарські підприємства.

JEL code classification: M 410

Ulyanchenko N.V.,
Candidate of Science in Economics,
Associate Professor of Department of Management and Taxation,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
nata.ulyanchenko@gmail.com

LIQUIDITY LEVEL ESTIMATION ACCORDING TO FINANCIAL ACCOUNTING AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract. Financial standing is the most important characteristic of an enterprise economic activity. It determines the competitiveness of the enterprise and its potential of business cooperation, it is a pillar of effective implementation of economic interests of all units participating in financial relations, the enterprise itself and its partners.

Estimation of enterprises' financial standing reliability has become urgent nowadays. It can be explained by many factors, primarily the economic crises and increasing amount of enterprises which are on the verge of bankruptcy.

The article describes the issue of "enterprise liquidity" and it was found that enterprise liquidity is often identified with financial responsibility, accounting liquidity, asset liquidity. That can constrain the economic sense of this concept. Based on the analysis of the determined approaches we have defined the enterprise liquidity as the ability of the enterprise to convert its assets into money in order to pay matured bills as quickly as possible. We have also analyzed the accounting liquidity level of agricultural enterprises considering the proportion of owned assets and outside funds.

In result, it was discovered that the proportion of owned assets and outside funds is one of the prominent factors of agricultural enterprises' accounting liquidity. In addition, analysis of the liquidity of the enterprises in the dynamics revealed that most of farm finances its operations only at their own expense. In the period under virtually stopped lending long-term. Therefore, public policy should aim to reduce the cost of credit.

Keywords: financial reporting, liquidity, own funds, borrowed funds, efficiency, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Фінансовий стан – найважливіша характеристика господарської діяльності підприємства. Воно визначає конкурентноздатність підприємства, і його потенціал у діловому співробітництві є гарантом ефективною реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин, як самого підприємства, так і його партнерів.

Оцінка надійності фінансового стану підприємств в сучасних умовах набуває особливої гостроти. Це пов'язано з багатьма факторами і, в першу чергу, з економічною кризою в економіці та зростанням кількості підприємств, що опинились на межі банкрутства. В розвинутих країнах існує ціла низка агентств, які проводять рейтингову оцінку фірм та корпорацій і розповсюджують відповідну інформацію через засоби масової

інформації. Нажаль в Україні поки що не існує системи рейтингової оцінки фінансової надійності підприємств. Це, в свою чергу, обмежує, з одного боку, можливості самих підприємств до залучення інвестицій, з іншого боку, обмежує можливості потенційних інвесторів у проведенні фінансових інвестицій через відсутність відповідної інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку методологічних і методичних аспектів оцінки ліквідності підприємств внесли такі вчені: І. Бланк, М. Білик, М. Болек, В. Голдіс, В. Забродський, В. Ковальов, М. Коробов, Л. Лахтіонова, Г. Савицька, М. Чумаченко, О. Фещенко, Ю. Цал-Цалко, А. Шеремет та інші вчені [1-6]. Значна увага аналізу рівня ліквідності компаній приділяється також закордонними вченими [7,8].

Під ліквідністю розуміють спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші без втрати їх ринкової вартості для покриття всіх необхідних платежів у міру настання їх термінів і швидкість здійснення цього перетворення [1, с. 88].

Як зазначає М. Білик, ліквідність підприємства — це наявність у нього оборотних коштів у розмірі теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань навіть з порушенням строків погашення, які передбачені контрактом [2]. Л. Лахтіонова стверджує, що ліквідність суб'єкта господарювання – це здатність та швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зобов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів [4].

На думку В. Ковальова, ліквідність підприємства – це наявність у підприємства оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, що передбачені контрактами. При цьому, вчений наголошує, що основною ознакою ліквідності є формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над короткостроковими пасивами [3].

Даний підхід не свідчить про те, що ліквідність підприємства, це не просто наявність оборотних коштів, а саме здатність перетворення оборотних активів у грошові кошти з метою погашення поточних зо-

бов'язань як у міру надходження термінів їх сплати, так і прострочених боргів.

В наш час трактування ліквідності підприємства носить дискусійний характер, тому ліквідність підприємства порівнюють з платоспроможністю, з ліквідністю балансу, з ліквідністю активів, що може обмежувати економічний зміст даного поняття. Так, Г. Савицька розглядає поняття ліквідності й платоспроможності підприємства з позиції його інвестиційної привабливості [5].

Ліквідність підприємства можна розглядати як час, необхідний для продажу активу, і суму, одержану від продажу активу. Чим коротший період, тим вищою є ліквідність даного виду активів.

Більшість науковців трактує ліквідність як здатність підприємства перетворювати свої активи в гроші з метою забезпечення якомога швидшого покриття платежів, термін сплати за якими уже настав, тому ці аспекти тісно пов'язані між собою [1-5]. При визначенні ліквідності підприємства необхідно враховувати дію таких факторів, як:

час, що необхідний для перетворення активів у грошові кошти;

суму, що можемо отримати від продажу активу;

додаткові витрати, які будуть понесені при продажі цих активів.

Аналіз ліквідності та платоспроможності – це один з аспектів дослідження фінансового стану підприємства, який на сучасному етапі розвитку економіки, потребує використання більш широкого спектру його прийомів і методів для отримання необхідної управлінської інформації.

До основних факторів, які впливають на збільшення ліквідності та платоспроможності підприємства відносять: одержання довгострокового кредиту, інвестування капіталу, прибутки, амортизаційні відрахування, скорочення дебіторської заборгованості, скорочення запасів, повернення наданих позик та продаж необоротних активів [9].

Факторами зменшення ліквідності та платоспроможності підприємства є погашення довгострокових позик, грошові виплати, збитки, податки на дохід від дооцінки активів, інвестиції в основні засоби, збільшення дебіторської заборгованості,

погашення короткострокових кредитів та використання резервних фондів [7].

Ю. Цал-Цалко, ототожнюючи поняття ліквідності і платоспроможності, стверджує, що ліквідність – це показник фінансового стану, який відображає, як швидко підприємство може безперешкодно продавати свої активи, одержати гроші й повернути борги у міру настання строку їх повернення.

Ліквідність підприємства, на відміну від платоспроможності визначається наявністю оборотних засобів у розмірі, достатньому для погашення короткострокових зобов'язань, навіть якщо порушені строки погашення передбачені контрактом. А платоспроможність залежить від ступеня ліквідності, оскільки визначає спроможність підприємства розрахуватися за своїми зобов'язаннями саме у визначений момент часу.

Лахтіонова Л. трактує поняття «платоспроможності» так: це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання. Чумаченко М. зазначає також, що «платоспроможність» це наявність у підприємства коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській заборгованості, яка потребує негайного погашення [4].

На думку багатьох авторів, поняття платоспроможності й ліквідності підприємства дуже близькі, але останнє є більш містким, тому що від ступеня ліквідності залежить платоспроможність, тобто ліквідність становить одну з необхідних умов забезпечення платоспроможності.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є аналіз рівня ліквідності балансу

сільськогосподарських підприємств в залежності від співвідношення власних та залучених коштів.

Виклад основного матеріалу. Ліквідність та платоспроможність підприємства, будучи найважливішими характеристиками стану його активів та їх відповідності поточним пасивам, вимагають постійної і точної оцінки. Важливим джерелом інформації для визначення рівня ліквідності та платоспроможності підприємства є його «баланс».

Нами було поставлено за мету оцінити, як змінюється ліквідність балансу підприємства в залежності від співвідношення власного та залученого капіталу. В якості об'єкту дослідження було обрано сільськогосподарські підприємства Харківської області з площею земельних угідь понад 100 га. Дана сукупність налічувала 147 підприємств у 2015 році.

По даній сукупності було вирішено розрахувати наступні показники:

коефіцієнт абсолютної ліквідності (грошові кошти, поточні фінансові інвестиції / поточні зобов'язання);

коефіцієнт проміжної ліквідності (грошові кошти, поточні фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість / поточні зобов'язання);

коефіцієнт загальної ліквідності (оборотні активи / поточні зобов'язання);

коефіцієнт фінансової стабільності (власний капітал / залучений капітал).

Але, перш ніж визначити значення отриманих залежностей, розглянемо ситуацію з рівнем ліквідності балансів сільськогосподарських підприємств за 2014-2015 рр. (табл.1).

Таблиця 1

Коефіцієнти ліквідності та структури капіталу у сільськогосподарських підприємствах Харківської області у 2014-2015 рр.

Показники	2014	2015	Відхилення 2015 від 2014 (+,-)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,135	0,113	-0,023
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,615	1,124	0,510
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,212	1,712	0,500
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,368	0,572	0,204

За отриманими даними можна зробити висновок, що рівень ліквідності балансу у 2015 році був вищим, ніж у 2014 році. Так, коефіцієнт проміжної ліквідності збільшився з 0,615 у 2014 році до 1,124 у 2015 році. Коефіцієнт загальної ліквідності – з 1,212 до 1,712 відповідно. Єдиним показником рівня ліквідності, який зменшився, був коефіцієнт абсолютної ліквідності. Він скоротився відповідно з 0,135 до 0,113.

Слід також відмітити, що коефіцієнт абсолютної ліквідності був дещо меншим, від нормативу (0,2-0,25). У той же час коефіцієнт проміжної ліквідності у 2015 році значно перевищував нормативний рівень (0,6-0,8), а коефіцієнт загальної ліквідності знаходився в межах норми (1,5-2,5).

Нами також визначено коефіцієнт фінансової стабільності, який характеризує співвідношення власних та залучених коштів. За

нормативами він повинен знаходитись на рівні одиниці. У той же час його значення в 2015 році дорівнювало 0,572, що свідчить про переважання залучених коштів у структурі балансу сільськогосподарських підприємств.

Наступним етапом аналізу стало групування сільськогосподарських підприємств за величиною фінансової стабільності, тобто за співвідношенням власного та залученого капіталу (табл. 2).

Вся сукупність підприємств була поділена на вісім груп з рівнем коефіцієнта фінансової стабільності від 0 до 40 і більше. До першої групи зі значенням менше 0 ввійшли підприємства, в яких власний капітал мав від'ємне значення. Причиною цього було накопичення значних сум збитків у попередні періоди.

Таблиця 2

Вплив співвідношення власного та залученого капіталу на рівень ліквідності балансу сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2015 році

Групи	Кількість підприємств	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт проміжної ліквідності	Коефіцієнт загальної ліквідності
До 0	16	0,138	0,520	0,717
0,1-1	24	0,025	0,900	1,263
1,1-2	17	0,097	1,533	2,162
2,1-5	28	0,040	2,172	2,808
5,1-10	15	0,239	1,877	5,799
10,1-20	18	0,432	2,709	9,235
20,1-40	16	2,501	8,843	20,250
більш 40	13	3,494	38,214	57,469

Що стосується виявлених залежностей, то всі вони носять достатньо чіткий характер, пов'язаний зі зростанням коефіцієнта ліквідності водночас зі зростанням значення коефіцієнта фінансової стабільності. Так, у групі зі значенням коефіцієнта фінансової стабільності до нуля, величина коефіцієнтів абсолютної ліквідності, проміжної та загальної ліквідності дорівнювала відповідно 0,138, 0,520 та 0,717. У групі зі значенням коефіцієнта фінансової стабільності 5,1-10 ці коефіцієнти дорівнювали вже 0,239, 1,877

та 5,799 відповідно. В останній групі, з найвищим рівнем фінансової стабільності, їх значення дорівнювало відповідно 3,494, 38,2 та 57,5.

Таким чином, ми маємо достатньо чітку статистичну залежність. Підтвердженням цього є графічні дані про залежність між коефіцієнтом фінансової стабільності та рівнем загальної ліквідності (рис. 1). Графік був побудований на базі фактичних даних 147 сільськогосподарських підприємств Харківської області.

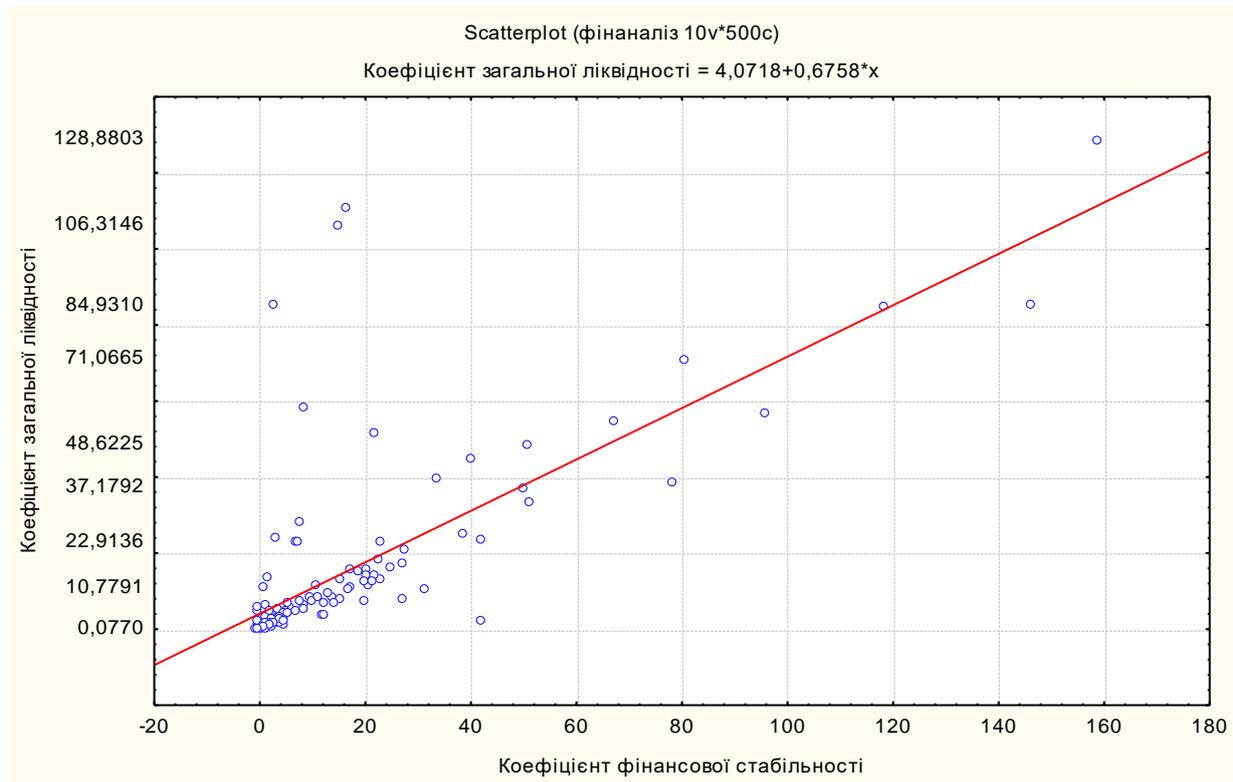


Рис. 1. Залежність між структурою капіталу (співвідношенням власного та залученого капіталу) та рівнем загальної ліквідності балансу сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2015 році

З метою встановлення надійності отриманих залежностей було вирішено перевірити розбіжності середніх величин між окремими групами через використання методики t-критерій Стьюдента.

Спочатку про методику аналізу. Для порівняння зміни середніх величин між групами з різним рівнем співвідношення власних та залучених коштів за рівнем проміжної ліквідності використано t-критерій Стьюдента. Зокрема, нами було взяті групи зі значенням коефіцієнта фінансової стабільності до 0 (1 група), 5-10 (2 група) та більше 40 (3 група). Цей метод дозволяє встановити надійність розбіжностей між середніми величинами в групах.

На рисунках 2-3 наведено діаграми розмаху між середніми значеннями та рівнем стандартного відхилення коефіцієнтів проміжної ліквідності між обраними групами.

Візуальний аналіз даних діаграм дає можливість стверджувати, що між 1 групою та між 2 та 3 групами існують суттєві розбіжності зазначених показників. Так, порівняння середніх значень коефіцієнтів проміжної

ліквідності між 1 та 2 групою дозволило встановити, що значення величини t-критерію Стьюдента між ними дорівнювало 2,59, що з рівнем вірогідності (p) 0,0003 свідчить про не випадковість розбіжностей між середніми величинами даних коефіцієнтів та майже повну відсутність ймовірності помилки.

Подібна ситуація була і при порівнянні середніх величин 1 та 3 групи, де значення величини t-критерію Стьюдента дорівнювало вже 3,98, що з рівнем вірогідності (p) 0,0005 свідчить про надійність розбіжностей середніх величин.

Висновки. Таким чином, проведене нами дослідження дозволило встановити кілька важливих моментів. По-перше, протягом 2014-2015 рр. відбулось суттєве підвищення рівня проміжної та загальної ліквідності сільськогосподарських підприємств, а рівень загальної ліквідності зменшився. По-друге, співвідношення власного і залученого капіталу безпосередньо впливає на рівень ліквідності підприємств.

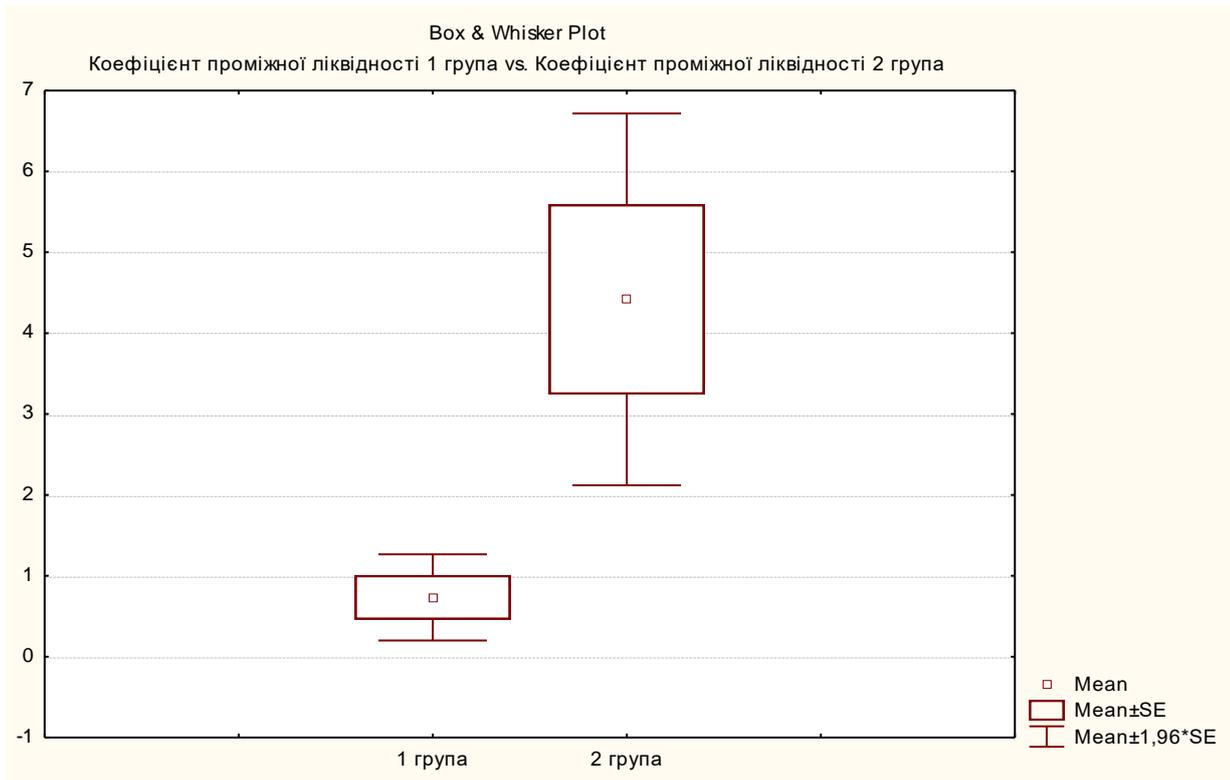


Рис. 2. Діаграма розмаху значень коефіцієнтів проміжної ліквідності між 1 та 2 групами сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2015 році.

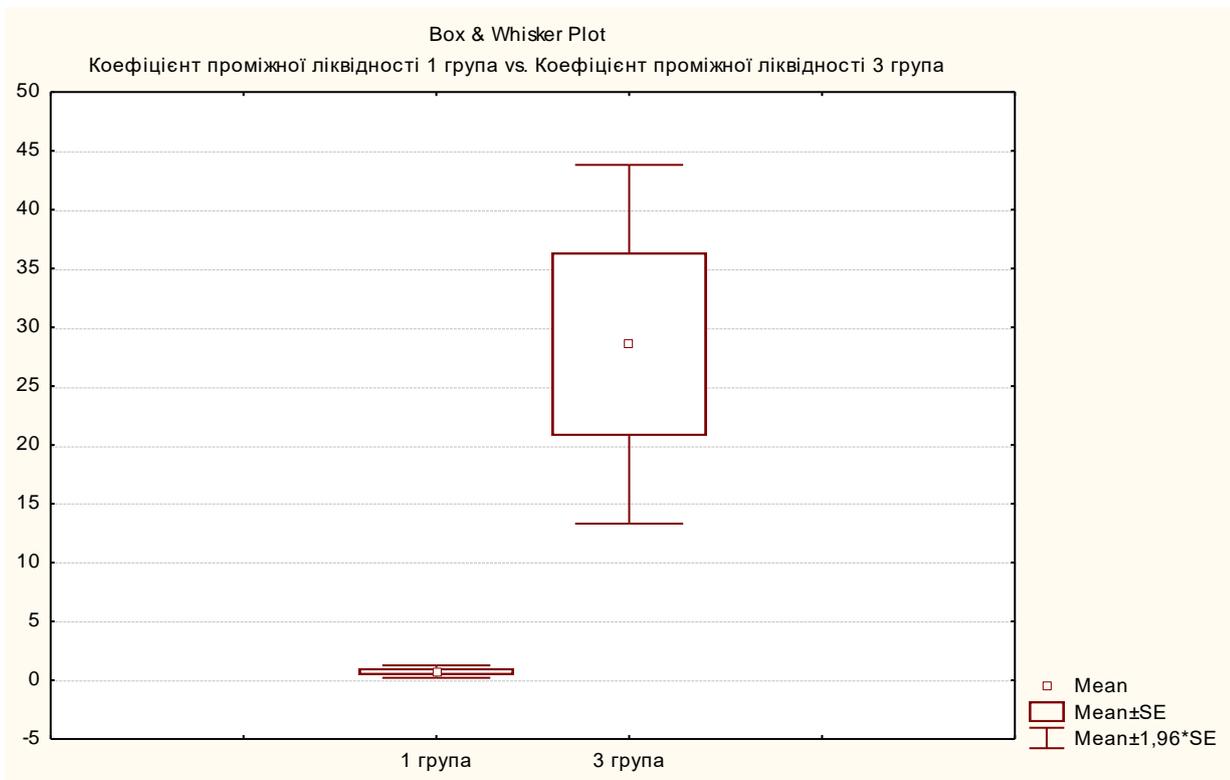


Рис. 3. Діаграма розмаху значень коефіцієнтів проміжної ліквідності між 1 та 3 групами сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2015 році.

У той же час, виходячи з нормативного співвідношення даних складових капіталу (1) суттєвим є подальше зростання питомої ваги власного капіталу, а відповідно, і рівня ліквідності підприємств (в першу чергу, загальної) не може принципово впливати на покращення фінансового стану. Воно фактично є свідченням недостатньої величини залученого капіталу в структурі балансу. Це обумовлено його обмеженістю в банківсь-

ких установах та високою вартістю. Переважна кількість сільськогосподарських підприємств фінансує свою операційну діяльність лише за рахунок власних коштів. Крім того, в даний період фактично припинилось довгострокове кредитування підприємств. Відтак державна політика має бути спрямована на здешевлення вартості кредитних ресурсів.

Список літератури:

1. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька— К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
2. Bolek M. How to evaluate financial liquidity of a company using the discriminant analysis / M. Bolek, B. Grosicki // *European Scientific Journal*. - vol. 11, № 1. - 2015. – P. 48-69.
3. Goldis V. The liquidity ratios and their significance in the financial equilibrium of the firms / V. Goldis, A. Ioan Cuza // *The Annals of The "Ștefan cel Mare" University Suceava*. - Volume 9, № 1/9. - 2009. – P. 252-261.
4. Чупис А.В. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование). / А. В. Чупис, А.М. Царенко, О.Л. Кашенко, С.Н. Закоморный, В.А. Борисова // Сумы: Сумский гос. аграрный ун-т: Университетская книга, 2008. — 331 с.
5. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалёв. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 560 с.
6. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. — К.: КНЕУ, 2001. — 388 с.
7. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. - 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2007. – 668 с.
8. Фещенко О.П. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств / О.П. Фещенко // *Фінанси, облік і аудит*. – 2012. №19 – С.
9. Чумаченко М. Економічна модель оцінки імовірності банкрутства українських підприємств / М. Чумаченко // *Економіка і держава*. - 2005. - № 3. - С. 34-42.
10. Носова Е.А. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/vapsv/2012_2/St_11.pdf

List of references.

1. Bilyk, M.D. (2005) *Financial Analysis: teach. guidances.* / M.D. Bilyk O.V. Pavlovskaya, N.M. Prytulyak, N.Y. Nevmerzhitsky. K.: KNEU, 592 p.
2. Bolek, M. (2015) How to evaluate financial liquidity of a company using the discriminant analysis / M. Bolek, B. Grosicki // *European Scientific Journal*. - vol. 11, № 1. - 2015. – P. 48-69.
3. Goldis, V. (2009) The liquidity ratios and their significance in the financial equilibrium of the firms / V. Goldis, A. Ioan Cuza // *The Annals of The "Ștefan cel Mare" University Suceava*. - Volume 9, № 1/9, P. 252-261.
4. Chupis, A. V. (2008) *Finansovoe polozhenie predpriyatiya (otsenka, analiz, planirovanie)*. / A. V. Chupis, A.M. Tsarenko, O. L. Kashenko, S. N. Zakomornyiy. *Sumy: Sumskiy gos. agrarniy un-t: Universitetskaya kniga*, 331 p.
5. Kovalev, V.V. (2002) *Fynansoviy analysis: methods and protsedury*. M.: *Finance and Statistics*, 560 p.
6. Lahtionova, L.A. (2001) *Financial Analysis entities: [monograph]*. K.: KNEU, 388 p.
7. Savitskaya, G.V. (2007) *Economic analysis of the company: Teach. guidances.* - K.: *Znanny*, 2007. - 668 p.
8. Feschenko, A.P. (2012) Analysis of liquidity as an important stage of assessing the financial situation of enterprises. *Finance, accounting and auditing* № 19, P. 212-221.
9. Chumachenko, M. (2005) *Ekonom_chn ots_nka model imovipnosti bankrutstvo ukrayinskih pidpriemstv* / M. Chumachenko//*Ekonom_k i power*, No. 3, P. 34-42.
10. Nosova, E.A. *Otslnka likvidnostl ta platospromozhnostl pldpriemstva* [Elektronniy resurs]. - Rezhim dostupu: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/vapsv/2012_2/St_11.pdf

УДК 336.6

Чкан І.О., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
iryna.chkan@tsatu.edu.ua

ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. В умовах зростаючого впливу глобалізації на внутрішній соціально-економічний розвиток країни, державі необхідно вживати надійні заходи щодо попередження та нейтралізації негативних тенденцій. Вимоги світового господарства вимагають від фінансового сектору економіки налагодження механізму функціонування кожної ланки фінансової системи. В статті наведена та проаналізована динаміка інституційних одиниць фінансового сектору України, виявлені причини, що спричинили зміну їх кількості. Визначено основні етапи реформ у фінансовому секторі країни, спрямовані на інтеграцію до європейського економічного простору.

Ключові слова: фінансовий сектор економіки, фінансові установи, глобалізація, інституційна одиниця, програма діяльності уряду.

JEL classification: G10, G18

Chkan I.
PhD in economic, Associate Professor of Finance, Banking and Insurance Department
Tavria State Agrotechnological University
iryna.chkan@tsatu.edu.ua

UKRAINE'S FINANCIAL SECTOR IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Summary. Problem. In the conditions of growing influence of globalization on domestic social and economic development, the state should take credible measures to prevent and neutralize negative trends. The requirements of the world economy require the financial sector adjustment mechanism of functioning of each part of the financial system.

Results. Today, there are many financial institutions, but those negative processes that occur in the financial sector of Ukraine due to the financial crisis prove the imperfection of existing mechanisms of the relevant segments of the financial market. Therefore, the institutional dynamics of the financial sector of Ukraine for 2012-2016, which shows that constant reform in the financial sector of the country, are negative. This is reflected in the reduction of the total number of almost all financial institutions. These financial market participants as finance companies tend to increase, due to the high demand for money and the rapid exchange of small financial transactions as finance companies specialize primarily on crediting consumer products.

During the years 2014-2016 adopted measures to stabilize the macroeconomic situation in the country helped to overcome the crisis tendencies and begin to restart the banking and financial sector in general. Thus, under the reform, the National Bank set a goal to reduce the volume of use of cash in circulation, introducing draft Cashless economy, which would reduce the level of cash in circulation from 13.6% in 2016 to 9.5% in 2020 (2014 - 18.1%, in 2015 - 14.6%). Also approved Complex program of financial sector in Ukraine until 2020, developed at the Sustainable Development Strategy "Ukraine-2020", which will contribute to the development of full-fledged market competitive environment in accordance with EU standards.

Conclusions. The result of prudent policy of the government should be bringing the economy of the state on the path of sustainable economic development with the transition to investment-innovation model of development, effective incentive which should be the development of the financial sector.

Keywords: financial sector, financial institutions, globalization, institutional unit, program of activity of government.

Постановка проблеми. Світовий досвід доводить, що вихід країни на світові ринки в умовах глобалізації є складним та непередбачуваним. Процеси глобалізації перетворюють світове господарство у єдиний ринок

товарів, капіталів, робочої сили. Для того, щоби фінансовий сектор України відповідав вимогам світового господарства, необхідно налагодити механізм функціонування кожної ланки фінансової системи.

В умовах економічних перетворень фінансовий сектор країни залишається найбільш чутливим, тому що виконує не лише грошово-розрахункові функції, а є тією частиною, де акумулюються тимчасово вільні грошові ресурси і трансформуються та перерозподіляються у найбільш пріоритетні сфери у вигляді інвестицій, задоволення фінансових потреб суб'єктів господарювання тощо, оскільки історично склалося, що фінансовий сектор виник як механізм фінансування реального сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням загального розвитку фінансового сектора, його складових, проблем та перспектив функціонування займаються багато українських та зарубіжних вчених, таких як: Ф. Аллен, О. Береславська, Н. Внукова, А. Єпіфанова, О. Іваницька, К. Клименко, В. Корнеєв, П. Кравчук, С. Міщенко, С. Науменкова, Л. Орланюк-Малицька, В. Фурман, П. Хартман, І. Школьник, Я. Шумелда та інші. Їх дослідження, пропозиції, наукові публікації засновані на проблемах фінансової політики, мають практичне значення та спрямовані на збалансування фінансової системи країни і пристосування її до світових вимог.

Формулювання цілей статті. Сьогодні в Україні вже окреслено чіткий шлях до розвитку – побудову конкурентоспроможної економіки, здатної прийняти виклики глобалізації, та відстоювання національних економічних інтересів. Тому метою статті є огляд фінансового сектору економіки України, зокрема в частині його головних учасників, в умовах ринкових перетворень та оцінка і визначення основних етапів реформ, спрямованих на інтеграцію до європейського економічного простору.

Виклад основного матеріалу. За роки свого існування фінансова система України зазнала значних змін. Фінансова система не виконує належним чином функцію забезпечення стійкого економічного розвитку через недостатню незалежність вітчизняних органів регулювання й нагляду, низьку інформаційну прозорість, що перешкоджає економічному зростанню та інтеграції до європейського економічного простору [3, с. 77].

Сьогодні в країні діє багато фінансових установ та інститутів, але ті негативні про-

цеси, які відбуваються у фінансовому секторі України внаслідок фінансової кризи, доводять недосконалість існуючих механізмів функціонування відповідних сегментів фінансового ринку. З огляду на це, доцільним є дослідити інституційну динаміку фінансового сектору, кожний з яких є відносно автономним у своєму розвитку. Відповідні дані щодо кількості інституційних одиниць фінансового сектору України наведено в таблиці 1.

Наведені статистичні дані свідчать про динамізм розвитку фінансового сектору економіки України. Період до 2012 року після світової фінансової кризи для багатьох фінансових посередників був складним, але, як свідчать дані таблиці, після 2012 року спостерігається збільшення їх кількості, приплив капіталу, вихід на прибутковий рівень діяльності після трьох збиткових років. Але постійні реформи в економіці в цілому та фінансовому секторі країни зокрема, несуть негативний характер. Так, кількість діючих банків на ринку України за 2012-2016 роки значно зменшилась і ця тенденція продовжується: за чотирирічний період їх кількість зменшилась на 59 од., а тільки за 9 місяців 2016 року зменшилась на 17 од. від початку року. Таку ж тенденцію до скорочення кількості мають і такі фінансові інститути, як кредитні установи (за три квартали 2016 року їх кількість зменшилась на 55 од. від початку року), ломбарди, юридичні особи (лізингодавці), страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, адміністратори недержавних пенсійних фондів.

Що стосується фінансових компаній, то їх динаміка має тенденцію до збільшення (на 259 од. у 2015 році в порівнянні з 2012 роком, а за 9 місяців 2016 року на +71 од. від початку року), що пояснюється високим попитом населення на швидке отримання грошей та проведення дрібних обмінних фінансових операцій, бо саме фінансові компанії спеціалізуються в основному на кредитуванні споживчих товарів. Проте, як стверджують експерти, сьогодні відбувається так зване «оздоровлення» всієї економічної системи, в процесі якого на фінансовому ринку повинні залишитись тільки конкурентоспроможні та фінансово спроможні учасники.

Таблиця 1

**Кількість інституційних одиниць фінансового сектору України
за 2012-2016 рр. [4, 5]**

Інституційні одиниці, од.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	за 9 місяців 2016 р.	Відхилення 2015 р. від 2012 р. +,-
Банківський сектор						
Діючі банки, усього	176	180	163	117	100	-59
Небанківські фінансово-кредитні установи						
Кредитні установи, усього	708	739	711	728	673	+20
у т.ч.:						
кредитні спілки	617	624	589	588	521	-29
інші кредитні установи	61	85	92	110	122	+49
юридичні особи публічного права	30	30	30	30	30	-
Ломбарди	473	479	477	482	467	+9
Юридичні особи (лізинг- годавці)	243	254	267	268	240	+25
Інші фінансові посередники						
Страхові компанії	414	407	382	361	323	-53
Недержавні пенсійні фонди (НПФ)	94	81	76	72	65	-22
Адміністратори НПФ	37	28	24	23	22	-14
Фінансові компанії	312	377	415	571	642	+259

Реформи у фінансовому секторі та державних структур мають на меті досягти рівня та вимог Європейського союзу. Для цього виконавцям необхідно сконцентруватися на трьох завданнях: забезпечення фінансової стабільності, розбудова інституційної спроможності регуляторів, захист прав споживачів та інвесторів.

Поштовхом до початку реформування фінансового сектору стало підписання Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Вибір європейської моделі розвитку та розбудови фінансового сектору, який може забезпечити сталий економічний розвиток та ринкове конкурентоспроможне середовище, потребував системного вирішення накопичених проблем, головними серед яких був суттєвий вплив депозитів, висока доларизація кредитів і депозитів, недостатні розміри власного та регулятивного капіталу банків тощо.

Національна рада реформ 15 травня 2015 року підтримала та схвалила Комплексну

програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року, розроблену на базі Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [8]. Ця програма була затверджена постановою Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391, а також відповідними рішеннями інших регуляторів фінансового ринку (рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 30 червня 2015 року № 931 та розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 11 червня 2015 року № 1367) [9].

Головною метою Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року (далі – Програма) є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища згідно зі стандартами ЄС.

Заходи Комплексної програми здійснюються за трьома ключовими напрямками [9]:

А. Забезпечення фінансової стабільності та динамічного розвитку фінансового сектору;

В. Розбудова інституційної спроможності регуляторів фінансового ринку;

С. Захист прав споживачів та інвесторів фінансового сектору.

Ефективність таких реформ буде досягнута лише за умови комплексних перетворень, а саме:

– стосовно регуляторів фінансового ринку – зміцнення інституційної спроможності регуляторних органів та створення відповідних умов для посилення регуляторного впливу, підвищення стійкості фінансової системи країни, її кредитного та інвестиційного потенціалу;

– стосовно учасників фінансового ринку (різних форм власності) – забезпечення розвитку інфраструктури фінансового ринку на засадах збалансованості економічних інтересів, довіри й відповідальності, дотримання прав споживачів фінансових послуг, посередників, держави та формування конкурентного, прозорого, ефективного, функціонуючого фінансового ринку з дієвими механізмами регулятивного впливу держави на його кон'юнктуру й розвиток інституцій, а також реалізації програм співробітництва з ЄС, МВФ, Світовим банком, ОЕСР, ЄБРР, ЄІБ та іншими міжнародними фінансовими організаціями, асоціаціями й регуляторами у сфері фінансових ринків і послуг тощо [9].

У процесі реалізації напрямів та виконання завдань Програми очікується, що до 2020 року будуть створені передумови стабільного розвитку економіки України, перетворення фінансового сектору України у конкурентоспроможне середовище з інвестиційно-інноваційним кліматом. Програма реформування фінансового сектору має на меті досягнення таких цілей до 2020 року:

1. Фінансова стабільність та сталий розвиток: зменшення кількості банків – система більш конкурентоспроможна та менш фрагментарна; відновлення банківського кредитування; очищення балансів фінансових установ від проблемних активів, формування резервів за ризиками вчасно та в повному обсязі, дотримання лімітів кредитування ве-

ликих позичальників та пов'язаних осіб; сталий приплив депозитів до банківської системи, суттєве зростання частки депозитів із терміном розміщення понад дев'ять місяців; впровадження макропруденційного та мікропруденційного нагляду на основі оцінки наявних і потенційних ризиків (risk based supervision) та досягнення стійкої фінансової системи до макроекономічних шоків і контрциклічності фінансового сектору; показник достатності капіталу по системі перевищить 10% відповідно до принципів Базель III; незалежність банків в оцінці кредитних ризиків і формуванні необхідних резервів за активними операціями; запровадження єдиних правил ЄС щодо вільного руху капіталу, лібералізація валютного законодавства, впровадження механізмів хеджування валютних ризиків – доларизація пасивів українських банків на рівні нижче 40% [9].

2. Удосконалення інфраструктури фінансового сектору: фінансові установи виконуватимуть виключно функції фінансового посередництва; зменшення кількості державних банків та їх впливу на економіку; підвищення ролі та функцій наглядових рад банків і небанківських фінансових установ, впровадження нових вимог до систем внутрішнього аудиту та контролю в банках і в небанківських фінансових установах; зменшення частки готівкових розрахунків і частки готівки у грошовій масі за рахунок упровадження відкритих процедур і принципів функціонування, регулювання діяльності платіжних систем в Україні та створення сприятливих умов для використання електронних платіжних засобів; запровадження накопичувальної системи пенсійного забезпечення; зменшення кількості страхових компаній, та збільшення рівня проникнення страхування з 0,7% до 7% ВВП за рахунок зростання чистих премій; створення передумов для розвитку агрострахування та добровільного медичного страхування; забезпечення функціонування інфраструктури фондового ринку, впровадження нових вимог до перебування цінних паперів у лістингу бірж; модернізація системи клірингу та розрахунків; забезпечення здійснення Центральним депозитарієм депозитарного обліку всіх емісійних цінних паперів; посилення вимог до

діяльності професійних учасників на ринку цінних паперів, зокрема запровадження нових підходів до боротьби з маніпулюванням на фінансових ринках (зокрема фондовому); запровадження заходів протидії зловживанням з використанням інсайдерської інформації [9].

3. Захист прав споживачів та кредиторів: дієздатна система гарантування вкладів населення забезпечить отримання гарантованої суми в термін до двох місяців; зменшення фактору морального ризику для більш відповідального вибору вкладниками банків; створення єдиного державного реєстру кредитних історій, забезпечення доступу кредитних бюро до інформації в усіх відкритих реєстрах; забезпечення можливості компенсації втрат за кредитними операціями за рахунок швидкої реалізації застав; запровадження гарантії компенсації втрат інвесторів, вкладників та позичальників у разі порушення законодавства банками та небанківськими фінансовими установами; посилення захисту прав споживачів послуги зі страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів за рахунок підвищення лімітів відповідальності страховиків [9].

4. Інституційна спроможність регуляторів: трансформація і перерозподіл функцій між регуляторами фінансового сектору, оптимізація організаційних структур та спрощення внутрішніх процесів регуляторів; впровадження ефективного консолідованого нагляду за фінансовим сектором на основі принципів IOSCO, IAIS, Basel III, Solvency II, EIOPA, BIS, що надасть можливість ефективно діагностувати, попереджати розвиток системних ризиків та оцінювати реальну і потенційну дію шоків на фінансовий сектор та учасників; використання підходу, з урахуванням ризику, оцінки випадків відмивання грошей та створення ефективною системи діяльності наглядової служби (як всередині країни, так і з іноземними агенціями) і відповідно до рекомендацій та вимог FATF запровадження систем протидії фінансуванню тероризму, а також механізми викриття шахрайства; запровадження необхідної законодавчої бази для використання новітніх технологій у банківській сфері, розширення методів ідентифікації клієнтів; створення

єдиної інформаційної системи даних для формування статистичної, регуляторної та фіскальної звітності, впровадження єдиних стандартів електронного документообігу у фінансовому секторі [9].

Протягом 2014-2016 років вжиті щодо стабілізації макроекономічної ситуації в країні заходи допомогли подолати кризові тенденції та розпочати перезавантаження банківського та фінансового секторів у цілому. Так, в рамках реформ Національний банк поставив мету зменшити обсяги використання готівки в обігу, запровадивши проект Cashless economy, що призведе до зменшення рівня готівки в обігу з 13,6 % у 2016 році до 9,5% у 2020 році (у 2014 році – 18,1 %, у 2015 році – 14,6 %). Обґрунтовуючи це тим, що 50 % доходів домогосподарств отримуються безготівково, проте 80% витрат домогосподарств здійснюються у готівковій формі [6]. Поступове зниження частки готівкового обігу на користь безготівкового має забезпечуватись з урахуванням загального стану економіки шляхом створення економічних стимулів розвитку безготівкових розрахунків. Розширення інфраструктури для здійснення безготівкових платежів сприятиме наближенню України до європейських стандартів торговельного та банківського обслуговування.

В рамках реформ, передбачених Комплексною програмою розвитку фінансового сектору України до 2020 року, постановою Правління Національного банку України від 25.11.2016 № 407 «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 06 червня 2013 року № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою» Національний банк України анонсує зниження з 04 січня 2017 року граничної суми розрахунків готівкою між фізичною особою та підприємством (підприємцем) протягом одного дня, а також фізичних осіб між собою за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню зі 150 тис. грн. до 50 тис. грн. [7].

Висновки. Глобалізація економічних процесів у світі та посилення відкритості національних економічних систем суттєво підвищили вразливість економічної діяльності країни від впливу зовнішніх інституційних негараздів, оскільки до внутрішньої

економічної стагнації, викликаною невпорядкованістю інституційного середовища, додаються негативні наслідки втрати конкурентоспроможності національної економіки внаслідок тривалого посилення негативного впливу інституційних аномалій.

Стратегічний розвиток фінансової системи в умовах антикризового регулювання повинен сформувати фундамент для забезпечення розбудови в Україні стійкої та прозорої фінансової системи, котра сприятиме

подоланню викликів і загроз, які постали перед нашою країною, її довгостроковому економічному зростанню, економічній безпеці, а також уможливить її інтеграцію у світовий економічний простір [3].

Результатом виваженої політики Уряду має стати виведення економіки держави на траєкторію сталого економічного розвитку з переходом на інвестиційно-інноваційну модель розвитку, ефективним стимулом якої має стати розвиток фінансового сектору.

Список літератури

1. Allen F. Comparing Financial Systems / F. Allen, D. Gale. – MA : Cambridge MIT Press, 2009. – 520 p.
2. The role of financial markets and innovation in productivity and growth in Europe / P. Hartmann, F. Heider, E. Papaioannou, M. Lo Duca // ECB Occasional Paper. – 2007. – № 72 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp72.pdf>.
3. Клименко К. В. Напрями реформування фінансової системи України в контексті антикризового регулювання / К. В. Клименко // Фінанси України. – 2015. – № 7 – С. 75-85
4. Звіти Національного банку України за 2012-2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
5. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nfp.gov.ua/>
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Постанова Правління Національного банку України від 25.11.2016 № 407 «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 06 червня 2013 року № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою».
8. Стратегія розвитку України «Україна-2020 : стратегія національної модернізації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuviap.gov.ua/images/4/str.pdf>.
9. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.reforms.in.ua/>
10. Інтеграційні процеси на фінансовому ринку України : монографія / за заг. ред. А. О. Єпіфанова, І. О. Школьник, Ф. Павелки ; ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2012. – 258 с.

References

1. Allen, F. (2009) Comparing Financial Systems / F. Allen, D. Gale. – MA : Cambridge MIT Press, 520 p.
2. Hartmann P., Heider F., Papaioannou E., Duca M. Lo (2007) The role of financial markets and innovation in productivity and growth in Europe. *ECB Occasional Paper.*, № 72 [Online]. — Access mode: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp72.pdf>.
3. Klymenko, K. V. (2015) Napriamy reformuvannya finansovoji systemy Ukrainy v konteksti antykrizovogho rehuljuvannya. *Finansy Ukrainy*, № 7, p. 75-85
4. Zvity Nacionaljnogho banku Ukrainy za 2012-2016 roky [Online]. – Access mode: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
5. Nacionaljna komisija, shho zdijsnjuje derzhavne rehuljuvannya u sferi rynkiv finansovykh poslugh [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu : <https://nfp.gov.ua/>
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Online]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Postanova Pravlinnja Nacionaljnogho banku Ukrainy vid 25.11.2016 № 407 «Pro vnesennja zmin do postanovy Pravlinnja Nacionaljnogho banku Ukrainy vid 06 chervnja 2013 roku № 210 «Pro vstanovlennja ghranychnoji sumy rozrakhunkiv ghotivkoju».
8. Strateghija rozvytku Ukrainy «Ukraina-2020 : strateghija nacionaljnoji modernizaciji» [Online]. – Access mode: <http://www.nbuviap.gov.ua/images/4/str.pdf>.
9. Kompleksna proghrama rozvytku finansovogho sektoru Ukrainy do 2020 roku [Online]. – Access mode: <http://www.reforms.in.ua/>
10. Jepifanov, A. O. (2012) Integhracijni procesy na finansovomu rynku Ukrainy : monoghrafija / za zagh. red. A. O. Jepifanova, I. O. Shkoljnyk, F. Pavelky; DVNZ «Ukr. akad. bank. spravy Nac. banku Ukrainy». – Sumy, 258 p.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 657.421.1

Левченко О.П., к. е. н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
olga-levchenko-61@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті узагальнено основи формування амортизаційної політики підприємства. Проаналізовано стан і проблеми вибору методу нарахування амортизації для відтворення виробничої потужності підприємства. Управління наявністю та використанням основних засобів вимагають від підприємств налагодженої побудови та організації обліку. В обліковому процесі основних засобів виникають проблемні питання у зв'язку з тим, що у нормативно-правових документах, якими регламентується облік, передбачена варіантність виконання окремих операцій.

Ключові слова: амортизаційна політика, первісна вартість, ліквідаційна вартість, основні засоби, фізичний та моральний знос, метод амортизації.

Jel classification code: O16, O29

Levchenko O.P.
PhD, Associate Professor
Tavria State Agrotechnical University

FEATURES OF FORMATION DEPRECIATION POLICY OF ENTERPRISE

Abstract. The article summarizes the theoretical and methodological problems that arise when determining role in shaping the accounting policy of depreciation as a source of reproduction of fixed assets. State and problems of choosing the method of depreciation for the development stages of formation of accounting policy for play production capacity have been analyzed to increase efficiency in decision-making. Accounting policy is important for all types of business, and for all sectors and sub-entities, and everywhere it is different. Self-selection of certain of its components is useful not only to individual enterprises, but also of the economy as a whole. However, its initial position is the same for all - getting the rate of return in the long activity. From skillfully formed accounting policies depends largely on the effectiveness of economic management of the enterprise and its development strategy for the long term. Management of existing fixed assets requires an established business structure and organization of accounting, control and audit. However, in accounting practice fixed assets issues problems may arise due to the fact that illegal documents, regulating accounting, provided certain performance variance accounting processes. Choosing the best method of depreciation for each object of fixed assets is a major component of enterprise policy formation depreciation method depreciation But, although significantly affect its size, describes the qualitative aspects of the allocation process.

According to the research stages of formation depreciation policy of the company, concluded that the depreciation policy choice depends on the goals that puts management in the enterprise management. The main criteria for selection should be the depreciation policy strategy of the company and the expected useful life of assets.

Keywords: amortization policy, cost, residual value, fixed assets, physical and moral depreciation, amortization method.

Постановка проблеми. Науково-технічні досягнення, впроваджені у виробництво, дають змогу вирішити ряд соціально-економічних проблем. Це стає можливим за умови здійснення ефективною інноваційною

політики, складовою якої є амортизаційна політика. Важливою складовою управління виробничо-господарською діяльністю підприємств, виходячи з досвіду країн з розвинутими ринковими відносинами, є доскона-

ло сформована облікова політика. Амортизаційна політика, яка є складовою облікової політики підприємства, формується відповідно до чинних законодавчих актів і передбачає сукупність способів управління, порядок нарахування й використання амортизаційних відрахувань. Розроблена підприємством амортизаційна політика впливає не тільки на рівень фізичного і морального зносу основних виробничих фондів, технічний рівень і ефективність виробництва, але й на величину собівартості продукції, податкових платежів, а, отже, і на фінансові результати роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування амортизаційних відрахувань, як складової облікової політики підприємств, присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців: М. Білухи, Ф. Бутинця, Г. Кірейцева, Ю. Кузьмінського, М. Кужельного, В. Лінника, М. Пуш- кара, В. Сопка, В. Швеця. Водночас, глибокі структурні зміни в обліковому процесі підприємств вимагають постійного вдосконалення методики формування амортизаційної політики.

Постановка завдання. Завданням дослідження є узагальнення теоретичних засад ролі амортизаційної політики, як джерела відтворення основних засобів. Основою дослідження є системний підхід до формування методичних засад політики підприємств у процесі відтворення основних засобів.

Виклад основного матеріалу. Ефективність амортизаційної політики залежить від того, наскільки точно визначено терміни експлуатації активів, що вводяться в дію, а також від вибору підприємством методу нарахування амортизації.

З амортизацією пов'язані такі поняття як первісна вартість, ліквідаційна вартість і вартість, яка амортизується.

Прийняття Податкового кодексу України максимально наблизило податковий облік до бухгалтерського, і тому був скасований податковий метод нарахування амортизації. Тепер, відповідно до Податкового кодексу України в податковому обліку, методи нарахування амортизації повністю відповідають бухгалтерським методам, які наведені в П(С)БО 7 «Основні засоби» [7]. Податковий кодекс України заклав перехід від групового

до пооб'єктного обліку основних засобів, тому і нарахування амортизації здійснюється щомісячно (сума амортизації за розрахунковий квартал відповідає добутку місячної суми амортизаційних відрахувань на три місяці) та пооб'єктно [5].

Виділимо головні вимоги по нарахуванню амортизації основних засобів у бухгалтерському обліку:

1. Амортизуються будь-які основні засоби, що відображаються на балансі підприємства, у тому числі виробничі, невиробничі, безкоштовно отримані.

2. Нарухування амортизації проводиться щомісяця по кожному об'єкту окремо.

3. Первісна вартість основних засобів амортизується з урахуванням поліпшень, які призвели до збільшення економічних вигод від використання об'єкта.

4. Підприємство з 5 чинних методів самостійно обирає метод нарахування амортизації. При цьому до різних об'єктів можуть застосовуватися різні методи амортизації. Підприємство має можливість змінювати метод нарахування амортизації протягом періоду експлуатації об'єкта.

5. Нарухування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем введення об'єкта в експлуатацію, і припиняється у місяці наступному за виведенням об'єкта зі складу основних засобів. Якщо змінюється метод амортизації, новий метод повинен застосовуватися з місяця, наступного за місяцем ухвалення рішення про зміну методу амортизації.

6. У випадку реконструкції, модернізації, добудування, доукомплектування і консервації об'єкта основних засобів нарахування амортизації припиняється.

Формування облікової політики, у тому числі самостійний вибір тих чи інших її складових, є корисним не лише окремим підприємствам, а й розвитку економіки країни в цілому [8].

Поняття «амортизація» в пункті 4 П(С)БО 7 визначено як «систематичний розподіл вартості, що амортизується, основних засобів протягом строку їх корисного використання (експлуатації)». Амортизація нараховується на кожний конкретний об'єкт основного засобу, а нарахувати амортизацію – значить визначити (розрахувати) ту частину вартості

об'єкта, що амортизується, яка повинна бути віднесена до витрат поточного періоду [6].

Відповідно до п.22 П(С)БО 7 амортизація не нараховується на такий специфічний об'єкт основних засобів як земля (в бухгалтерському обліку субрахунок 101 «Земельні ділянки») [6].

Об'єкт основних засобів (він же – об'єкт амортизації), крім первісної, балансової, справедливої має ще й вартість, яка амортизується. Згідно з визначенням, яке наведено в пункті 4 П(С)БО 7, вартість, яка амортизується – це «первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості». Якщо ліквідаційна вартість дорівнює нулю, то вартість, яка амортизується, може бути менше первісної або переоціненої, може дорівнювати їй, але не може перевищувати цю вартість [6].

Нарахування амортизації основних засобів здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом, але не більше 20 років.

Термін корисного використання встановлюється підприємством з урахуванням таких чинників:

- передбачувана інтенсивність використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний або моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження стосовно термінів використання об'єкта тощо.

Термін корисного використання переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від використання об'єкта.

Метод нарахування амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. Якщо очікуваний спосіб отримання економічних вигод змінюється, обирається інший метод нарахування амортизації.

У стандарті прямо не зазначається, що до різних об'єктів необоротних активів можуть застосовуватися різні методи нарахування амортизації. Такий висновок випливає із загальної концепції розділу «Амортизація основних засобів» П(С)БО 7 і другого абзацу п. 28, згідно з яким «метод амортизації

об'єкта основних засобів переглядається у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання». Тут термін «об'єкт основних засобів» використовується в однині, що передбачає можливість зміни методу нарахування амортизації навіть стосовно одного конкретного об'єкта [8].

Пунктом 26 П(С)БО 7 встановлено такі методи нарахування амортизації для основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів):

- прямолінійний;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний;
- виробничий.

Для інших необоротних матеріальних активів застосовуються не всі наведені методи нарахування амортизації [6].

Метод амортизації нематеріального активу обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу.

Істотною характеристикою оптимального вибору методу нарахування амортизації є рівномірність. Із запропонованих до застосування П(С)БО 7 методів амортизації єдиним методом, який передбачає рівномірне нарахування амортизації, є прямолінійний метод. У цьому випадку щорічно амортизується рівна частина вартості основних засобів. Це дає можливість співставляти собівартість виготовленої продукції з доходами від її реалізації. При цьому показники фінансових результатів не будуть коливатись у різних періодах в аналогічних умовах виробничого процесу. При застосуванні цього методу не враховується моральний знос основних засобів і, з огляду на їх експлуатацію, збільшення витрат на ремонти є найбільшими в останні роки експлуатації. Зазвичай, прямолінійний метод застосовують для тих об'єктів, які виконують відносно постійний обсяг роботи і для яких основним чинником, що обмежує термін використання, є тривалість експлуатації, а не моральне старіння.

Прямолінійний метод є найбільш поширеним в усьому світі. Для вітчизняних підприємств, за винятком кількох видів транспортних засобів, вартість яких амортизували з використанням виробничого методу, до 01.07.1997р. прямолінійний метод був єдиним методом нарахування амортизації основних засобів. Він є простим у застосуванні, його нормативи легко коригувати. Саме в цьому полягає його єдина, але дуже важлива перевага перед іншими методами амортизації. На даний час, у якості оптимального, прямолінійний метод може бути рекомендовано для нарахування амортизації вартості будівель і споруд, більшості видів обладнання різних галузей, інструментів, приладів, інвентарю тощо [8].

Наступні методи (зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивний) входять до групи прискорених методів амортизації. Характерною особливістю цих методів є те, що на початку експлуатації основних засобів амортизуються більші суми, а в останні роки експлуатації – менші, тому їх ще називають регресивними методами амортизації. Тобто при використанні методів зменшення залишкової вартості суми амортизації впродовж експлуатації основних засобів зменшуються, а їх нарахування кожного року відбувається нерівномірно [3].

У країнах з розвиненими ринковими відносинами основне призначення прискорених методів полягає у зниженні податкового навантаження на початку періоду використання основних засобів. Кошти, які зекономили у цей час на сплаті податку, можуть бути спрямовані на компенсацію витрат, пов'язаних з оновленням обладнання.

Застосування методу зменшення залишкової вартості передбачає використання фіксованої (в процентах) норми річної амортизації. Цей метод засновано на припущенні, що новий об'єкт основних засобів дасть найбільшу віддачу в першій рік його експлуатації, а далі його віддача (продуктивність, потужність) з року в рік знижується. Інакше кажучи, у перший рік експлуатації об'єкта буде отримано більше економічних вигод, ніж у кожному наступному. Основною перевагою прискореного методу нарахування амортизації є накопичення значної

суми коштів, необхідних для відтворення основних засобів протягом перших років їх використання, коли відбувається значна кількість ремонтів і відповідно збільшуються витрати на їх здійснення.

За методом прискореного зменшення залишкової вартості річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної періоду або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації обчислюється виходячи із строку корисного використання об'єкта і подвоюється.

Сума амортизації останнього року корисного використання об'єкта повинна бути такою, щоб його залишкова вартість на кінець останнього року експлуатації дорівнювала його ліквідаційній вартості.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості – найпростіший із прискорених методів. Норма визначається як подвійна норма прямолінійного методу. При цьому, має місце нелінійний характер нарахування амортизації за цим методом. Але для деяких об'єктів, зокрема для комп'ютерів, які зазнають швидко морального зносу, метод прискореного зменшення залишкової вартості є найбільш прийнятним.

На відміну від двох попередніх методів кумулятивний метод хоч і є прискореним (регресивним), але належить до лінійних методів [3]. Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт визначається діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму кількості років його корисного використання.

Прискорені методи застосовують у випадках, коли об'єкти основних засобів зазнають швидкого модального зносу, як, наприклад, персональні комп'ютери. Прискорені методи нарахування амортизації можна також застосовувати з метою збереження відносної рівноваги між сумою витрат на ремонт об'єктів основних засобів і амортизацією, яку щороку нараховують протягом усього терміну їх корисного використання. Це важливий момент при проведенні аналізу впливу окремих статей витрат на собівар-

тість продукції. Прикладом основних засобів, у міру старіння яких значно зростають витрати на ремонт, технічне обслуговування та експлуатацію, можуть слугувати транспортні засоби.

За виробничим методом місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів. Виробничий метод амортизації базується на передбаченні того, що функціональна корисність основних засобів залежить не від часу, а від результатів їх використання. Разом з тим, на термін корисної служби впливає кількість продукції, яку підприємство планує виготовити, використовуючи наявні засоби праці. Недолік цього методу полягає у тому, що в умовах нестабільності ринкової економіки дуже важко передбачити обсяги виробництва продукції на майбутні періоди. Часто у цьому немає потреби. Але для амортизації вартості основних засобів, які самостійно можуть виконувати конкретний обсяг робіт, цей метод є вкрай ефективним.

Вибір оптимального методу нарахування амортизації для кожного конкретного об'єкта необоротних активів є головною складовою формування амортизаційної політики підприємства. Але метод амортизації, хоча і впливає істотно на її розмір, характеризує якісний бік процесу розподілу.

Не менш важливим в амортизаційній політиці, насамперед для бухгалтера, є кількісний критерій амортизації. Таким критерієм можна вважати відносний розмір амортизації, виражений нормою амортизації, яка залежить в основному від чотирьох факторів:

- вартості об'єкта основних засобів,
- ліквідаційної вартості,
- строку корисного використання,
- методу нарахування амортизації [4].

П(С)БО дозволено здійснювати коригування обраних методів у тому разі, коли встановлені норми амортизації неповною мірою відповідають очікуванім економічним вигодам від використання об'єкта осно-

вних засобів. Згідно з П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» таке коригування вважають зміною облікової оцінки [6].

Зміна облікової оцінки не вимагає коригування за попередні періоди. Коригування здійснюється шляхом зміни норми амортизації, розрахованої відповідно до прийнятого у результаті коригування методу амортизації. Під час розрахунку скоригованої норми амортизації за вартість об'єкта основних засобів беруть його залишкову вартість на момент коригування [6].

Висновки. Отже, обрана підприємством амортизаційна політика має бути спрямована на:

- забезпечення системою амортизації (методами та нормами амортизації) повного відображення величини зносу і, відповідно, об'єктивної величини перенесеної вартості основних фондів на витрати виробництва;
- формування об'ємних параметрів амортизаційного фонду у відповідності з об'єктивними процесами зношування основних фондів (з урахуванням як фізичного, так і морального зносу), відновлювальної вартості основних фондів;
- створення системи збереження, страхування, резервування, накопичення та цільового використання амортизаційних відрахувань;
- формування системи фінансового менеджменту, поточного та стратегічного планування витрачання амортизаційного фонду, що забезпечить спрямування його ресурсів на фінансування капітальних вкладень, відшкодування та накопичення основного капіталу.

Лише за таких умов амортизаційна політика відповідатиме обраній стратегії діяльності підприємства та може бути визнана оптимальною. Виходячи з проведеного дослідження, бухгалтер при формуванні амортизаційної політики повинен враховувати наступні особливості:

1. За всіма методами амортизації (крім виробничого) здійснюється розрахунок річної норми та суми амортизації. Місячна сума амортизації щороку однакова і визначається діленням річної суми амортизації на 12.

2. Не простежуються відмінності в нарахуванні амортизації основних засобів різного призначення (виробничого та невиробничого).

3. Амортизація сприймається не як перенесення вартості, а як процес, який передбачає розподіл вартості, що амортизується.

4. Амортизаційний процес ґрунтується на чіткому визначенні показників, які формують суму амортизації (вартість, що амортизується, ліквідаційна вартість, строк корисного використання тощо).

5. Знос об'єкту основного засобу розглядається як накопичення його амортизації.

Тому логічним є відображення амортизації як збільшення зносу з включенням її до витрат.

Таким чином, проведений аналіз етапів формування амортизаційної політики підприємства свідчить, що вибір амортизаційної політики залежить від цілей, які ставить керівництво при управлінні підприємством. Основними критеріями вибору амортизаційної політики мають стати стратегія розвитку підприємства та очікуваний термін корисного використання основних засобів.

Список літератури:

1. Бондар М.І. Амортизація необоротних активів: облік та оподаткування / М.І. Бондар, В.В. Бабіч // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1(55). – С. 33-34.
2. Ткаченко, Н. Амортизація, знос основних засобів, нарахування, зміни у незалежній Україні [Текст] / Н. Ткаченко // Вісник економічної науки України. – 2012. – №2. – С. 161-165
3. Платонова І.А. Проблеми обліку основних засобів в Україні [Електронний ресурс] / І.А. Платонова. – Режим доступу: <http://intkonf.org/platonova-ia-problemi-obliku-osnovnih-zasobiv-vukrayini/>
4. Скрипник М.І. Економічний зміст амортизації основних засобів та проблеми її нарахування в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки / М.І. Скрипник, Н.П. Похільюк // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія : Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 297-306.
5. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 / Україна. Міністерство фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
7. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF13052.html
8. Облікова політика підприємства. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. — Житомир: ЖІТІ, 2000.
9. Організація бухгалтерського обліку / За ред. Ф.Ф. Бутинця. — Житомир: ПП «Рута», 2002. — 592 с.
10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www/zakon.rada.gov.ua>.

List of references:

1. Bondar, M.I. (2011) Amortizatsiya neoborotnih aktiviv: oblik ta opodatkovannya, *Visnik ZhDTU*, № 1(55), p. 33-34. [in Ukrainian]
2. Tkachenko, N. (2012) Amortizatsiya, znos osnovnih zasobiv, narahuvannya, zmini u nezalezhnii Ukraini [Tekst], *Visnik ekonomichnoyi nauki Ukraini*, №2, p. 161-165. [in Ukrainian]
3. Platonova, I.A. Problemi obliku osnovnih zasobiv v Ukraini [online resource] / I.A. Platonova. – Access mode: <http://intkonf.org/platonova-ia-problemi-obliku-osnovnih-zasobiv-vukrayini>. [in Ukrainian]
4. Skripnik, M.I. (2013) Ekonomichnyy zmist amortizatsiyi osnovnih zasobiv ta problemy yiyi narahuvannya v umovah sotsialno orientovanoyi rinkovoyi ekonomiki / M.I. Skripnik, N.P. Pohilyuk // *Zbirnik naukovih prats Derzhavnogo ekonomiko-tehnologichnogo universitetu transportu. Seriya : Ekonomika i upravlinnya*, Vip. 25, p. 297-306. [in Ukrainian]
5. Podatkoviy kodeks Ukraini vid 02.12.10 № 2755-VI zi zminami ta dopovnenniyami [online resource]. – Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/>. [in Ukrainian]
6. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 7 «Osnovni zasobi», nakaz Ministerstva finansiv Ukraini vid 27.04.2000 r. № 92 / Ukraini. Ministerstvo finansiv [online resource]. – Rezhim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua>. [in Ukrainian]
7. Metodichni rekomendatsiyi shchodo oblikovoyi politiki pidpriemstva: Nakaz Ministerstva finansiv Ukraini vid 27 chervnya 2013 r. № 635 [online resource]. — Rezhim dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF13052.html. [in Ukrainian]
8. Oblikova politika pidpriemstva. Buhgalterskiy finansoviy oblik: pidruch. / Za red. prof. F.F. Butintsiya (2008), *Zhitomir: ZhITI*. [in Ukrainian]
9. Organizatsiya buhgalterskogo obliku / Za red. F.F. Butintsiya (2002), *Zhitomir: PP «Ruta»*, 592 p. [in Ukrainian]
10. Pro buhgalterskiy oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukraini vid 16 lip. 1999 r. № 996 [online resource]. — Access mode: <http://www/zakon.rada.gov.ua>. [in Ukrainian]

УДК 657.372.3

Трачова Д. М. к.е.н., доцент,
докторант Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»,
wwt2006@yandex.ru

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ ФОРМУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті проведено аналіз формування амортизаційної політики України та її компонентів. Вивчено світовий досвід формування амортизаційної політики підприємств. Обґрунтовано необхідність оптимізації амортизаційної політики підприємств шляхом співставлення розміру амортизаційного фонду і інвестицій на модернізацію виробничих потужностей підприємства. Визначено подальший напрямок трансформації амортизаційної політики підприємства з урахуванням даних про реальну наявність і використання амортизаційних.

Ключові слова амортизаційна політика, бухгалтерський облік, інноваційний розвиток, облікова політика підприємства, економічна ефективність.

JEL classification code: M4, M41, M48

Trachova Darya
Ph.D., associate professor Accounting
and Taxation Tavria State Agrotechnological University
wwt2006@yandex.ru.

JUSTIFICATION OF THE NECESSITY OPTIMIZATION FORMATION DEPRECIATION POLICY ENTERPRISES

Summary.

Problem: A key of enterprise's area development at the present stage of reforming economic relations is an innovative technology upgrade production. It was upgraded from commodity to high-tech development path will enable domestic producers to compete with foreign companies that have the technological and economic benefits. The actual economic situation does not allow hoping for a strong state support for the transition to an innovative development track. Enterprises must rely mainly on our own forces, combining their own and borrowed sources of financing technical re-equipment of production.

The main research material. Currently accounting function of accumulated depreciation realized only as a tax adjustment company. The real function recovery of fixed assets depreciation policy the company currently has. The only way to reformat approaches to depreciation policies of the company and is a combination of economic essence of your real mechanism for the accumulation of capital.

Implemented in recent years, attempts to reform the system of depreciation (reversal of a tax accrual depreciation, etc.) did not give a meaningful economic effect. The shortage of sources of financing investment, high cost of borrowing, bank loans, amortization policy did not become a lever stimulate investment companies

The problem is that adopted in Ukraine, the depreciation policy is determined by the state and does not provide for participation in its formation of all parts of the economic system relevant to the life cycle of fixed assets.

The result does not include many factors, which characterize consumer properties and features of functioning of the means of labor - the indicators of quality, physical and moral deterioration, and the conditions and mode of operation, etc.

The complex analysis of the formation Ukrainian depreciation policy and components showed that the depreciation policy of domestic enterprises formed nominally used primarily straight-line method of depreciation. Determined that the state regulation of depreciation policy has a lot of contradictions. Since the regulatory framework of accounting inadequately use it as contrary to the rules of the Tax. Economic subjects are unable to maneuver depreciation policy components, such as useful life, depreciation method applicable to certain groups of non-current assets to determine the fair market value of non-current assets

Conclusions. A comprehensive analysis of the formation amortization's policy of Ukraine and its components. Determined that the depreciation policy of domestic enterprises formed nominally used primarily straight-line depreciation's method. Proved that government regulation depreciation policy has a lot of contradictions

Analyzed the share of depreciation in the cost structure of the company. Determined that this figure hardly varies by year and approximately 7.5% of the total cost. At the same time analyzed the sources of investment companies of Zaporozhye region. Determined that the farms covered by depreciation of about 7.8% for capital investments.

It is proved that at the time for the best agricultural enterprises step of forming the objective depreciation policy of revaluation of fixed assets.

Key words: *depreciation, depreciation policy, financial and credit levers of enterprise development, state regulation, renewal of fixed capital, accounting*

Постановка проблеми. Ключовим напрямом розвитку підприємств на сучасному етапі реформування економічних відносин є інноваційне оновлення технологій виробництва продукції. Саме перехід від сировинного до наукоємного шляху розвитку дає можливість вітчизняному виробнику конкурувати із закордонними підприємствами, які мають технологічні та економічні переваги. Фактична економічна ситуація в країні не дозволяє сподіватися на потужну державну підтримку процесу переходу на інноваційні рейки розвитку. Тому підприємства повинні покладатися переважно на власні сили, комбінуючи власні та залучені джерела фінансування технічного переоснащення виробництва.

За даними статистичних спостережень, переважна більшість підприємств користується, перш за все, власними джерелами фінансування, основними з яких є амортизаційні відрахування та прибуток підприємств. Нажаль, загальний розмір сформованого амортизаційного фонду на порядок менше необхідної навіть для простого оновлення суми. Така ситуація характерна для більшості галузей економіки. Однак, критичного стану вона набула у сільському господарстві під впливом пільгової системи оподаткування. Беручи до уваги стабільну роботу сільськогосподарських підприємств, навіть у складних та мінливих умовах вітчизняної економіки, вважаємо питання оптимізації амортизаційної політики запорукою їх подальшої успішної роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Питання формування амортизаційної політики підприємства вважають переважно економічним. Дослідженням амортизації та амортизаційної політики підприємств займається багато науковців та практиків з моменту виникнення облікових та економічних теорій до теперішнього часу. Питання формування амортизаційного фонду турбує багатьох вчених [1–7].

У роботі [2] доведено, що амортизаційна політика є фінансовим важелем впливу на процеси економічного розвитку. При вивченні питання узгодженості податкової кредитної та амортизаційної політики підприємств науковцем, в свою чергу, наведений розрахунок науковців Інституту аграрної економіки щодо оновлення машинно-тракторного парку на рівні технологічної потреби. На підставі цих даних визначено, що 50% від існуючої потреби покривається за рахунок амортизаційних відрахувань, а по 25%, відповідно, за рахунок прибутку та інвестиційних коштів «..Але реально нарахована амортизація забезпечує відтворення основних засобів лише на 10 %..» [2].

Питання амортизації торкається автор [6] при розгляді джерел формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Він зазначає, що власні джерела фінансових ресурсів, до яких входить і амортизація, повинні покривати лише їх мінімальну необхідність, при цьому він відносить амортизаційну політику до зовнішніх чинників формування фінансових ресурсів, оскільки підприємство може формувати такі ресурси тільки за умов сприятливого зовнішнього середовища.

У роботі [7] зазначається, що амортизаційна політика є складовою фінансової політики підприємства і держави та зазначає, що існуюча фінансова політика породжує «...низку суперечностей між: інтересами суб'єктів аграрної сфери і фіскальними інтересами держави; ціною грошей і рентабельністю виробництва; рентабельністю власного виробництва і рентабельністю фінансових ринків; інтересами виробництва і фінансової служби..».

У цьому випадку доцільно екстраполювати таку тенденцію і на амортизаційну політику, тобто напрямком її розвитку слід вважати пошук оптимального співвідношення між фінансовим інтересом держави та необ-

хідністю формувати інвестиційні ресурси для самих суб'єктів господарювання.

Проте і в даний час немає чіткого обґрунтування необхідності оптимізації амортизаційної політики підприємства, дослідження співвідношення витрачених на інноваційний розвиток ресурсів та розміру реального амортизаційного фонду підприємства. Залишаються невирішеними певні питання амортизаційної політики, як складової частини інвестиційного менеджменту підприємства.

Формулювання цілей статті. Основною метою написання цієї статті є обґрунтування необхідності оптимізації амортизаційної політики підприємств шляхом співставлення розміру амортизаційного фонду і інвестицій на модернізацію виробничих потужностей підприємства. Таке дослідження у комплексі з даними про реальну наявність і доступність до використання амортизаційних відрахувань дозволить з'ясувати подальший напрямок трансформації амортизаційної політики підприємства.

Виклад основного матеріалу. Питання оновлення основного капіталу в даний час набуває все більшої актуальності. Перспектива виходу країни на європейський ринок стимулює виробників до пошуку джерел фінансування інноваційного оновлення виробничих потужностей для збереження конкурентноздатності вітчизняної продукції. Питання амортизації активів знаходиться на перетині сфер вивчення як економістів, так і фінансистів, обліковців і інженерів, оскільки вони впливають на формування амортизаційної політики підприємства.

Прискорення морального зносу основних виробничих фондів підприємств під впливом науково-технічного прогресу призвело до того, що обладнання застаріває швидше, ніж зношується у процесі використання. Цей факт ігнорувався до того часу, поки не з'явилась реальна перспектива виходу України на світовий ринок, де неможливо конкурувати з іншими виробниками, маючи існуючий низький рівень техніки та застарілу технологію на переважній частині українських підприємств.

На даний час процес нарахування амортизації вітчизняними підприємствами носить декларативний характер і його якісна

складова залежить від розміру та системи оподаткування підприємства.

Суми нарахованої амортизації не розглядаються бухгалтерами в рамках свого прямого призначення у якості джерела інвестування в оновлення оборотних засобів. Сьогодні економічні реалії такі, що суми нарахованої амортизації використовуються у якості податкового важеля впливу на оподатковуваний прибуток підприємства. Для суб'єктів господарювання, які знаходяться на загальній системі оподаткування, використання прискорених методів амортизації допомагає збільшити розмір собівартості продукції, а, відповідно, зменшити податок на прибуток. Однак застосування прискорених методів амортизації на практиці відбувається тільки по відношенню до нових необоротних активів.

Вивчення формування амортизаційної політики з суто економічної точки зору без урахування облікової складової призвело до відмінності в трактуванні та порядку визначення економічного призначення ролі амортизації.

На даний час облікова функція нарахованої амортизації реалізується тільки у якості регулювання оподаткування підприємства. Реальної функції відновлення необоротних активів амортизаційна політика підприємства на даний момент не має. Єдиним шляхом реформування підходів до амортизаційної політики держави і підприємства є поєднання її економічної суті з обліковим механізмом реального накопичення коштів.

Здійснені в останні роки спроби по реформуванню амортизаційної системи (відміна податкового методу нарахування амортизації тощо) так і не дали вагомого економічного ефекту. В умовах дефіциту джерел фінансування інвестицій, високої вартості позикових коштів, банківських кредитів, амортизаційна політика так і не стала важелем активізації інвестиційної діяльності підприємств [2].

У результаті, основне завдання амортизаційної політики – підвищення інвестиційної активності і прискорене оновлення основних фондів – залишається невиконаним. У зв'язку з цим потрібно більш детальне вивчення проблем формування і реалізації амортизаційної політики, від ефективності

якої залежить не тільки економічний і матеріально-технічний стан окремих підприємств, а й добробут держави в цілому.

Досліджено, що при формуванні амортизаційної політики підприємства ключовими показниками є вартість необоротних активів, строк корисного використання та метод нарахування амортизації. Так, за даними статистичних спостережень, сільськогосподарські підприємства Якимівського району

Запорізької області покривають за рахунок амортизаційних відрахувань близько 7,8 % витрат на капітальні інвестиції.

За даними Головного управління статистики у Запорізькій області амортизаційні відрахування складають від 7,2 до 7,7% у загальній структурі витрат на 1 га для рослинницьких підприємств, які превалюють у даному регіоні (рис. 1):

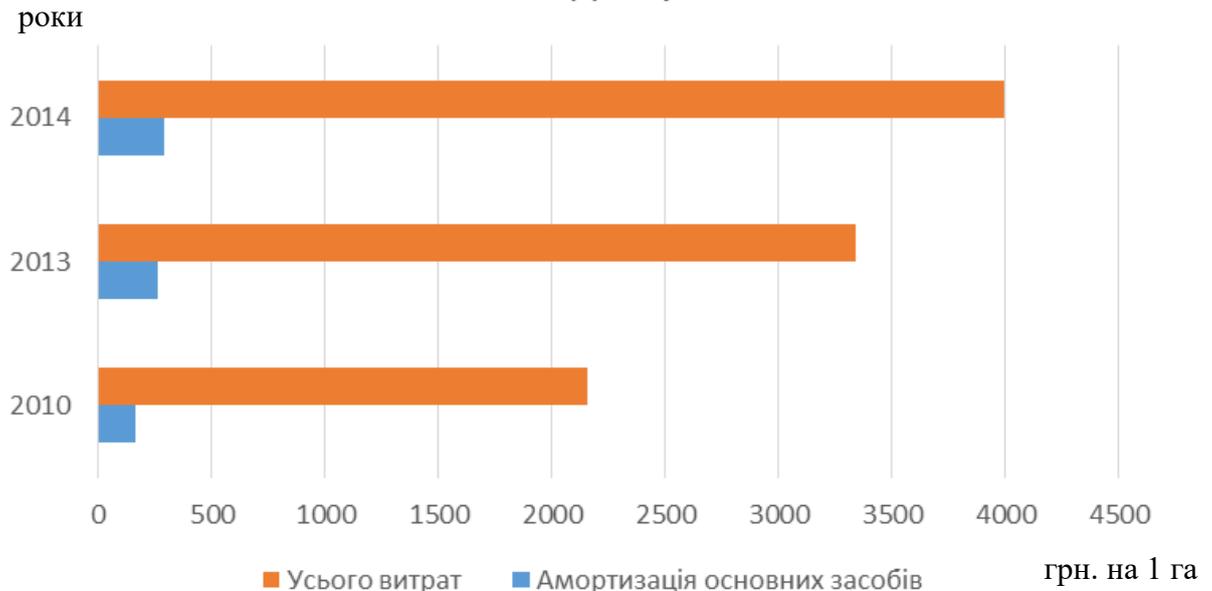


Рис. 1. Доля амортизаційних відрахувань в загальній структурі витрат на виробництво продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах Запорізької області за 2010–2014 рр. на 1 га ріллі

На жаль, в даний час за даними статистичних спостережень держава не в змозі контролювати реальний розмір амортизаційного фонду підприємств та напрямки його використання, оскільки переважна більшість форм статистичних спостережень не має перевірочних ув'язок та відсутніх штрафних санкцій за їх неподання. Тому аналітичні процедури щодо формування амортизаційної політики доцільно проводити на підставі власних спостережень та опрацювання первинної документації підприємств.

Проведений комплексний аналіз формування амортизаційної політики України та її компонентів довів, що амортизаційна політика вітчизняних підприємств формується номінально, застосовуються переважно прямолінійні методи нарахування амортизації. Визначено, що державне регулювання амортизаційної політики має велику кіль-

кість протиріч. Так, нормативна база з ведення бухгалтерського обліку не має належного застосування, оскільки їй суперечать норми Податкового кодексу. Господарючі суб'єкти не мають можливості маневрування складовими амортизаційної політики, а саме строками корисного використання, методами нарахування амортизації, які застосовуються для окремих груп необоротних активів, визначення справедливої ринкової вартості необоротних активів.

На даний час тільки методи нарахування амортизації теоретично відповідають вимогам економічної доцільності елементів амортизаційної політики. Однак, нормативне обмеження їх застосування суперечить законам ринкової економіки та принципу автономності бухгалтерського обліку. У більшості економічно розвинутих країн саме широкі застосування прискорених методів

амортизації дозволило зробити величезний стрибок в інноваційному спрямуванні виробництва. Безперечно, це потребує певних державних ресурсів на початковому етапі (в основному за рахунок недоотримання податків), однак через 2-3 роки баланс бюджету відновлюється і спостерігається ріст надходжень за рахунок зростання прибутковості виробництва.

Другим елементом формування амортизаційної політики підприємства вважається вартість необоротних активів, яка у більшості сільськогосподарських підприємств Запорізької області є заниженою. В останні роки застосування спеціального режиму оподаткування не сприяло здійсненню переоцінки необоротних активів, що, в свою чергу, призвело до завищеної прибутковості галузі за даними фінансової звітності підприємств. Крім того, багато питань викликає категорія біологічних активів, яка не підлягає амортизації, однак має витрати на поліпшення, які за своїми економічними характеристиками також можна розглядати в рамках формування амортизаційної політики.

У 2016 та 2017 роках саме у підприємств аграрної галузі, які користуються спрощеним режимом оподаткування, є потужний стимул до здійснення переоцінки необоротних активів без виникнення податкових наслідків (які виникають у підприємств на загальній системі оподаткування за рахунок збільшення вартості активів, що призводить до збільшення податкових зобов'язань).

Здійснення такої переоцінки бажано проводити під контролем держави за визначеною єдиною методикою переоцінки, що дозволить підприємствам спростити саму процедуру та уникнути багатьох подібних суперечних питань, які пов'язані із визначенням ринкової вартості активів.

Наступним елементом формування амортизаційної політики підприємств є визначення строку корисного використання об'єктів необоротних активів. Нормативне регулювання і в цьому питанні обмежує суб'єкти господарювання рамками, встановленими у Податковому Кодексі. Однак досвід провідних країн довів доцільність застосування поряд із прискореними методами амортизації і скорочені строки її отримання

(в деяких випадках від 1-го до 3-х років). У переважній більшості випадків держава визначає пріоритетні напрями інноваційного розвитку і встановлює для цих підприємств мінімально можливі строки корисного використання оновлених виробничих потужностей з метою більш швидкої окупності витрат та підвищення інвестиційної привабливості певного напрямку виробництва.

Висновки. Проведено комплексний аналіз формування амортизаційної політики України та її компонентів. Визначено, що амортизаційна політика вітчизняних підприємств формується номінально, застосовуються переважно прямолінійні методи нарахування амортизації. Доведено, що державне регулювання амортизаційної політики має численні протиріччя. Так, нормативна база з ведення бухгалтерського обліку не має належного застосування оскільки їй суперечать норми Податкового кодексу. Господарюючі суб'єкти не мають можливості маневрування складовими амортизаційної політики, а саме строками корисного використання, методами нарахування амортизації, які застосовуються для окремих груп необоротних активів, визначення справедливої ринкової вартості необоротних активів.

Проаналізовано питому вагу амортизаційних відрахувань у структурі витрат підприємства. Визначено, що цей показник майже не коливається по роках і складає близько 7,5% від загальної суми витрат. Одночасно з цим нами проаналізовано джерела інвестицій підприємств Якимівського району Запорізької області. Визначено, що за рахунок амортизаційних відрахувань сільськогосподарські підприємства покривають близько 7,8% витрат на капітальні інвестиції. Таким чином, можна стверджувати, що зростання питомої ваги амортизаційних відрахувань у розрахунку на 1 га ріллі для підприємств досліджуваного регіону на 1% призведе до зростання долі амортизаційних витрат у структурі джерел фінансування інвестицій на 1% при збереженні інших чинників, які впливають на процес інвестування.

Визначено ключову роль державного регулювання в стимулюванні інноваційного розвитку виробництва шляхом формування амортизаційної політики із залученням дос-

віду застосування прискореної амортизації в формуванні облікової політики українських підприємств.

Доведено, що на даний час для сільськогосподарських підприємств оптимальним кроком формування об'єктивної амортизаційної політики є проведення переоцінки необоротних активів. Саме цей процес по-

винна методично забезпечити і проконтролювати держава протягом 2017 року, що само по собі призведе до збільшення абсолютної суми амортизаційних відрахувань підприємства, дозволить сформувати відповідний рівень доходності підприємств і не потребує масштабного перегляду нормативної бази.

Список літератури:

1. Жердев Є.В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах [Електронний ресурс] / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizatsiynoi-politiki-na-pidpriemstvah.html>. — Загл. с екрана
2. Олійник О.В. Фінансово-кредитні важелі ефективного відновлення сільськогосподарського виробництва [Електронний ресурс] / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/finansovo-kreditni-vazheli-efektivnogo-vidtvorennya-silskogospodarskogo-virobnictva.html>. — Загл. с екрана
3. Кленін О. До питання впливу реформування державної амортизаційної політики в Україні на процес відтворення капіталу промислових підприємств / О. Кленін // Вісник економічної науки України. – 2006.– №2.– С. 109–112.
4. Крапля І.В. Прискорена амортизація як елемент облікової політики акціонерного товариства АПК [Електронний ресурс] / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovoi-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk.html> — Загл. с екрана
5. Караваева Н. Налоговое стимулирование инвестиций: опыт США // Налоги. – 1995. – № 7. – с. 4-6
6. Гудзь О.Є. Джерела формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidpriemstv.html> — Загл. с екрана
7. Правдюк О.Л. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки [Електронний ресурс] / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html> — Загл. с екрана
8. Comparing Practices in R&D Tax Incentives Evaluation. [Електронний ресурс] / Final Report. European Commission. Directorate General – Research. Brussels. October 31, 2008. 145p. – Режим доступу : http://www.euroscience.org/?gclid=CjwKEAiA94nCBRDxismumrL83icSJAaeeETQNASCnxsRsmiN2JPSju8T9ISuHV2ihHu6tGodY0aWuRoCZBDw_wcB — Загл. с екрана
9. Over depreciation logic is not triggered in depreciation calculation [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://apps.support.sap.com/sap/support/knowledge/preview/en/1845832> — Загл. с екрана
10. Government assistance: Commission says a new Spanish scheme early amortization of assets acquired through financial leasing. [Електронний ресурс] / The European Commission (press release) Brussels, 20 November 2012– Режим доступу : http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1241_en.htm — Загл. с екрана
11. A Brief Overview of Depreciation [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/a-brief-overview-of-depreciation?_ga=1.39823844.634677569.1480773710 — Загл. с екрана

List of references

1. Zherdev, E.V. Metodichni zasady formuvannya amortyzatsiynoi polityky na pidpryyemstvakh [Methodical bases of formation depreciation policy in enterprises]. *Oblik i finansy APK: bukhhalters'kyi portal [Accounting and finance agribusiness, accounting portal]* Retrieved from <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-zasadi-formuvannya-amortizatsiynoi-politiki-na-pidpriemstvah.html> (in Ukr.)
2. Oliynyk O. Finansovo-kredytne vazheli efektyvnoho vidnovlennya sil's'kohospodars'koho vyrobnytstva [Financial and credit levers effective recovery of agricultural production] *Oblik i finansy APK: bukhhalters'kyi portal [Accounting and finance agribusiness, accounting portal]* Retrieved from <http://magazine.faaf.org.ua/finansovo-kreditni-vazheli-efektivnogo-vidtvorennya-silskogospodarskogo-virobnictva.html> (in Ukr.)
3. Klenin A. (2006) Do pytannya vplyvu reformuvannya derzhavnoyi amortyzatsiynoi polityky v Ukraini na protses vidtvorennya kapitalu promyslovykh pidpryyemstv [Before the impact of reform of state amortization policy in Ukraine in the reproduction of capital industry] *Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrainy [Journal of Economic Sciences of Ukraine]* Vol. 2. 109–112 (in Ukr.)
4. Kraplya I.V. Pryskorena amortyzatsiya yak element oblikovoyi polityky aktsionernoho tovarystva APK [Accelerated depreciation accounting policy as part of the company APC] *Oblik i finansy APK: bukhhalters'kyi portal [Accounting and finance agribusiness, accounting portal]* Retrieved from <http://magazine.faaf.org.ua/priskorena-amortizaciya-yak-element-oblikovoi-politiki-akcionernogo-tovaristva-apk> (in Ukr.)
5. Karavaeva N. (1995) Nalohovoe stymulyrovanye ynvestytsyy: opyt SSHA [Tax incentives: the US experience] *Nalogi [Taxes]* V.7 4-6
6. Hudz' O. Dzherela formuvannya finansovykh resursiv sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv [Sources of financial resources of agricultural enterprises.] *Oblik i finansy APK: bukhhalters'kyi portal [Accounting and finance agribusiness, accounting portal]*

Retrieved from <http://magazine.faaf.org.ua/dzherela-formuvannya-finansovih-resursiv-silskogospodarskih-pidpriemstv.html> (in Ukr.)

7. Pravdyuk O.L. Sutnist', zavdannya ta kontur finansovoyi polityky v ahrarniy sferi ekonomiky [The essence of the problem and outline financial policy in the agrarian sector of economy] *Oblik i finansy APK: bukhhalters'ky portal [Accounting and finance agribusiness, accounting portal]* Retrieved from <http://magazine.faaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html> (in Ukr.)

8, Comparing Practices in R&D Tax Incentives Evaluation. Final Report. European Commission. Directorate General – Research. Brussels. October 31, 2008. 145p. Retrieved from http://www.euroscience.org/?gclid=CjwKEAiA94nCBRDxismumrL83icSJAeeETQNAScnxsRsmIN2JPSju8T9ISuHV2ihHu6tGodY0aWuRoCZBDw_wcB

9, Over depreciation logic is not triggered in depreciation calculation Retrieved from <https://apps.support.sap.com/sap/support/knowledge/preview/en/1845832>

10. Government assistance: Commission says a new Spanish scheme early amortization of assets acquired through financial leasing. The European Commission (press release) Brussels, 20 November 2012 Retrieved from http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1241_en.htm

11. A Brief Overview of Depreciation Retrieved from https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/a-brief-overview-of-depreciation?_ga=1.39823844.634677569.1480773710

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.677

Назарова О.П., к.т.н., доцент,
Плотніченко С.Р., к.е.н., доцент,
Сурженко Н.В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет

АНАЛІЗ МЕТОДІВ МОДЕЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ

Анотація. В статті проаналізовано та обґрунтовано аналіз математичних методів і моделей для транспортних перевезень; дана характеристика методів дослідження; проаналізовані переваги й недоліки методів і моделей та переваги їх використання. Охарактеризовано основні види моделювання транспортного потоку. Доведено, що імітаційне моделювання є найбільш ефективним методом дослідження великих транспортних систем. Це дає можливість отримувати будь-яку кількість оцінок ймовірнісної моделі, крім цього, імітаційне моделювання є менш витратним, ніж проведення експериментів з реальними системами.

Ключові слова: транспортна система, оптимізація, імітаційне моделювання, потоки, оптимізація управління.

Jel code classification: C53, C59

Nazarova O.P, Ph.D., Associate Professor,
Plotnichenko S.R, Ph.D., Associate Professor,
Surgenko N.V, Ph.D., Associate Professor,
Tavria State Agrotechnological University

ANALYSIS MODELING METHODS OF TRANSPORT SYSTEMS

Abstract. The article analyzes substantiated the analysis of mathematical methods and models for transportation; describes methods of research; analyzes the advantages and disadvantages of methods and models; the advantages of it's use.

Formulation of the problem. Transport systems are important in providing infrastructure and city life. According seeks the most efficient use of transport systems, optimal planning of freight, improve movement. To solve these problems using simulation, which makes it possible to determine the parameters and predict the functioning of the transport network, traffic on all network elements; traffic volumes, average speed, delays and loss of time, etc. Depending on the task selected modeling method.

The purpose of the article. Describe and characterize the main types used modeling to analyze traffic flow on the use of mathematical methods and models to calculate various stations, network nodes.

The main material research. Optimal control involves some of the best circuits flows. Of particular note is a crucial feature - an optimum would be a dynamic process - that is the optimal dynamic circuit flows.

The choice of model is determined according to the task to set parameters object. The method can be widely used for the calculation and optimization of any complexity.

Two-tier system simulation is used to set parameters that can not display one model: Multivariate (optimization model) internal structure and technology (simulation model).

Conclusion.

Can be noted, that imitation modeling - most effective method of the study of large-transport system's, that brings opportunities and benefits: Description of complex systems with probable parameters, using mathematical models; the development of alternative options of system model, the requirements of corresponding source; receive any quantity of estimates of probabilistic model. In addition, simulation is less costly than conducting experiments with real systems.

Keywords: transport system, optimization, simulation, flow optimization management.

Постановка проблеми. Транспортні системи мають велике значення у забезпеченні інфраструктури та життєдіяльності міст. Проте, як у нових системах, так і традиційних, існує цілий комплекс проблем, які потребують невідкладного рішення. І більшість з них – це економічні проблеми або проблеми, що зводяться до економічних,

Задачу управління транспортною системою населеного пункту можна поділити на три основні класи:

управління основною експлуатаційною діяльністю (перевезенням, перевалкою і збереженням вантажів);

розвиток транспортної системи (транспортних мереж, рухомого складу, вантажно-розвантажувальних устроїв і т.п.);

підтримка працездатності транспортної системи (ремонтні роботи, постачання, енергозабезпечення тощо).

Відповідно до цього перед місцевими органами управління постає задача визначення найбільш оптимального використання транспортних систем, оптимального планування вантажоперевезень з метою покращання руху. Для вирішення таких задач застосовується моделювання, яке дає можливість визначати і прогнозувати параметри функціонування транспортної мережі: інтенсивність руху на всіх елементах мережі; обсяги перевезень, середню швидкість руху, затримки і втрати часу тощо. Залежно від поставленого завдання обирається метод моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах сучасних фахівців в галузі транспорту описані різні способи регулювання руху на складних вузлах, а також методи проектування економічних транспортних систем з високою пропускну здатністю. Методи машинної імітації руху транспортних потоків наведені в роботах Р. Картабаева, В. Сильянова, Ф. Хейта. Зокрема їх обґрунтуванню присвячені праці таких вчених-науковців, як: А.Е.Александрова, О.В. Евсеєва, В.Н. Буркова, В.В. Віннікова, Д.В. Зеркалова, В.Г. Коба, О.М. Котлубай, Г.Ю. Кучерук, М.Т. Примачова, І.В. Савельєвої, І.П. Садловської, О.М. Тимошук, Л.А. Заборського, П.А. Новікова, Н.А. Тушина та ін.

Розробка стратегічних планів розвитку вантажоперевезень та їх практична реалізація пов'язана з вибором теоретичних і прикладних завдань, оптимального їх вирішення.

Мета статті. Дати опис і охарактеризувати основні види математичних методів, які застосовуються для моделювання транспортного потоку, здійснити аналіз використання математичних методів і моделей для розрахунку різних станцій, вузлів мережі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оптимальне управління передбачає знаходження певної найкращої схеми потоків. Слід особливо відзначити винятково важливу особливість оптимального управління – це динамічний процес, оптимальна динамічна схема потоків. Принципами оптимального управління потоками є:

1) прив'язка постачальників до споживачів в динаміці;

2) динамічна схема потоків;

3) можливість розрахунку схеми вантажоперевезень, у випадку наявності частини потоків у дорозі;

4) урахування наявності залишків транспорту у споживачів;

5) урахування можливості виникнення завантажених і порожніх транспортних потоків;

6) можливість узгодження прибуття різних потоків до одного і того ж споживача;

7) урахування багатоструменевих мереж при розрахунку схеми транспортних потоків;

8) урахування обмежень пропускну здатності для кожного струменя і для всього потоку;

9) урахування реального часу руху потоків по ділянках в конкретній обстановці («вікна» для ремонту, забезпеченість транспортом, завантаженість ліній та ін.);

10) управління потоками повинно максимізувати резерви транспортної системи.

Гнучке управління потоками призводить до появи резервів управління, що дозволяє транспортній системі стійко функціонувати в мінливих умовах без наявних резервів.

З позицій моделювання виділяють чотири класи транспортних об'єктів, які відрізняються за своїми властивостями:

- Сортувальна станція – для якої важливі структура, технологія, випадкові процеси, менш важливим є управління;
- Вантажна станція – відрізняється пріоритетом поетапного управління потоками;
- Полігон – структура відображається укрупнено, важливо оптимальне управління

потоками при раціональному поєднанні вхідних і вихідних ритмів;

- Транспортний вузол – особливістю є необхідність відображення підсистем в системі [1] (рис. 1).



Рис. 1. Види об'єктів моделювання

На практиці для дослідження транспортних систем застосовують такі методи моделювання процесів, як: детермінований аналітичний, теорії масового обслуговування, графічний, імітаційне моделювання.

Ці методи мають такі особливості:

1. Аналітичний детермінований – розрахунок відбувається за аналітичними формулами числа шляхів на станціях, пропускної здатності пристроїв й ін .;
2. Імовірнісний – станції розраховувались як системи масового обслуговування;
3. Графічний – побудова добового плану графіка роботи станції або графіка руху техніки;
4. Імітаційне моделювання відбувається на основі комп'ютерних моделей з використанням стандартних мов програмування або авторських розробок.

Порівняльна характеристика наведених методів показала наступне:

1. Аналітичний метод є відносно простим, однак недостатньо відображає структуру і випадкові процеси, а також дає великі похибки;
2. Імовірнісний метод не повністю відображає структуру й управління процесу;
3. Графічний метод не відображає випадкові процеси;
4. Імітаційне моделювання потребує високої професійної підготовки, оскільки при побудові моделі вимагає автоматизації процесу.

Порівняльний аналіз дає можливість стверджувати, що кращим серед наведених методів моделювання процесів є метод імітаційного моделювання.

Таблиця 1

Помилки при розрахунку транспортних систем різними методами

Об'єкт	детермінований аналітичний	теорія масового обслуговування	графічний	імітаційне моделювання
Полігон	30%	24%	14%	5%
Вантажна станція	50%	40%	20%	5%
Сортувальна станція	40%	30%	20%	10%

Недоліком імітаційного моделювання є трудомісткість і недостатня продуктивність при істотній багатоваріантності, що передбачає застосування оптимізаційних моделей у різній постановці.

Вибір моделі для заданих параметрів об'єкта визначається відповідно до поставленої задачі. Метод може широко застосовуватись

для розрахунку моделі та її оптимізації будь-якої складності.

Дворівнева система моделювання використовується для набору параметрів, які не може відобразити одна модель: багатоваріантність (оптимізаційна модель), внутрішня структура і технологія (імітаційна модель) (рис.2).



Рис. 2. Области застосування дворівневих систем оптимізації

Імітаційне моделювання – це уявлення динамічної поведінки системи за допомогою просування її від одного стану до іншого відповідно до певних правил.

Оптимізація з використанням імітаційних моделей є ітераційна послідовність експериментів, що дозволяє отримати мінімум (максимум) деякого функціоналу. Особливості оптимізації на імітаційних моделях полягають в наступному:

функціонал і обмеження задані, як правило, в неявному вигляді;

при побудові моделей широко застосовуються алгоритмічно задані функції, властивості яких (наприклад, опуклість) маловідомі;

результат кожного експерименту істотно залежить від розвитку випадкових процесів, які використовуються в моделі. Через це важко визначити, що саме впливає на результат: вибір вихідних параметрів і управління або реалізація випадкового процесу.

Взагалі експерименти з моделлю складної системи є трудомісткими, вони вимагають значних затрат машинного часу, а функціонал задається, зазвичай, у просторі великої розмірності, через це повний перебір варіан-

тів неможливий. Тому необхідно застосовувати методи планування експериментів.

Взаємодія моделей полягає:

у перетворенні параметрів оптимального варіанту у вихідні дані для імітації,

у коригуванні параметрів розрахункової мережі оптимізаційної моделі за результатами розрахунку на імітаційній.

Для узгодження параметрів моделей зазвичай потрібно кілька ітерацій.

Імітаційна модель відображає стохастичний процес зміни дискретних станів системи. При реалізації моделі на комп'ютері проводиться накопичення статистичних даних за показниками моделі, які є предметом досліджень. Після закінчення моделювання накопичена статистика обробляється, і результати моделювання виходять у вигляді вибірових розподілів досліджуваних величин, диференціальних рівнянь.

Розв'язання системи лінійних диференціальних рівнянь з постійними коефіцієнтами можна вирішувати як аналітично (для обмеженого числа елементів при фіксованому значенні інтенсивностей відмови і відновлення), так і чисельним (наближеним, зокрема методом Рунге-Кутта) рішенням сис-

теми диференціальних рівнянь з використанням пакетів (Maple, MathCAD).

$$\begin{cases} p_0'(t) = -\lambda_c p_0(t) - \sum_{i=1}^n \mu_i \cdot p_i(t) \\ p_i'(t) = \lambda_i p_0(t) - \mu_i \cdot p_i(t), \quad i = 1, 2, \dots, n \end{cases} \quad (1)$$

де λ_i - інтенсивність відмови i -го елемента, відповідні відмовам елементів системи;

μ_i - інтенсивності відновлення i -го елемента;

$\lambda_c = \sum_{i=1}^n \lambda_i$ - інтенсивність відмови системи;

$p_0(t) = K_T(t)$ - ймовірність того, що в момент t система справна;

$p_i(t)$ - ймовірність того, що в момент t система знаходиться в несправному стані внаслідок відмови i -го елемента.

Оптимізація управління транспортними потоками з необхідністю передбачає використання динамічних моделей. Через сильний структурний та функціональний взаємозв'язок у транспортних системах важко, не моделюючи процес, передбачити їх майбутній стан. Коригування параметрів оптимізаційної моделі може полягати в зміні:

- структури мережі;
- пропускної здатності дуг;
- часу ходу по дузі;
- вартості затримки потоку в вузлах;
- вартості пропуску потоків;
- ємності вузлів.

Математичною моделлю функціонування системи є система звичайних диференціальних рівнянь:

Оптимізацію управління можна здійснювати за двома класами критеріїв:

мінімуму транспортних витрат та мінімуму виробничо-транспортних витрат. Відповідно, змістовна сутність управління буде відрізнятися.

До першого класу відносяться:

динамічна транспортна задача з затримками (ДТЗЗ),

ДТЗЗ з керованими затримками і ДТЗЗ в багато продуктивій постановці.

Математична постановка з затримками (ДТЗЗ).

Припустимо, що транспортна мережа складається з $P = \{p_1, p_2, \dots, p_N\}$ пунктів, з'єднаних спрямованими шляхами, (p_i, p_j) , $i \neq j$, $p_i, p_j \in P$, де $[0, T]$ - інтервал оптимізації функціонування транспортної системи. Для кожного моменту часу t ($t \in [0, T]$) на множині P пунктів мережі визначена функція виробництва і споживання $q_i(t)$ (або $q_i^k(t)$ для k -го виду вантажу).

Пункті виробництва p_i :

Джерело (Пункт виробництва)	пункт (пункт споживання)	транзитний
$q_i(t) > 0$	$q_i(t) < 0$	$q_i(t) = 0$

Для кожного шляху (p_i, p_j) характерні:

$v_{ij}(t)$ - місткість складу пункту p_i , при $i = j$;

$u_{ij}(t)$, $t \in [0, T]$ - обсяг поставок на шляху (p_i, p_j) , що виходить в момент t з пункту p_i і прибуває в момент $t + t_{ij}$ в пункт p_j ($u_{ij}(t) = 0$ (під час пересування відсутня (p_i, p_j) або $t + t_{ij} > T$ $i \neq j$);

$v_{ij}(t) \geq 0$ - пропускна здатність і транспортне запізнення $t_{ij} \in [0, T]$, поставка

$u_{ij}(t)$ означає запас пункту p_i в момент часу t ($t_{ii} = 1$);

$c_{ij}(t)$ - витрати на перевезення одиниці об'єму поставок з p_i в p_j ;

$c_{ii}(t)$ - витрати на зберігання одиниці запасу.

Для кожного пункту споживання p_j період, протягом якого відсутні поставки, дорівнює $[0, t_j - 1]$, де $t_j = \min(t_{ij})$, $i \neq j$.

Припускається, що в момент часу $t = 0$ існує запас $u_{jj}(0)$, який забезпечить споживання в період, коли неможливі поставки, тобто справедливо:

$$u_{jj}(0) + \sum_{t=0}^{t_j-1} q_j(t) \geq 0. \quad (2)$$

Завдання оптимізації функціонування транспортної системи ставиться, як завдання

мінімізації сумарних транспортних витрат і витрат на зберігання:

$$J = \sum_{t=0}^T \sum_{p_i, p_j \in P} c_{ij}(t) \cdot u_{ij}(t) \quad (3)$$

при границях:

$$u_{ii}(t+1) = u_{ii}(t) + q_i(t) + \sum_{\substack{p_j \in P \\ i \neq j}} (u_{ji}(t - t_{ji}) - u_{ij}(t)),$$

$$0 \leq u_{ij}(t) \leq v_{ij}(t); \quad p_i, p_j \in P, \quad t = \overline{0, T},$$

$$0 \leq t + t_{ij} \leq T, \quad 0 \leq t - t_{ij} \leq T,$$

$$u_{ii}(0) = u_{ii}^0, \quad u_{ii}(T) = 0, \quad p_i \in P. \quad (4)$$

Для відправника	$u_{ii}(t+1) = u_{ii}(t) + q_i(t) - \sum_{p_j \in P} u_{ij}(t)$
для одержувача	$u_{jj}(t+1) = u_{jj}(t) + q_j(t) + \sum_{p_i \in P} u_{ij}(t - t_{ij})$
для транзитного пункту	$u_{ii}(t+1) = u_{ii}(t) + \sum_{p_j \in P} u_{ji}(t - t_{ji}) - \sum_{p_j \in P} u_{ij}(t)$

Завдання вирішується побудовою статичної моделі методом розмноження в часі.

Принциповою відмінністю модифікації ДТЗЗ з керованими затримками є те, що по одній і тій же лінії для одного і того ж транспорту допускається різний час пересування. Передбачається, що транспорт можна провести по-різному, при цьому або час у дорозі відповідає нормативному, або транспорт заявлено як терміновий і тоді час зменшується, або при великому завантаженні тривалість пересування вантажу може збільшитися (допустимі й інші варіанти).

Додаткові втрати на стику «транспорт-виробництво» виникають, в основному, через розбіжність ритмів прибуття потоків і режимів споживання.

Однопродуктова динамічна задача із затримками зводиться до статичної багатопродуктової транспортної задачі на мережі, для якої є методи вирішення. У свою чергу, статична багатопродуктова транспортна задача на мережі зводиться до матричної форми, для якої також розроблені ефективні алгоритми.

Висновки. Транспортні моделі, побудовані на основі сучасних інформаційних тех-

нологій, представляють собою наймогутніші обчислювальні програмні комплекси, розрахунки яких кладуться в основу прогнозів та є необхідною аналітичною базою для прийняття рішень з розвитку транспортної інфраструктури.

Проаналізовано моделі систем транспорту різного використання. Розглянуто транспортні потоки, як однопродуктові так і багатопродуктові. Проаналізовані моделі потоків. Наведені способи оптимізації та існуючі моделі.

Можна відзначити, що імітаційне моделювання є найбільш ефективним методом дослідження великих транспортних систем. Застосування його має значні переваги і можливості, по-перше, розв'язання складних систем з ймовірними параметрами; по-друге, розробка альтернативних варіантів моделей системи, які відповідають вихідним вимогам; по-третє, отримання будь-якої кількості оцінок ймовірнісної моделі, проводячи її прогони; нарешті, застосування імітаційного моделювання є менш витратним ніж проведення експериментів з реальними системами.

Список літератури:

1. Александров А.Э. Математическая модель в автоматизированной системе управления согласованной доставкой грузов //Транспорт. Наука, техника, управление, 2006. - №11. – С.37-39.
2. Александров А.Э. Расчет и оптимизация транспортных систем с использованием моделей (теоретические основы, методология). дис. ... докт. тех. наук / Александров Александр Эрнстович. - Екатеринбург , 2008. — 285с.
3. Имитационное моделирование производственных систем/ Под ред. А.А.Вавилова. — М.: Машиностроение; Берлин: Техник, 1983.
4. Кузнецов, Д. Н. Оптимизация затрат в системе управления запасами торгового предприятия в краткосрочной перспективе. дис. ... канд. экон. наук / Кузнецов Дмитрий Николаевич. – Тамбов, 2007. – 193с.
5. Цвиринько, И.А. Методология, методы и модели управления логистическими бизнес-процессами / И.А. Цвиринько– СПб.: СПбГИЭУ, 2003. – 262с.
6. D. Ortuzar, G. Willumsen. Modelling Transport, 3rd Edition, London: 2006.
7. Beckmann M., McGuire C.B., Winsten C.B. Studies in the economics of transportation. RM-1488. Santa Monica: RAND Corporation, 1955
8. Lo H.K., Chen A. Traffic equilibrium problem with rout-specific costs: formulation and algorithms // Transportation Research Part B. 2000. V. 34, № 6. P. 493–513.
9. Marcotte P. Application of Khobotov's algorithm to variational inequalities and network equilibrium problems // INFOR. 1992. V. 29, № 4. P. 258–270. 54. Nagurney A. Network Economics: A Variational Inequality Approach. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1999.
10. Tsvirinko, IA Methodology, methods and logistics business process management model / IA Tsvirinko- SPb .: SPbGIEU, 2003. - 262s.

List of references:

- 1.Aleksandrov AE A mathematical model of an automated control system of coordinated delivery of goods // Transport. Science, technology, management, 2006. - №11. - p.37-39.
- 2.Aleksandrov AE Calculation and optimization of transport systems with the use of models (the theoretical basis, methodology). Dis. ... Doctor. those. Science / Alexander Alexandrov Ernstovich. - Ekaterinburg, 2008. – 285 p.
- 3.Simulation of production systems / Ed. A.A.Vavilova. - M .: Mechanical Engineering; Berlin: Technician 1983.
- 4.Kuznetsov DN Cost optimization in commercial enterprise inventory management system in the short perspective.dis. ... Cand. ehkon. Science / Dmitri Kuznetsov. - Tula, 2007. – 193 p.
- 5.Beckmann M., McGuire C.B., Winsten C.B. Studies in the economics of transportation. RM-1488. Santa Monica: RAND Corporation, 1955
- 6.Lo H.K., Chen A. Traffic equilibrium problem with rout-specific costs: formulation and algorithms // Transportation Research Part B. 2000. V. 34, № 6. P. 493–513.
- 7.Marcotte P. Application of Khobotov's algorithm to variational inequalities and network equilibrium problems // INFOR. 1992. V. 29, № 4. P. 258–270. 54. Nagurney A. Network Economics: A Variational Inequality Approach. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1999.
- 8.Tsvirinko, IA Methodology, methods and logistics business process management model / IA Tsvirinko- SPb .: SPbGIEU, 2003. – 262 p.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.122:314:338.43

Збарська А. В., к.е.н., асистент
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

ДЕМОГРАФІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Анотація. Досліджено тенденції у розвитку демографічної ситуації в Україні та намічено шляхи подолання кризових явищ. Зазначено, що подолання негативних демографічних тенденцій – це складний і тривалий процес. Його мета полягає у підвищенні якості населення, збереженні і відтворенні його життєвого і трудового потенціалу. Важливим аспектом є пристосування демографічної політики до формуючого ринкового механізму. Визначено, що майбутнє демографічного розвитку України і її регіонів залежить від репродуктивної поведінки молоді у зв'язку з чим необхідна реалізація молодіжної демографічної програми. Обґрунтовано необхідність проведення комплексної державної політики, спрямованої на запобігання процесам депопуляції, яка має носити системний характер та містити в собі чіткі і зрозумілі орієнтири для досягнення при реалізації державних соціальних заходів.

Ключові слова: демографія, демографічна політика, розвиток, кризові явища, трудовий потенціал, народжуваність, смертність.

JEL code classification: J11, J13, J14

Zbarska A.V., Ph.D., assistant
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

DEMOGRAPHIC PROBLEMS OF THE REGION AND THE WAYS OF THEIR SOLUTION

Abstract. The article examines trends in demographic development in the region and outlined ways to resolve the crisis. The methodological basis of the study was a dialectical method of cognition of socio-economic processes. In the process of scientific research the following general scientific and special methods were used: observation, monographic method, method of analysis and synthesis. The analysis of scientific approaches to the study of social, economic and demographic development of other factors. It shows a decrease in the importance of children as a form of social capital. The author examines the demographic processes on the example of the Cherkassy region of Ukraine. It is proved that the demographic crisis in Ukraine has a long historical nature. The author points to the need for state policy in the sphere of support of family and family values. It is noted that the elimination of the negative demographic trends - a complicated and lengthy process. Its purpose is to improve the quality of the population, preservation and reproduction of its life and labor potential. An important aspect is the adaptation of demographic policy to emerging market mechanism. The author predicts the possibility of changing the negative demographic trends only in the long term. The necessity of promotion of family forms of human life. It was determined that the future demographic development of Ukraine and its regions depends on the reproductive behavior of young people in connection with the realization of what is required of the youth population program. The article points out the need to consider the qualitative aspects of demographic processes.

Keywords: demography, population policy, development, crisis, labor potential, fertility, mortality.

Постановка проблеми. Питання розвитку вітчизняної економіки тісно пов'язані із станом та перспективами соціально-економічних процесів в системі сільських та міських територій, невід'ємною складовою яких є демографічна ситуація, а також загальний стан та наявні тенденції, що притаманні демографічній ситуації конкретного

регіону. Загрозливі наслідки депопуляції на селі вимагають рішучих заходів, спрямованих на призупинення соціально-демографічної кризи. Сучасні демографічні тенденції пострадянського простору суттєво впливають на зміну ментальних характеристик, а отже і формування людського капіталу, який відповідає і сприяє ринковим від-

носином. Саме тому проблема покращення демографічної ситуації в Україні досліджується науковцями як з теоретичної, так і з практичної сторін.

Аналіз останніх досліджень. Протягом останніх років тенденції розвитку демографічної ситуації розглядалися як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Зокрема, Є. М. Лібановою, І. В. Прокопою, С.І. Пироживим, Л.С. Власенком, В. К. Збарським, Г.В. Герасименком, П. Т. Саблуком, К. І. Якубою та іншими, які у своїх працях розкрили сутність і складові демографічної ситуації саме в умовах України. В їх працях наведено загальну характеристику демографічної ситуації в Україні. Проаналізовано зміни у складі населення. Визначено основні чинники демографічних зрушень, описано їх моделі та висвітлено взаємозв'язки.

Цілі статті. Стаття ставить за мету розглянути сучасні тенденції у розвитку демографічної ситуації в регіоні та запропонувати вирішення окремих проблемних питань у даній сфері.

Основний матеріал дослідження. Зростання суспільного інтересу до демографічного минулого, нинішнього і майбутнього країни, інтерес політиків, вчених різного профілю свідчить, що демографічний фактор входить в коло пріоритетних для соціальної політики, аналітичних і прогнозних розробок. Необхідно, оцінивши нові реалії,

на перших порах адаптуватися до них, щоб на цьому шляху, а не на старому багажі шукати ефективні способи вирішення демографічних проблем, їх модернізацію. Національна демографічна програма повинна орієнтуватися на розробку і реалізацію комплексу довгострокових програм, мета яких – оздоровлення всього соціального клімату, від якого залежать демографічні процеси. Кожна з цих програм повинна базуватися на усвідомленні причин і умов демографічної кризи, їх взаємозв'язку з об'єктивними історичними процесами.

Погіршення демографічної ситуації є характерним також і для сільських територій Черкаської області, де відбувається звуження демографічної бази трудового потенціалу внаслідок міграції населення працездатного віку, погіршення вікової структури та, як наслідок, скорочення чисельності населення та трудових ресурсів.

Узагальнюючим показником, який окреслює тенденції розвитку демографічних процесів у сільській місцевості є динаміка абсолютної та відносної чисельності населення, яка в Черкаській області за досліджуваний період (1990-2015 рр.) має тенденцію до зменшення порівняно з 1990 роком на 288,6 тис. осіб (18,7%), водночас чисельність сільського населення скоротилась відповідно на 176,7 тис. осіб (24,8%) (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка чисельності населення Черкаської області, 1990-2015 рр. (млн. осіб)

Показник	Рік						Зміна показників 2015 р., (+,-) по відношенню до	
	1990	1995	2000	2005	2008	2015**	1990 р.	2000 р.
Усе населення, тис. осіб - всього	1531,6	1517,6	1438,0	1341,5	1315,5	1243,0	-288,6	-195,0
- чоловіки	683,3	680,5	650,2	608,7	596,8	588,7	-94,6	-61,5
- жінки	843,1	825,5	781,1	729,1	715,1	654,3	-188,8	-126,8
у т. ч. у сільській місцевості - всього	713,5	687,8	660,6	604,4	585,5	536,8	-176,7	-123,8
частка сільського населення - всього	46,6	45,3	45,9	45,1	44,5	43,2	-3,4	-2,7

Джерело [7]

На сьогоднішній день на сільських територіях Черкаської області продовжується

загрозливе погіршення демографічної ситуації. Чисельність сільського населення про-

тягом останніх років постійно скорочується, знижується його інтелектуальний рівень, що, в свою чергу, є загрозою для розвитку держави, її економіки, культури, духовності.

Основними причинами демографічної кризи на селі є: економічна криза в державі, соціальна та екологічна криза, яка з кожним роком посилює негативний вплив на стан здоров'я, а отже на відтворення фізично здорового сільського населення.

У структурі населення Черкаської області сільське населення займає 43,2%, а 56,8% –

міське населення. При цьому питома вага сільського населення в загальній кількості населення зменшується. Багатовекторність демографічної ситуації в нових соціально-економічних умовах породжує і багатовекторність політики, орієнтованої як на стимулювання народжуваності, так і на соціальну підтримку сімей з дітьми, зміцнення здоров'я і якості життя населення, більш продуктивне використання людського потенціалу, зниження рівня смертності (табл.2).

Таблиця 2

Динаміка рівня основних показників демографічних процесів в Черкаській області, 1990-2015 рр.

Показник	Рік						Зміна показників 2015 р., (+,-) по відношенню до	
	1990	1995	2000	2005	2008	2015	1990 р.	2000 р.
Кількість народжених, осіб у т. ч. у сільській місцевості	18861	14474	10668	11526	12446	11508	-7353	+840
	7254	6622	5229	4822	5226	4910	-2344	-319
Кількість померлих, тис. осіб у т. ч. у сільській місцевості	22029	25774	24786	25090	23386	20171	-1858	-4615
	12859	15705	14692	14704	13269	10916	-1943	-3776
Природний приріст, тис. осіб у т. ч. у сільській місцевості	-3168	-11300	-14118	-14662	-10920	-8663	-5495	-5455
	-6605	-9083	-9463	-10322	-8043	-6006	+599	+3457

Джерело [7]

В силу історичної тривалості вирішення проблеми демографічної кризи сьогодні на перший план виходять питання визначення якісних параметрів демографічного потенціалу.

Принципово важливою є державна підтримка сім'ї і сімейних цінностей, які є фундаментом, на підставі якого формується вся система заходів демографічної політики, а саме:

- забезпечення якості життя сімей, створення належних економічних передумов для реалізації потреб в дітях;
- формування сприятливого соціально-психологічного клімату і орієнтації суспільства на сімейні цінності, на формування, як

мінімум, 2-х дітної, а згодом – 3-х – 4-х дітної сім'ї;

- сприяння зміцненню інституту сім'ї, запобігання її руйнуванню, зменшенню кількості розлучень;
- збереження і зміцнення здоров'я сімей, перш за все, репродуктивного, підвищення рівня культури репродуктивної поведінки;
- сприяння і підтримка виховної функції сім'ї.

Зниження народжуваності, орієнтація сім'ї на одного, максимум на двох дітей, обумовлена взаємодією певних економічних, соціальних і глобалізаційних факторів. Їх взаємозв'язок в сучасній науці представлений концепцією лауреата Нобелівської премії з економіки 1992 р. Г.С. Беккера. По-

перше, Г.С. Беккер пов'язує демографічну поведінку у сучасному світі з різкою зміною у політичній і економічній сфері, депресіями і кризами. По-друге, в сучасному світі важливим капіталом є «людський капітал». Це висуває підвищені вимоги до якості демографічного потенціалу. У свою чергу, турбота про якість демографічного капіталу супроводжується витратами часу, зростанням своєрідних транзакційних витрат – соціальних витрат на виховання, освіту і утримання дітей, інших ресурсів, серед яких особливу цінність має час батьків, який також є своєрідним капіталом. Ті функції, які раніше покладалась на плечі дітей по догляду за похилими батьками, нині стали прерогативою сучасної системи соціального забезпечення, що також сприяє скороченню «попиту» на дітей та обумовлює зменшення їхньої значущості як форми соціального капіталу, що формувалась батьками з метою забезпечення в подальшому належних умов власного життя.

Підвищення ролі освіти у розвитку продуктивних сил обумовило відповідні зміни в процесі перетворення знань в особливого роду соціальний капітал. По-перше, збільшився термін навчання, а по-друге, зросла чисельність жінок, що отримують вищу і середню спеціальну освіту, ніж чоловіків (частка жінок серед студентів вузів, коледжів України коливається в межах 60-63,5%). Як наслідок, в економіці аграрного сектора України частка чоловіків, які мають вищу освіту, складає 16,7%, а жінок – 22,4; частка чоловіків, які мають середню спеціальну освіту – 16,9, а жінок 29,1%. Випереджаючий рівень освіти жінок і збільшення термінів отримання освіти створюють об'єктивні умови для більш пізньої реалізації їх демовітворюючої функції.

Позбутися депопуляції, яка нині в Україні взагалі і у сільських поселеннях зокрема, обумовлена надто низькою народжуваністю, можна, з нашої точки зору, років через 30-40. А це можливо тільки за умови, якщо у населення сформується потреба сім'ї у великій кількості дітей, ніж нині. Для цього необхідно більше ніж у 20 разів збільшити частку сімей з 3-4 дітьми і значно скоротити однодітність. Головною тут є проблема підвищення престижу сімейного способу жит-

тя, підвищення цінності середньодітної сім'ї з 3-4 дітьми. При цьому необхідно забезпечити, щоби народження дитини не переводило сім'ю до розряду бідних. З цієї точки зору поліпшення матеріальних умов життя, по-перше, сприяє тому, щоби народження дитини не погіршувало матеріальний стан сім'ї, а по-друге, може створити умови для збільшення народжуваності. Проте, якщо не буде опрацьована потреба в 3-й - 4-й дитині, то будь-які стимули не призведуть до бажаного результату.

За роки незалежності демографічний розвиток відбувався під впливом цілої низки факторів, як соціально-економічного, так і історико-політичного характеру, внаслідок чого Україна має серед пострадянських республік найвідчутніше скорочення народжуваності, зростання смертності, прогресивне зростання кількості дітей, які народилися поза шлюбом, збільшення від'ємного сальдо міграції населення тощо, що створює суттєві проблеми для забезпечення стабільного розвитку країни.

В демографічному розвитку важливі не тільки кількісні аспекти, але й якісні. Відбувається перегляд жінками їх головних життєвих цінностей – сімейних цінностей. Існує протиріччя між бажаннями і можливостями жінок по поліпшенню демографічної ситуації, яке характеризується бажанням мати більше дітей, ніж є нині, з одного боку, прагненням народжувати і самим фактом народження, з іншого боку. Мають місце проблеми і гендерних відносин у сімейно-побутовій сфері, спостерігається тенденція переходу від двохдітної до однодітної сім'ї, що для майбутнього демографічного розвитку країни веде до суттєвих екстернальних і інфернальних наслідків.

Висновки. Майбутнє демографічного розвитку України та її регіонів залежить від репродуктивної поведінки молоді у зв'язку з чим необхідна реалізація молодіжної демографічної програми, яка включатиме:

- врахування інтересів і потреб молодих громадян на основі залучення молоді до безпосередньої участі у формуванні і реалізації програм і політики, яка стосується всього суспільства;
- забезпечення захисту їх прав і законних інтересів в економічній і соціальній сферах,

які сприятимуть розвитку творчого і репродуктивного потенціалу;

- стимулювання молодіжної зайнятості;
- охорону репродуктивного і сексуально-го здоров'я підлітків і молоді;
- проведення статевих виховання і реалізація політики по зниженню, а потім і по запобіганню підліткової вагітності і народжуваності;
- охорону і профілактику здоров'я дітей.

Необхідно активізувати роботу з поліпшення стану здоров'я, зниження смертності і підвищення тривалості життя населення шляхом:

- усунення перешкод у масовій доступності населення до засобів збереження і покращення здоров'я;
- створення умов праці, які забезпечуватимуть творчий розвиток працівника, його фізичне і психічне здоров'я;
- формування у населення активної і свідомої соціальної поведінки;
- створення безпечного для життя і здоров'я оточуючого середовища;
- подальший розвиток ефективної системи охорони здоров'я і медичних послуг.

Важливою є програма подолання негативних наслідків старіння населення на основі:

- забезпечення економічних передумов гідного життя в пенсійному віці;
- створення умов для реалізації творчого і трудового потенціалу похилих людей;
- сприяння розвитку у суспільстві взаємодії поколінь і зміцненню взаємопорозуміння між представниками різних вікових груп.

Програма регулювання міграційних процесів повинна орієнтуватися на:

- забезпечення соціального захисту громадян України, які працюють за кордоном;
- забезпечення повернення зовнішніх трудових мігрантів;
- запобігання нелегальної трудової міграції населення за межі країни;

- недопущення нелегальної транзитної міграції;

- сприяння повернення етнічних українців і колишніх громадян України на Батьківщину;

- вирівнювання вікової еластичності зовнішніх міграційних процесів.

Подолання негативних демографічних тенденцій – складний і тривалий процес. Його мета полягає у підвищенні якості життя населення, збереженні і відтворенні його життєвого і трудового потенціалу. Важливим аспектом є пристосування демографічної політики до формування ринкового механізму. В науковому плані в цьому зв'язку важливо здійснити соціологічний моніторинг регіональних демографічних проблем, враховуючи необхідність постійного розширення поля дослідження – фактора глобалізації соціально-економічних процесів, етноконфесіональних особливостей, взаємозв'язку регіональних і національних демографічних проблем.

Покращення демографічної ситуації необхідно проводити в комплексі із забезпеченням сталого розвитку сільських територій, підвищенням рівня життя сільського населення, охороною навколишнього природного середовища, збереженням природних, трудових і виробничих ресурсів, підвищенням конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. При цьому необхідно відмітити, що невід'ємними складовими ефективною регіональною демографічної політики має бути забезпечення системності при здійсненні відповідних організаційних та нормативно-правових заходів, а також чітка зрозумілість та послідовність у практичній реалізації конкретних соціальних програм, спрямованих на зупинення кризових явищ в даній сфері. Хаотичність та відсутність середньострокових орієнтирів при проведенні державних заходів стають на заваді запобіганню процесів депопуляції як в сільській місцевості, так і серед мешканців міст України.

Список літератури:

1. Демографічна криза в Україні: її причини та наслідки: Монографія / Є.М. Лібанова, С.І Пирожков, Л.С. Власенко та ін. – К.: 2003 р. – 230 с.
2. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір: Монографія / Ред. Є.М. Лібанова. – К.: 2008 р. – 316 с.

3. Низька тривалість життя населення – основний прояв тотальної демографічної кризи в Україні / Є.М. Лібанова // Жур. Акад. мед. наук України – 2007 р. – с. 411-447.
4. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу: Монографія / Є.М. Лібанова. – К.: 2008 р. – 330 с.
5. Збарський В.К., Збарська А.В. Сім'я і домогосподарство – соціально-економічні ланки суспільства: Міжнародна ювілейна наукова конференція „Розвиток продуктивних сил України: від В.І. Вернадського до сьогодні”, від 20 березня 2009 року (м. Київ, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України). – К.: РВПС, 2009. – С.209-215.
6. Прокопа І. В. Диверсифікація господарств населення за характером виробництва: наслідки ринкової трансформації / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута, М. Г. Бетлій // Економіка і прогнозування. – 2010. - № 3. – С. 74-89.
7. Черкаська область у 2015 рік: Статистичний щорічник. – Черкаси, головне управління статистики у Черкаській області, 2016. – 523 с.
8. Саблук П.Т. Демографічні проблеми українського села: наук. доп. / П.Т. Саблук, К.І. Якуба. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – 37 с.
9. Mackenbach J.P. Health Inequalities: Europe in Profile. – UK Presidency of the EU, 2006. – 52 p.
10. Marmot M. Social determinants of health inequalities // Lancet. – 2005. – № 365 (9464). – P. 1099– 1104.

References

1. E.M. Libanova, S.I Pirozhkov, L.S. Vlasenko ta In (2003) Demografichna kriza v UkraYini: yiyi prichini ta naslIdki: Monograflya K., 230 p. [in Ukrainian]
2. Libanova, E.M. (2008) Lyudskiy rozvitok v UkraYini: Innovatslyniy vimlr: Monograflya. K., 316 p. [in Ukrainian]
3. E.M. Libanova (2007) Nizka trivallst zhittya naseleण्या – osnovniy proyav totalnoYi demografichnoYi krizi v UkraYini *Zhur. Akad. med. nauk UkraYini*, p. 411-447 [in Ukrainian]
4. Libanova, E.M. (2008) Bldnlst naseleण्या UkraYini: metodologlya, metodika ta praktika anallzu: Monograflya K., 330 p. [in Ukrainian]
5. Zbarskiy V.K., Zbarska A.V. (2009) SIm'ya I domogospodarstvo – sotslalno-ekonomlchnl lanki suspllstva: Mlzhnarodna yu-vlleyна naukova konferentslya „Rozvitok produktivnih sil UkraYini: vld V.I. Vernadskogo do sogodennya”, vld 20 bereznya 2009 roku (m. KiYiv, Rada po vivchennyu produktivnih sil UkraYini NAN UkraYini). – K.: RVPS, p.209-215 [in Ukrainian]
6. Prokopa I. V. (2010) Diversifkatslya gospodarstv naseleण्या za harakterom virobnitstva: naslIdki rinkovoYi transformatsiyi / I. V. Prokopa, T. V. Berkuta, M. G. Bettly // *Ekonomlka I prognozuvannya*, № 36 p. 74-89 [in Ukrainian]
7. Cherkaska oblast u 2015 rIk: Statistichniy schorlchnik. (2016) *Cherkasi, glavne upravllnnya statistiki u Cherkaskly oblasti*, 523 p. [in Ukrainian]
8. Sabluk P.T. (2002) Demografichnl problemi ukraYinskogo sela: nauk. dop. / P.T. Sabluk, K.I. Yakuba. – K. : IAE UAAN, 37 p. [in Ukrainian]
9. Mackenbach J.R. (2006) Health Inequalities: *Europe in Profile*. – UK Presidency of the EU, 52 p. [in English]
10. Marmot M. (2005) Social determinants of health inequalities. *Lancet*. № 365 (9464). – R. 1099– 1104 [in English]

УДК: 336.648: 336.025

Яцух О.О.
к.е.н., доцент, завідувача кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
yatsuh@ukr.net

ТЕОРЕТИЧНЕ ТА НОРМАТИВНО- ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Анотація. В статті досліджується існуюче теоретичне та нормативно-правове підґрунтя здійснення лізингових операцій, як одного із сучасних та перспективних фінансових інструментів залучення капіталу у вітчизняну економіку. Визначено основні напрямки вдосконалення лізингових відносин з урахуванням міжнародного досвіду.

Ключові слова: оренда, фінансовий та операційний лізинг, лізингододавець та лізингоодержувач, фінансові послуги, фінансовий ринок

JEL Classification: Q19, G31, R38.

Yatsukh Olena
PhD in Economics, Associate Professor,
Tavria state agrotechnological university,
yatsuh@ukr.net

THEORETICAL AND NORMATIVE-LEGAL SUPPLY OF LEASING OPERATIONS

Abstract. Leasing services acquired economic importance in leading the world in the early 20th century and acquired characteristics of financial instruments and incentives for the development of economic relations to stimulate the renewal of fixed assets. The rapid development of leasing in many countries contributed to providing its subjects with significant tax breaks, encouraging financial and credit institutions to lease.

At the international level, leasing operations are regulated by the UNIDROIT Convention "On International Financial Leasing". Domestic legislation complies with the basic provisions of the Convention and discloses them in the light of the national characteristics of the economy and the financial market. In Ukraine has developed its own legal and regulatory framework for the operation and development of leasing services both in the domestic and foreign markets in accordance with international agreements, which contributed to a significant increase in the volume of leasing operations on the financial market.

In addition to the legal acts regulating leasing relations, tax and financial and credit legislation is important for their development. As a result of the study, it was found that the legal framework for leasing relations needs further improvement, since the relationship is not fully resolved with respect to the ownership of the leased asset during the termination and termination of the leasing relationship, and the existing mechanism of leasing operations does not provide for economic incentives for the renewal of fixed assets. For the modernization of the domestic economy, in particular, there are no tax incentives for their implementation. Tax privileges should become a powerful financial leverage that can contribute to updating the material base on a qualitatively new basis of specific sectors of the economy.

Keywords: leasing, financial and operational leasing, lessor and lessee, financial services, financial market.

Постановка проблеми. Сучасна вітчизняна економіка потребує значної кількості додаткових фінансових капіталовкладень для відновлення її матеріально-технічної бази на якісно новій основі, особливо це відчутно в умовах фінансової кризи. Лізингові операції дозволяють залучити додаткові тимчасово вільні фінансові ресурси як на внутрішньому так і на зовнішньому фінан-

сових ринках. Проте механізм залучення і досі залишається не досконалим і потребує ретельних досліджень та опрацювання дієвих пропозицій щодо його поліпшення в умовах фінансової кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародна практика та вітчизняний досвід потребують подальших обґрунтованих наукових досліджень, теоретико-

методологічні аспекти механізму лізингових операцій знайшли відображення в роботах вітчизняних вчених, зокрема: М.Я. Дем'яненко, Ю.О.Лупенко, П.Т. Саблука, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденської, Р.П. Саблука Р.П. Снігір, О.В. Трофімової, Р. Капроні, П.О. Лайко, та інші.

Формулювання цілей статті. Лізингові послуги є одним із надзвичайно дієвих фінансових інструментів як на вітчизняному так і на міжнародному рівнях для залучення фінансових ресурсів і стимулювання розвитку суб'єктів господарювання. Вітчизняна нормативно-правова база відповідає вимогам зарубіжного досвіду, проте не є досконалою та недостатньо стимулює підприємців для оновлення основних засобів виробництва, тому нагальною є необхідність дослідження особливостей формування лізингових операцій в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Конструкція лізингу, як і сам юридичний термін, прийшла в Європу, а потім і поширилася по всьому світу зі США. Термін лізинг утворився від англійського дієслова «to lease», що означає «наймати», «брати в оренду». В англійській юридичній мові словом «leasing» позначається і традиційна задача майна в оренду, і власне лізинг як різновид оренди. Саме останнє значення набуло найбільшого поширення у світі. [13, с. 313]

У перекладі "лізинг" означає – "оренда". У сучасному розумінні, це фінансовий інструмент інвестування капіталу у вигляді довгострокової оренди основних засобів виробництва, умови якого обумовлені лізинговою угодою. Перші форми лізингових угод були відомі ще на початку 20 століття, проте широкого розповсюдження вони набули у 60-х роках, коли перед урядами провідних країн світу постали проблеми інтенсифікації економіки на основі великомасштабної модернізації основних виробничих засобів, в той час як на фінансовому ринку було накопичено значну суму вільних кредитних ресурсів, а попит на виробничі обладнання суттєво знижувався.

Державне регулювання у таких країнах було спрямоване на створення сприятливих умов до заохочення оновлення основних засобів, на основі надання різнопланових пільг, у тому числі й податкових, власникам,

які впроваджували сучасні види обладнання у виробництво з використанням лізингових угод, таким чином сприяючи розвитку як економіки виробництва так і фінансового ринку

На міжнародному рівні вимоги щодо здійснення операцій з фінансового лізингу були опрацьовані Міжнародним інститутом з уніфікації приватного права, це міжнародна незалежна міжурядова організація (УНІДРУА або UNIDROIT — з французькою Institut international pour l'unification du droit privé), створена в 1926 році і перезаснована в 1940, як допоміжна організація Ліги Націй, штаб квартира якої знаходиться на виллі Альдобрандіні в Римі. В результаті її роботи 28 травня у 1988 року в м. Оттава була прийнята Конвенція УНІДРУА «Про міжнародний лізинг», яка сприяє гармонізації приватного права окремих держав з міжнародного фінансового лізингу і створює умови для поступового прийняття різними державами уніфікованих норм. Україна для розширення світової кооперації і усунення бар'єрів здійснення зовнішньоекономічної діяльності приєдналася до Конвенції лише 11 січня 2006 році, в результаті чого було був підписаний Закон України "Про приєднання до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг" [2]. Зараз членами УНІДРУА є 63 держави з п'яти континентів, які представляють різні правові, економічні та політичні системи, а також різні культурні традиції.

Проте, нормативне регулювання лізингових відносин в Україні вперше відбулось з прийняттям Закону України «Про лізинг» від 16 грудня 1997 року, хоча лізинг був відомий і раніше, як вид майнового найму і застосовувався ще до прийняття зазначеного закону. Це підтверджується наприклад Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про проведення сільськогосподарськими товаровиробниками розрахунків за поставлені на умовах лізингу трактори» від 21.11.1995 р. №708-р або наказом Фонду Державного майна України «Про забезпечення розвитку і регулювання лізингу» від 12.11.1996 р. №1365.

Згідно міжнародних наукових теоретичних досліджень визначено основні види лізингових операцій:

Операційний лізинг – зазвичай оренда на короткий термін, за якої орендодавець несе відповідальність за страхування, податки і утримання об'єкта. Може бути скасована орендарем раніше закінчення строку оренди [16]

Фінансовий лізинг – як правило, оренда на довгостроковий період, за якої відбувається повна амортизація об'єкта лізингу. У цьому випадку орендар несе відповідальність за технічне обслуговування, податки та страхування об'єкта. Зазвичай не скасовується орендарем без штрафних санкцій. В свою чергу, фінансовий лізинг розглядають, як :

- оренда, орієнтована на податки – вид фінансової оренди, за якої орендодавець виступає власником предмету лізингу для податкових цілей. Також називається «дійсна» оренда або податкова оренда. За договором купівлі-продажу орендар виступає власником об'єкта лізингу для податкових цілей. Такий вид оренди використовується, коли орендар не в змозі використати податкові пільги або амортизаційні відрахування, які з'являються у процесі володіння активом. У цьому випадку орендар може мати вигоду, тому що орендодавець може повернути частину податкових пільг у вигляді орендної плати;

- оренда під заставу – вид фінансової оренди, в якій орендодавцю належить значна частина купівельної ціни об'єкта лізингу на безповоротній основі. Це означає, якщо орендар припиняє вносити орендну плату, орендодавець припиняє вносити платежі по заставі (кредиту) за об'єкт лізингу.

- продаж з подальшою орендою – фінансова оренда, за якої орендар продає актив орендодавцю, а потім бере його в оренду. В цьому випадку можна виділити два моменти: орендар отримує готівкові кошти від продажу активу та орендар продовжує використовувати актив. [17].

Згідно вітчизняних наукових надбань та практичного досвіду наукова спільнота виділяє такі ознаки лізингу як виду господарської діяльності:

- 1) має триваючий (постійний) характер;
- 2) здійснюється на професійних засадах;
- 3) здійснюється особливим колом суб'єктів;

4) має інвестиційний та інноваційний характер (основним призначенням є оновлення основних виробничих фондів лізингодержувача);

5) здійснюється з метою одержання прибутку;

6) має публічно-приватний характер;

7) характеризується публічно-правовим регулюванням порядку здійснення, бухгалтерського обліку, оподаткування та поєднанням приватних і публічних інтересів в процесі здійснення державного регулювання та підтримки лізингової діяльності у пріоритетних галузях економіки.[14]

Відповідно до частини 1 статті 806 Цивільного кодексу України від 16.01.2003 № 435-IV за договором лізингу одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингодержувачеві) у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості із лізингодержувачем (прямий лізинг), або майно, спеціально придбане лізингодавцем у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингодержувачем специфікацій та умов (непрямий лізинг), на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі). [15]

Цивільний кодекс України передбачає існування окремих видів і форм лізингу, про це йдеться в частині 3 статті 806. В Цивільному кодексі закріплено тільки визначення прямого і непрямого лізингу, а Закон України «Про фінансовий лізинг» містить визначення фінансового лізингу.

В статті 1 Закону України «Про фінансовий лізинг» закріплено визначення поняття фінансовий лізинг, згідно якого фінансовий лізинг - це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу. За договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі). [4]

Визначення лізингу як господарської діяльності міститься в статті 292 Господарського кодексу України від

16.01.2003 № 436-IV, а саме лізинг - це господарська діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні за договором лізингу однією стороною (лізингодавцем) у виключне користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить лізингодавцю або набувається ним у власність (господарське відання) за дорученням чи погодженням лізингоодержувача у відповідного постачальника (продавця) майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [1].

В частині другій статті 292 Господарського кодексу зазначено, що залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів - фінансовий чи оперативний. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо. Визначення цих видів та форм раніше містилось в попередніх редакціях Закону України «Про лізинг» (в редакції Закону від 16.01.2004 р. була змінена назва - «Про фінансовий лізинг») а з прийняттям редакції від 16.01.2004 залишилось тільки визначення фінансового лізингу. Тому визначення оперативного лізингу та таких форм лізингу як зворотний, пайовий, міжнародний містяться у літературі.

Дещо інше визначення фінансового лізингу сформульовано у податковому законодавстві. У підпункті 14.1.97 пункту 14.1 статті 14 Податкового кодексу України зазначено, що фінансовий лізинг (оренда) - господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом згідно з цим Кодексом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу [7].

Лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить одну з таких умов:

- об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 75 відсотків його первісної вартості, а орендар зобов'язаний на підставі лізингового договору та протягом строку його дії придбати об'єкт лізингу з наступним переходом права

власності від орендодавця до орендаря за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі;

- балансова (залишкова) вартість об'єкта лізингу на момент закінчення дії лізингового договору, передбаченого таким договором, становить не більш як 25 відсотків первісної вартості ціни такого об'єкта лізингу, що діє на початок строку дії лізингового договору;

- сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює первісній вартості об'єкта лізингу або перевищує її;

- майно, що передається у фінансовий лізинг, виготовлене за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик.

Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» встановлено загальні правові засади у сфері надання фінансових послуг, здійснення регулятивних та наглядових функцій за діяльністю з надання фінансових послуг. Метою цього Закону є створення правових основ для захисту інтересів споживачів фінансових послуг, правове забезпечення діяльності і розвитку конкурентоспроможного ринку фінансових послуг в Україні, правове забезпечення єдиної державної політики у фінансовому секторі України. [3]

Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Положення про надання послуг з фінансового лізингу юридичними особами - суб'єктами господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами» від 22.01.2004 р № 21 встановлено можливості надання послуг з фінансового лізингу та порядок, якого необхідно дотримуватись при наданні цієї послуги юридичними особами - суб'єктами господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але мають визначене законами та нормативно-правовими актами Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг право надавати послугу з фінансового лізингу [11]

Постанова КМУ від 7 грудня 2016 р. № 913 Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів).

Відповідно до пункту 2 частини першої статті 7 і абзацу першого частини другої статті 9 Закону України “Про ліцензування видів господарської діяльності” Кабінет Міністрів України регламентує ліцензійні умови провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів), згідно яких встановлюють вичерпний перелік вимог, обов’язкових для виконання ліцензіатом, та вичерпний перелік документів, що додаються до заяви про отримання ліцензії. Визначено обов’язки Ліцензіата, який зобов’язаний виконувати вимоги цих Ліцензійних умов, а здобувач ліцензії - їм відповідати. [9]

Законом України «Про фінансовий лізинг» визначено загальні правові та економічні засади фінансового лізингу, а також урегульовані правові відносини між лізингодавцем та лізингоотримувачем, визначенні основні пункти договору фінансового лізингу, перехід права власності на об’єкт лізингу, та зобов’язання що виникають між сторонами, їх права та обов’язки. [4]

Предмет договору фінансового лізингу визначений в статті третій цього закону. Предметом договору лізингу може бути не споживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних фондів. Зазначено, що не можуть бути предметом лізингу земельні ділянки та інші природні об’єкти, єдині майнові комплекси підприємств та їх відокремлені структурні підрозділи (філії, цехи, дільниці). Майно, що перебуває в державній або комунальній власності може бути передано в лізинг у порядку, встановленому цим Законом, якщо щодо такого майна відсутня заборона передачі в користування та/або володіння.

Законодавець до суб’єктів лізингу відносить лізингодавцю, лізингоодержувача, продавця (постачальника) та інших фізичних чи юридичних осіб що є сторонами багатостороннього договору лізингу.

Статтею п’ятою Закону України «Про фінансовий лізинг» передбачено сублізинг, який полягає у тому, що лізингоодержувач за договором лізингу передає третім особам (лізингоодержувачам за договором сублізингу) у користування за плату на погоджений строк відповідно до умов договору сублізингу предмет лізингу, отриманий раніше від лізингодавця за договором лізингу. Статтею шостою цього ж Закону встановлюються вимоги до форми договору лізингу та його істотні умови, а в статті десятій та одинадцятій закріплені права та обов’язки лізингодавця та лізингоодержувача. (Табл.1)

Можливості подальшого розвитку лізингу в Україні передусім залежать від удосконалення правової бази оподаткування лізингових та пов’язаних з ними фінансово-кредитних операцій. Основою є нормативно-правова база, Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI діючий з 01 січня 2011 року, та закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» № 2664-III від 12.07.2001 року.

Лізингові операції згідно Податкового кодексу України оподатковуються двома основними податками – податком на додану вартість та податком на прибуток. Отримання об’єкта фінансового лізингу є підставою для нарахування податкового кредиту з ПДВ в лізингоотримувача та податковими зобов’язаннями в лізингодавця. Згідно п. 198.2 Податкового Кодексу "датую збільшення податкового кредиту орендаря (лізингоотримувача) для операцій фінансової оренди (лізингу) є дата фактичного отримання об’єкта фінансового лізингу таким орендарем" . Позитивною стороною придбання майна в лізинг є отримання покупцем податкового кредиту в повному обсязі, що дозволяє зменшити свої податкові зобов’язання.

Згідно п. 14.1.191 Податкового Кодексу фінансовий лізинг прирівнюється до постачання товарів. В такому разі підприємство лізингоотримувач керується стандартами бухгалтерського обліку (ПСБО) в частині обліку даного основного засобу.

Таблиця 1

Права та обов'язки лізингодавця та лізингодержувача ЗУ «Про фінансовий лізинг»

Лізингодавець	Лізингодержувач
Права:	
<p>1) інвестувати на придбання предмета лізингу як власні, так і залучені та позичкові кошти;</p> <p>2) здійснювати перевірки дотримання лізингодержувачем умов користування предметом лізингу та його утримання;</p> <p>3) відмовитися від договору лізингу у випадках, передбачених договором лізингу або законом;</p> <p>4) вимагати розірвання договору та повернення предмета лізингу у передбачених законом та договором випадках;</p> <p>5) стягувати з лізингодержувача прострочену заборгованість у безспірному порядку на підставі виконавчого напису нотаріуса;</p> <p>6) вимагати від лізингодержувача відшкодування збитків відповідно до закону та договору;</p> <p>7) вимагати повернення предмета лізингу та виконання грошових зобов'язань за договором сублізингу безпосередньо йому в разі невиконання чи прострочення виконання грошових зобов'язань лізингодержувачем за договором лізингу.</p>	<p>1) обирати предмет лізингу та продавця або встановити специфікацію предмета лізингу і доручити вибір лізингодавцю;</p> <p>2) відмовитися від прийняття предмета лізингу, який не відповідає його призначенню та/або умовам договору, специфікаціям;</p> <p>3) вимагати розірвання договору лізингу або відмовитися від нього у передбачених законом та договором лізингу випадках;</p> <p>4) вимагати від лізингодавця відшкодування збитків, завданих невиконанням або неналежним виконанням умов договору лізингу.</p>
Обов'язки:	
<p>1) у передбачені договором строки надати лізингодержувачу предмет лізингу у стані, що відповідає його призначенню та умовам договору;</p> <p>2) попередити лізингодержувача про відомі йому особливі властивості та недоліки предмета лізингу, що можуть становити небезпеку для життя, здоров'я, майна лізингодержувача чи інших осіб або призводити до пошкодження самого предмета лізингу під час користування ним;</p> <p>3) відповідно до умов договору своєчасно та у повному обсязі виконувати зобов'язання щодо утримання предмета лізингу;</p> <p>4) відшкодувати лізингодержувачу витрати на поліпшення предмета лізингу, на його утримання або усунення недоліків у порядку та випадках, передбачених законом та/або договором;</p> <p>5) прийняти предмет лізингу в разі дострокового розірвання договору лізингу або в разі закінчення строку користування предметом лізингу.</p> <p>Відповідного до умов договору лізингодавець може мати інші права та обов'язки.</p>	<p>1) прийняти предмет лізингу та користуватися ним відповідно до його призначення та умов договору;</p> <p>2) відповідно до умов договору своєчасно та у повному обсязі виконувати зобов'язання щодо утримання предмета лізингу, підтримувати його у справному стані;</p> <p>3) своєчасно сплачувати лізингові платежі;</p> <p>4) надавати лізингодавцеві доступ до предмета лізингу і забезпечувати можливість здійснення перевірки умов його використання та утримання;</p> <p>5) письмово повідомляти лізингодавця, а в гарантійний строк і продавця предмета, про всі випадки виявлення несправностей предмета лізингу, його поломок або збоїв у роботі;</p> <p>6) письмово повідомляти про порушення строків проведення або не проведення поточного чи сезонного технічного обслуговування та про будь-які інші обставини, що можуть негативно позначитися на стані предмета лізингу, - негайно, але у будь-якому разі не пізніше другого робочого дня після дня настання вищезазначених подій чи фактів, якщо інше не встановлено договором;</p> <p>7) у разі закінчення строку лізингу, а також у разі дострокового розірвання договору лізингу та в інших випадках дострокового повернення предмета лізингу - повернути предмет лізингу у стані, в якому його було прийнято у володіння, з урахуванням нормального зносу або у стані, обумовленому договором.</p> <p>Лізингодержувач може мати інші права та обов'язки відповідно до умов договору лізингу, цього Закону та нормативно-правових актів.</p>

При оподаткування лізингових операцій податком на прибуток виявляються неузгоджені розбіжності у нормативно-правовій базі, а саме об'єкт лізингу не є власністю лізингоотримувача, в той час коли його вартість обліковуються на балансі та здійснюється нарахування амортизації, сума якої відноситься до витрат підприємства.

Основу економічних взаємозв'язків між лізингоодержувачем та лізингодавцем створюють лізингові платежі, які відображають відносини власності, користування, реалізація та отримання прав власності на засоби виробництва.

Після повної виплати своїх зобов'язань лізингоотримувачем, лізингодавець передає право власності на об'єкт лізингу стороні яка обліковує на балансі предмет лізингу, через механізм продажу, дотримуючись норм законодавства, при цьому виникає подвійне оподаткування на один і той же об'єкт основних засобів.

Тому з метою стимулювання підприємницького інтересу до лізингової діяльності необхідно ліквідувати неузгодженості та суперечності в законодавчій базі, вдосконалити механізм оподаткування лізингових операцій.

Нагальною є потреба вдосконалення амортизаційної політики, визначення термінів та порядку амортизації майна, яке здається в лізинг.

Вимагають суттєвого поліпшення законодавчі та нормативні акти, що регулюють експорт та отримання платежів із-за кордону, з метою сприяння передання в міжнародний лізинг продукції українських товаровиробників, в частині відшкодування податку на додану вартість.

Приведення вітчизняного законодавства у відповідність до норм міжнародного права дасть змогу залучити до лізингової діяльності іноземних інвесторів і зарубіжні лізингові компанії, що сприятиме структурній перебудові економіки, швидкому розвитку інвестиційного процесу та інноваційного механізму технологічного оновлення виробництва і, зрештою, збільшенню випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [14 с. 260-261].

Крім того, в лізингових платежах слід враховувати суму податків, які можуть сплачуватися: податок з власників транспортних засобів (у випадку перевищення вартості майна обмежених нормами Податкового кодексу України) і податком на майно. Таким чином, загальна сума лізингових платежів не є постійною величиною, а залежить від перелічених параметрів та швидкості відшкодування вартості лізингового майна. Чим швидше буде погашена вартість лізингового майна, наприклад, шляхом виплати авансу, тим менші проценти будуть нараховуватися на залишкову вартість лізингового майна. І навпаки, якщо лізингоодержувач переносить виплату перших платежів на пізніший строк, то первинна вартість майна зростає за рахунок нарахованих відсотків на вартість лізингованого майна і кредиту.

Не враховані нормами чинного законодавства облік платежів за користування об'єктом лізингу (послуги, комісії, відсотки, тощо) відносяться на витрати в періоді оплати таких витрат (як правило щомісячно). В бухгалтерському обліку такі витрати обліковуються на Дт рахунку 952 «Інші фінансові витрати», та в подальшому зменшують податок на прибуток, а логічно на нашу думку повинні відноситися до вартості об'єкту лізингу.

Розміри, спосіб, форма і періодичність виплат, а також метод визначення загальної суми лізингових платежів встановлюються в лізинговому контракті за взаємною згодою сторін. Порядок здійснення лізингових платежів гнучкіший, ніж за кредитними угодами (лізингоодержувач може розраховувати надходження своїх доходів і разом з лізингодавцем розробити гнучку схему платежів).

У вітчизняній нормативно-правовій практиці існує лише єдиний механізм стимулювання залучення додаткових фінансових ресурсів в господарську діяльність на основі лізингових операцій, а саме в аграрній сектор економіки. Постанова КМУ від 10 грудня 2003 р. № 1904 «Про порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу та заходи за операціями фінансового лізин-

гу» передбачено механізм використання коштів, НАК "Укragролізинг" за рахунок державного бюджету для забезпечення сільськогосподарських підприємств, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, інших суб'єктів підприємницької діяльності агропромислового комплексу та фізичних осіб - членів особистих селянських господарств технікою і обладнанням вітчизняного виробництва на умовах фінансового лізингу, що здійснюється на підставі договорів, укладених між Компанією і лізингодержувачами.

Висновки: В Україні сформована власна нормативно-правова база щодо функціонування та розвитку лізингових послуг, як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку у

відповідності з міжнародними домовленостями, що сприяло значному зростанню обсягів лізингових операцій на фінансову ринку.

Проте, нормативно-правова база лізингових відносин потребує подальшого вдосконалення, оскільки не до кінця урегульовані взаємовідносини, щодо власності об'єкта лізингу під час дії та закінчення лізингової відносин, а також існуючий механізм лізингових операцій не передбачає економічних стимулів оновлення основних засобів для модернізації вітчизняної економіки, зокрема відсутні податкові стимули при їх здійсненні. Пільги з оподаткування мають стати потужним фінансовим важелем, здатним сприяти оновленню матеріальної бази на якісно новій основі вітчизняної економіки.

Список літератури

1. Господарський кодекс України, Верховна Рада України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV Електронний ресурс <http://rada.gov.ua>
2. Закон України "Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг" (в редакції Закону України від 11.01.2006 року № 3301-IV) // Бухгалтерія: право, податки, консультації. – К.: Бліц-інформ, 2006. - №12 (685). – с.5-9.
3. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» Верховна Рада України, Закон 12 липня 2001 року № 2664-III. Електронний ресурс <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page>.
4. Закон України «Про фінансовий лізинг», Верховна Рада України, Закон від 16.12.1997 № 723/97-ВР. Електронний ресурс <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/723/97>
5. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» Верховна Рада України, Закон від 12.07.2001 р № 2664-III Електронний ресурс <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
6. Конвенція про міжнародний фінансовий лізинг 1988 р. http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_263/page2
7. Податковий кодекс України, Верховна Рада України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI Електронний ресурс <http://rada.gov.ua>
8. Постанова КМУ «Про порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу та заходи за операціями фінансового лізингу» від 10.12.2003 р. Електронний ресурс http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP031904.html
9. Постанова КМУ «Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів)» від 7 грудня 2016 р. № 913. Електронний ресурс <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/913-2016-p>
10. Правила надання послуг з фінансового лізингу Національною акціонерною компанією «Укragролізинг», затверджених Рішенням дирекції НАК «Укragролізинг» від 01.03.2017р. Електронний ресурс http://www.ukragroleasing.com.ua/attachments/article/1871/Pravila_nadanna_Lizing.pdf
11. Розпорядження державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Положення про надання послуг з фінансового лізингу юридичними особами - суб'єктами господарювання, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами» від 22.01.2004 р № 21. Електронний ресурс <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0492-04>
12. Цивільне право : підручник: у 2 т. / В.І. Борисова (кер. авт. кол), Л.М. Баранова, Т.І. Бегова та ін.; за ред. В.І. Борисової, І.В. Фатєєвої, В.Л. Яроцького – Х.: Право. – 2011.-Т.2 – 816 с.
13. Малишко В.М., Микитюк М.С., Правова природа лізингу / В. М. Малишко, М. С. Микитюк, //Юридичний вісник - №1 - (34), 2015.
14. Трофімова О. В. Правове регулювання лізингової діяльності: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.04 / О. В. Трофімова; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2005.
15. Цивільний кодекс України, Верховна Рада України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 435-IV
16. Annual Survey 2015. Leaseurope [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/European%20Leasing%20Market%202015.pdf>
17. Fundamental of corporate finance. 3-d edition. Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Alan J. Marcus. 2001 by The McGraw-Hill Companies
18. Саблук Р.П. Фінансовий лізинг в АПК: моногр. / Р.П. Саблук. - К.: ІАЕ УААН, 2003. - 178 с.
19. Снігір Л.Я. Посібник з лізингу: навч. посіб. / Л.Я. Снігір, Д.О. Богодухов, С.П. Кисіль та ін. - К.: ТОВ «Поліграф плюс», 2009. - 388 с

20. Капрони Р. Лізинг в Україні: посібник. Проект з розвитку лізингу в Україні МФК / Р. Капрони, С. Кисіль, Н. Рязанова, Д. Василенко. - К.: USAID, 2000. - 142 с.

References

1. Gospodarskiy kodeks Ukrayini, Verhovna Rada Ukrayini, Zakon, Kodeks vid 16.01.2003 № 436-IV Online <http://rada.gov.ua> [in Ukrainian]
2. Zakon Ukrayini "Pro priednannya Ukrayini do Konventsiyi UNIDRUA pro mizhnarodniy finansoviy lizing" (v redaktsiyi Zakona Ukrayini vid 11.01.2006 roku № 3301-IV). *Buhgalteriya: pravo, podatki, konsultatsiyi*. – K.: *Blits-inform* (2006) - №12 (685). – p.5-9. [in Ukrainian]
3. Zakon Ukrayini «Pro finansovi poslugi ta derzhavne reguluyuvannya rinkiv finansovih poslug» Verhovna Rada Ukrayini, Zakon 12 lipnya 2001 roku № 2664-III. [Online], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page>. [in Ukrainian]
4. Zakon Ukrayini «Pro finansoviy lizing», Verhovna Rada Ukrayini, Zakon vid 16.12.1997 № 723/97-VR. [Online], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/723/97> [in Ukrainian]
5. Zakon Ukrayini «Pro finansovi poslugi ta derzhavne reguluyuvannya rinkiv finansovih poslug» Verhovna Rada Ukrayini, Zakon vid 12.07.2001 r № 2664-III [Online], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> [in Ukrainian]
6. Konventsiya pro mizhnarodniy finansoviy lizing 1988 r. Online, available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_263/page2 [in Ukrainian]
7. Podatkoviy kodeks Ukrayini, Verhovna Rada Ukrayini, Zakon, Kodeks vid 02.12.2010 № 2755-VI [Online], available at: <http://rada.gov.ua> [in Ukrainian]
8. Postanova KМУ «Pro poryadok vikoristannya koshtiv derzhavnogo byudzhetu, shcho spryamovuyutsya na pridbannya vitchiznyanoi tehniki i obladnannya dlya agropromislovogo kompleksu na umovah finansovogo lizingu ta zahodi za operatsiyami finansovogo lizingu» vid 10.12.2003 r. [Online], available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP031904.html [in Ukrainian]
9. Postanova KМУ «Pro zatverdzhennya litsenziynih umov provadzhennya gospodarskoyi diyalnosti z nadannya finansovih poslug (krim profesiyanoi diyalnosti na rinku tsinnih paperiv)» vid 7 grudnya 2016 r. № 913. [Online], available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/913-2016-p> [in Ukrainian]
10. Pravila nadannya poslug z finansovogo lizingu Natsionalnoyu aktsionernoju kompanieju «Ukragrolizing», zatverdzenih Rishennyam direktsiyi NAK «Ukragrolizing» vid 01.03.2017. [Online], available at: http://www.ukragroleasing.com.ua/attachments/article/1871/Pravila_nadanna_Lizing.pdf [in Ukrainian]
11. Rozporyadzhennya derzhavnoi komisiyi z reguluyuvannya rinkiv finansovih poslug Ukrayini «Polozhennya pro nadannya poslug z finansovogo lizingu yuridichnimi osobami - sub'ektami gospodaryuvannya, yaki za svoym pravovim statusom ne e finansovimi ustanovami» vid 22.01.2004 r № 21. [Online], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0492-04> [in Ukrainian]
12. Borisova, V.I. (2011) *Tsilne pravo* : pidruchnik: u 2 t. /, L.M. Baranova, T.I. Begova ta in.; za red. V.I. Borisovoyi, I.V. Fateevoyi, V.L. Yarotskogo. *H. : Pravo*, T.2, 816 p. [in Ukrainian]
13. Malishko V.M., Mikityuk M.S. (2015) *Pravova priroda lizingu. Yuridichniy visnik* - №1 - (34). [in Ukrainian]
14. Trofimova O. V. (2005) *Pravove reguluyuvannya lizingovoyi diyalnosti: avtoref. dis. kand. yurid. nauk: 12.00.04. Kiyiv. nats. un-t im. Tarasa Shevchenka*. – K. [in Ukrainian]
15. *Tsilniy kodeks Ukrayini, Verhovna Rada Ukrayini, Zakon, Kodeks vid 16.01.2003 № 435-IV* [in Ukrainian]
16. Annual Survey 2015. Leaseurope [Online], available at: <http://www.leaseurope.org/uploads/documents/stats/European%20Leasing%20Market%202015.pdf> [in English]
17. *Fundamental of corporate finance. 3-d edition. Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, Alan J. Marcus. 2001 by The McGraw-Hill Companies* [in English]
18. Sabluk R.P. (2003) *Finansoviy lizing v APK: monogr. K.: IAE UAAN*, 178 p. [in Ukrainian]
19. Snigir L.Ya. (2009) *Posibnik z lizingu: navch. posib. / L.Ya. Snigir, D.O. Bogoduhov, S.P. Kisel ta in. - K.: TOV «Poligraf plyus»*, 388 p [in Ukrainian]
20. R. Kaproni, S. Kisel, N. Ryazanova, D. Vasilenko (2000). *Lizing v Ukrayini: posibnik. Proekt z rozvitku lizingu v Ukrayini MFK / K.: USAID*, 142 p. [in Ukrainian]

**Вимоги до статей, що друкуються
у “Збірнику наукових праць Таврійського державного
агротехнологічного університету (економічні науки)”**

Збірник призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та прикладними проблемами економіки, фінансів і кредиту, обліку і аудиту, менеджменту та маркетингу мікро-, мезо- та макрорівня національної та міжнародної економіки. Збірник надає можливість вченим та здобувачам наукових ступенів провести публічну апробацію, а науковій спільноті – ознайомитися з останніми результатами досліджень теоретичних і прикладних проблем національної та міжнародної економіки.

Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) включений до Переліку наукових фахових видань України, є науковим виданням, в якому можуть бути опубліковані основні результати дисертаційних робіт (наказ МОН №1328 від 21.12.2015 р.).

Збірник виходить 4 рази на рік. Останні дати подання статей:

№1 – до 1 березня; №2 – до 1 травня; №3 – до 1 жовтня; №4 – до 1 грудня.

Для участі у формуванні збірника наукових праць необхідно подати:

1. Електронний варіант статті, оформлений відповідно до наведених нижче вимог, виконаний у редакторі MS Word.

2. Рецензію доктора наук (за тематикою статті) – для авторів без вченого ступеня. Відсканований документ повинен містити підпис рецензента, засвідчений печаткою установи, в якій він працює.

3. Файл із відомостями про автора (прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання, посада, місце роботи, поштова адреса для пересилання авторського примірника, контактні телефони, адреса електронної скриньки) та інформацією про кількість примірників і необхідність поштової пересилки.

4. Електронні копії анотації англійською мовою у форматах *jpeg* (сканована копія) та *doc* (у редакторі MS Word), завірену професійним перекладачем або викладачем англійської мови зі знанням економічної термінології.

5. Електронну копію платіжних документів (оплата здійснюється після прийняття позитивного рішення щодо друку статті).

Пакет перерахованих вище матеріалів надсилається на електронну скриньку:

nnitsau@gmail.com.

Структура статті:

1. Індекс УДК.

2. Прізвище та ініціали автора.

3. Відомості про автора – науковий ступінь, вчене звання, посада та місце роботи автора (повністю без аббревіатур), e-mail.

4. Назва статті (до десяти слів).

5. Анотація мовою статті (від 300 до 500 знаків)

6. Ключові слова мовою статті (не менше шести слів або словосполучень).

7. Код JEL Classification.

8. Прізвище та ініціали автора (англійською).

9. Відомості про автора (англійською) – науковий ступінь, вчене звання, посада та місце роботи автора (повністю без аббревіатур), e-mail.

10. Назва статті (англійською).

11. Розширена анотація англійською мовою (від 1600 до 1800 знаків) містить наступні розділи: постановка завдання, результати дослідження, висновки

12. Ключові слова (англійською).

13. Текст у структурованому вигляді із виділенням наступних елементів:

13.1 Постановка проблеми (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями);

13.2 Аналіз останніх досліджень і публікацій (аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття);

13.3 Формулювання цілей статті (постановка завдання);

13.4 Виклад основного матеріалу (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів);

13.5 Висновки (висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку).

14. Список літератури (мовою оригіналу). Бібліографічний опис літературних джерел оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 «Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання» (Приклади оформлення бібліографічного опису наведено в «Бюлетені ВАК України. – 2009. – № 5. – С. 26-30.)

15. Список літератури в романській абетці (транслітерація) – References, оформлений відповідно до вимог APA (<http://www.apastyle.org>).

16. Вказати назву рубрики, в якій має бути надрукована стаття – відповідає назві однієї з наукових спеціальностей галузі "Економічні науки":

08.00.01 - Економічна теорія та історія економічної думки

08.00.02 - Світове господарство і міжнародні економічні відносини

08.00.03 - Економіка та управління національним господарством

08.00.04 - Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

08.00.05 - Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

08.00.06 - Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища

08.00.07 - Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика

08.00.08 - Гроші, фінанси і кредит

08.00.09 - Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)

08.00.10 - Статистика

08.00.11 - Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

Технічні вимоги до оформлення статті:

- Приймаються статті, написані однією із трьох мов: українською, російською, англійською.
- Назва файлу зі статтею – прізвище автора.
- Формат сторінки – А4.
- Поля з усіх боків – 2 см.
- Всі сторінки мають бути у книжковій орієнтації.
- Обсяг статті – не менше 10 друкованих сторінок.
- Окремі елементи статті:
 - Індекс УДК - Times New Roman, 12, напівжирний, вирівнювання ліворуч, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
 - Прізвище та відомості про автора (авторів) - Times New Roman, 12, курсив, вирівнювання праворуч, інтервал – 1,0;
 - Порожній рядок;
 - Назва статті - Times New Roman, 16, великими літерами, напівжирний, вирівнювання по центру, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
 - Порожній рядок;
 - Анотація та ключові слова - Times New Roman, 10, курсив, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см;
 - Порожній рядок;

- Код JEL Classification - Times New Roman, 12, напівжирний, вирівнювання ліворуч, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
 - Прізвище та відомості про автора (англійською) - Times New Roman, 12, курсив, вирівнювання праворуч, інтервал – 1,0;
 - Порожній рядок;
 - Назва статті (англійською) - Times New Roman, 16, великими літерами, напівжирний, вирівнювання по центру, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
 - Порожній рядок;
 - Анотація та ключові слова (англійською) - Times New Roman, 10, курсив, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см;
 - Порожній рядок;
 - Текст статті - Times New Roman, 14, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, назви підпунктів виділяються напівжирним шрифтом;
 - Порожній рядок;
 - Список літератури – Arial Narrow, 10, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0,5 см, слова "Список літератури" виділяються напівжирним шрифтом;
 - Порожній рядок;
 - Список літератури (англійською) - References – Arial Narrow, 10, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0,5 см;
- Оформлення таблиць:

Таблиця 1

Назва таблиці

- Оформлення ілюстрацій:



Рис. 1. Назва рисунку.

- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Word і нумеруються з правого боку:

Формула (1)

- Абзаци позначати тільки клавішею "Enter", не застосовувати пробіли або табуляцію (клавіша "Tab").
- Посилання на літературу в тексті необхідно давати в квадратних дужках, наприклад, [3, с. 35; 8, с. 56-59], в яких перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга – відповідну сторінку в цьому джерелі; одне джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою.
- Всі статистичні дані мають бути підкріплені посиланнями на джерела.
- Всі цитати мають закінчуватися посиланнями на джерела.

- Кількість джерел у списку літератури повинна складати на менше 10 (з них не менше 4 іноземних).
- Посилання на підручники та науково-популярну літературу не допускаються.
- Назви праць у списку літератури розташовуються в порядку цитування.
- Скорочення слів і словосполучень, окрім загальноприйнятих, не допускається.

Редакція може відхилити статтю, якщо:

- відсутній повний пакет супровідних документів;
- оформлення статті не відповідає зазначеним вище вимогам;
- тематика статті не відповідає профілю видання;
- назва статті не відповідає змісту;
- стаття написана на низькому науковому рівні;
- матеріали повністю або частково публікувались раніше в інших виданнях або подані до розгляду редакціям інших журналів;
- стаття повністю або частково чужа (автор вчинив плагіат);
- матеріал має рекламний характер;
- порушена в статті проблема втратила актуальність.

Автори несуть відповідальність за точність наведених у статті термінів, прізвищ, даних, цитат, статистичних матеріалів тощо.

Усі матеріали, що надсилаються для публікації, проходять рецензування.

Рішення про публікацію статті приймає редколегія.

Рукописи, які відхилила редакційна колегія, авторам не повертаються.

Редакція залишає за собою право скорочувати, правити текст і змінювати назву статті.

Сподіваємося на плідну співпрацю!

Редакційна колегія Збірнику наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)

Контактні дані:

Адреса: 72315, Україна, Запорізька область,

м. Мелітополь, пр-т Б. Хмельницького, 18,

Таврійський державний агротехнологічний університет,

Факультет економіки та бізнесу.

моб. (067) 603-78-26 – Синяєва Людмила Василівна

тел. (096) 739-76-07; (0619) 42-31-09 – Демченко Іван Володимирович

тел. (0619) 42-32-01 – Карман Сергій Вікторович

факс: (0619) 42-12-47

e-mail: nnitsau@gmail.com

Плату за публікацію статті (**30 грн.** за кожен сторінку) направляти до фіз. особи Синяєвій Л.В. р/р 5168757314914930 у філіях КБ «ПриватБанк». Для осіб, що переводять гроші із інших банків, слід зазначити наступні реквізити: одержувач: ПРИВАТБАНК; найменування банку: приватбанк; номер рахунку: 29244825509100; МФО 305299; ЄДРПОУ 14360570; призначення платежу – за розміщення статті Синяєвій Л.В. 5168757314914930

З питань надання допомоги щодо перекладу на англійську мову анотації та інших елементів статті, присвоєння коду JEL Classification, а також оформлення списку літератури в романській абетці, звертатися до Демченка Івана Володимировича – тел. 096-7397607, e-mail: ivan.demchenko@tsatu.edu.ua. (100 грн.)