

ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 2-1 (45) 2018

м. Херсон

2018

Редакційна рада:

Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор; **Левківський К.М.** – кандидат історичних наук, доцент; **Шапошніков К.С.** – доктор економічних наук, професор; **Ненько С.С.** – кандидат юридичних наук, доцент.

Головний редактор:

Жуйков Геннадій Євгенович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Дога Валерій Семенович – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Імшеницька Ірина Георгіївна.

Редакційна колегія:

Дикий Олександр Віталійович – доктор економічних наук, професор;

Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, професор;

Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор;

Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент;

Ботвіна Наталія Олександрівна – доктор економічних наук, професор;

Щаслива Ганна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент;

Морозова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук;

Хельмут Шрайнер – академія права і справедливості, Німеччина;

Райнер Шамбергер – доктор економіки, Німеччина;

Хрістіан Херрманн – доктор економіки, Німеччина.

У журналі опубліковано результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. Рекомендовано для науковців, викладачів, аспіратів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування. Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на «Бізнес-навігатор». Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

Реферативні бази даних: Index Copernicus 2016: 32.82

**Видання входить до «Переліку друкованих фахових видань,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук»
на підставі Наказу МОН України від 21 грудня 2015 № 1328.**

**Рекомендовано до друку Вченою радою
Міжнародного університету бізнесу і права
(протокол № 7 від 07.03.18 р.)**

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор»
zareєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009 року)

© Редакційна колегія, 2018

© Автори статей, 2018

ISSN 2522-4751

© ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», 2018

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Zhuravlova Yu.O. HUMAN DEVELOPMENT: REGIONAL MEASUREMENT.....	7
Черняєва А.О. МІНІМАЛЬНІ НОРМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ.....	13

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бірюк С.О. ВІТЧИЗНЯНІ КОРПОРАЦІЇ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ АКЦІЙ: ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНИХ ПЕРСПЕКТИВ.....	18
Pashchenko O.V. IMPLEMENTATION MECHANISM OF THE COUNTRIES' INVESTMENT STRATEGIES IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL TRADE REGIONALIZATION.....	22
Петренко Н.О. ПРИНЦИПОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ТРАНСПОРТНО-ІНФРАСТРУКТУРНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ПОТОКІВ.....	27
Шевцов Є.Д. КОМУНІКАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПОБУДУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БРЕНДУ УКРАЇНИ.....	32

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Аніщенко О.В. РІЧКОВИЙ ТРАНСПОРТ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	36
Антонюк Н.А. МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	41
Дудченко В.В., Морозов Р.В., Чекамова О.І. ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАУКОВО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГАЛУЗІ РИСІВНИЦТВА УКРАЇНИ.....	46
Касьяновський Є.В. ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ІНВЕСТИЦІЯМИ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ТА РЕЗУЛЬТАТАМИ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	50
Лозовська Н.М., Рожко З.П., Струс Л.А. ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА СПОЖИВАННЯ М'ЯСА І М'ЯСОПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	54
Мельник В.В. ПОДАЛЬШІ ШЛЯХИ ПРОЦЕСУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	59
Морозов Р.В., Морозов О.В., Морозова О.Г., Морозова О.С. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИСІВНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	62
Палагута С.С. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЩОДО ЗВ'ЯЗКУ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ І ГРОМАДСЬКОСТІ.....	66
Пилявець В.М., Сисоєва І.М. ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛУ ОЛІЄЖИРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ.....	70
Sydorchuk O.H. THE INTERNATIONAL REGULATORY BASIS FOR SOCIAL SECURITY.....	74

Слюсаренко А.В. PUBLIC RELATIONS У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ.....	80
Тимошенко М.М. ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ.....	84
Черкасова Т.І., Шишман Н.В. ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ КОМУНАЛЬНОЇ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ.....	91
Чугрій Н.А. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НАУКОВИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	95
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Авдієнко Я.А., Зінковська Д.В. ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В СИСТЕМУ СУБКОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН АНАЛІТИЧНО-МАРКЕТИНГОВОЇ СКЛАДОВОЇ.....	100
Бердар М.М. ДИНАМІКА ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА СТУПІНЬ ЗАДОВОЛЕННЯ В НІЙ ПОТРЕБ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ.....	106
Веремєєнко О.О. ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	111
Волянська-Савчук Л.В., Царук В.Ю. ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	114
Горета Л.В. ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ПРОМИСЛОВОГО НАСОСОБУДУВАННЯ.....	119
Завідна Л.Д. ГЕНЕРУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	125
Кавтиш О.П., Канар М.О. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	130
Калєнік К.В. ІНТЕГРОВАНІЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	133
Клименко Л.В., Альошкіна Л.П., Пітель Н.Я. СТРАТЕГІЯ МІНІМІЗАЦІЇ ДЕСТАБІЛІЗУЮЧОГО ВПЛИВУ ЕКСПОРТНИХ ЗАГРОЗ НА ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ.....	138
Коленда Н.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ДІЄВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	144

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA

Zhuravlova Yu.O. HUMAN DEVELOPMENT: REGIONAL MEASUREMENT.....	7
Chernyayeva A.O. MINIMUM NORMS OF STATE REGULATION OF INCOMES OF HOUSEHOLD: EFFICIENCY AND IMPROVEMENT.....	13

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Biriuk S.O. DOMESTIC CORPORATIONS ON THE GLOBAL STOCK MARKET: ASSESSMENT OF STRATEGIC PERSPECTIVES.....	18
Pashchenko O.V. IMPLEMENTATION MECHANISM OF THE COUNTRIES' INVESTMENT STRATEGIES IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL TRADE REGIONALIZATION.....	22
Petrenko N.O. THE MAIN PRINCIPLES BY FORMATION INNOVATIVE ENVIRONMENT OF TRANSPORTATION INFRASTRUCTURE OF LOGISTICS CHAIN.....	27
Shevtsov Y.D. COMMUNICATIONAL ASPECTS OF BUILDING THE NATIONAL BRAND OF UKRAINE.....	32

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Anishchenko O.V. THE SITUATION OF RIVER TRANSPORT ON THE TRANSPORT MARKET.....	36
Antoniuk N.A. MECHANISM OF NATIONAL ECONOMY ANTI-CRISIS REGULATION IN CONDITIONS OF DECENTRALIZATION.....	41
Dudchenko V.V., Morozov R.V., Chekamova O.I. FORMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF SCIENTIFIC AND INNOVATIVE ACTIVITY IN THE RICE GROWING INDUSTRY OF UKRAINE.....	46
Kas'yanovs'kyi Ye.V. DETERMINING THE RELATIONSHIP BETWEEN INVESTMENTS IN THE REAL SECTOR AND THE RESULTS OF ITS FUNCTIONING.....	50
Lozovska N.M., Rozhko Z.P., Strus L.A. TRENDS IN THE PRODUCTION AND CONSUMPTION OF MEAT AND MEAT PRODUCTS IN UKRAINE (ON THE EXAMPLE OF VINNYTSIA REGION).....	54
Melnyk V.V. FURTHER WAYS OF THE CLUSTERIZATION PROCESS IN THE CONDITIONS OF UKRAINE'S EUROPEAN INTEGRATION.....	59
Morozov R.V., Morozov O.V., Morozova O.G. Morozova O.S. CONCEPTUAL PROVISIONS FOR THE FORMATION OF A STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM FOR THE DEVELOPMENT OF RICE GROWING IN UKRAINE.....	62
Palaguta S.S. FEATURES OF THE APPLICATION OF COMMUNICATIVE TECHNOLOGIES IN RELATION TO THE AUTHORITIES OF THE PUBLIC AND THE PUBLIC.....	66
Pyliavets V.M., Sysoieva I.M. ECONOMIC POTENTIAL OF THE OIL AND FAT SUBCOMPLEX OF UKRAINE AND THE WAYS OF ITS DEVELOPMENT.....	70
Sydorchuk O.H. THE INTERNATIONAL REGULATORY BASIS FOR SOCIAL SECURITY.....	74
Slyusarenko A.V. PUBLIC RELATIONS IN THE HIGHER EDUCATION OF UKRAINE.....	80

Tymoschenko M.M. FORMATION OF THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT IMPLEMENTATION OF THE SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT STRATEGY.....	84
Cherkasova T.I., Shishman N.V. PROBLEMS OF ENSURING THE EFFICIENCY OF MODERNIZATION OF MUNICIPAL HEAT AND POWER ENGINEERING.....	91
Chugrii N.A. INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINIAN SCIENTIFIC INSTITUTIONS: REALITIES AND PERSPECTIVES.....	95
ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES	
Avdiyenko Ya.A., Zin'kovs'ka D.V. IMPLEMENTATION INTO THE SUBCONTRACTUAL RELATIONS SYSTEM OF THE ANALYTICAL-MARKETING COMPONENT.....	100
Berdar M.M. DYNAMICS OF PRODUCTION OF ENTERPRISES IN THE FOOD INDUSTRY AND THE DEGREE OF SATISFACTION IN IT OF THE NEEDS OF THE DOMESTIC MARKET.....	106
Veremeyenko O.O. ENERGY EFFICIENCY ON THE BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES.....	111
Volyans'ka-Savchuk L.V., Tsaruk V.Yu. USE OF MODERN COMPUTER TECHNOLOGIES AND INFORMATION IN THE DEVELOPMENT OF CORPORATE CULTURE AT THE ENTERPRISE.....	114
Goreta L.V. DETERMINATION OF COMPETITIVE POSITIONS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF THE SUMY REGION ON THE DOMESTIC MARKET OF INDUSTRIAL PUMPING PLANTS.....	119
Zavidna L.D. GENERATION OF THE ALTERNATIVE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE ENTERPRISE OF THE HOSPITALITY INDUSTRY.....	125
Kavtysh O.P., Kanar M.O. SCIENTIFIC APPROACHES TO AN ENTITY OF CONTROL OF THE FINANCIAL CAPACITY OF THE ENTERPRISE.....	130
Kal'eniuk K.V. INTEGRATED APPROACH TO ASSESSING THE LEVEL OF IMPLEMENTATION OF THE COMPETITIVE POTENTIAL OF THE RESTAURANT INDUSTRY ENTERPRISE.....	133
Klymenko L.V., Alyoshkina L.P., Pitel' N.Ya. STRATEGY OF MINIMIZING THE DESTABILIZING INFLUENCE OF EXPORT THREATS ON THE ECONOMIC ACTIVITY OF DOMESTIC AGRARIAN ORGANIZATIONS.....	138
Kolenda N.V. METHODICAL APPROACHES TO THE ESTIMATION OF THE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE RISK MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF SOCIO-ECOLOGY-ECONOMIC SECURITY.....	144

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

UDC 330.3

Zhuravlova Yu.O.,
Candidate of Sciences in Public Administration,
Doctoral Student,
Odessa National Economic University

HUMAN DEVELOPMENT: REGIONAL MEASUREMENT

Zhuravlova Yu.O. Human development: regional measurement. The article analyses the influence of indicators of the Regional Human Development Index such as health, education, the condition of the environment on life and the welfare of the population on the example of the Odesa region. The analysis of the demographic situation is characterized by population decline, low life expectancy, deterioration of health, etc. It was noted that the demographic situation in the region affects the quantitative indicators of the condition of the education sector. It is concluded that the work of local authorities and local government should be aimed at creating favourable conditions for improving the quality of life, health, and well-being of the population of the region and the reproduction of natural resources.

Key words: human development, Regional Human Development Index, health, education, environment, region

Журавльова Ю.О. Людський розвиток: регіональний вимір. У статті досліджено вплив показників Індексу регіонального людського розвитку таких як здоров'я, освіта, стан навколишнього середовища на життя та добробут населення на прикладі Одеської області. Проаналізовано демографічну ситуацію, що характеризується скороченням населення, невисокою тривалістю його життя, погіршенням стану здоров'я тощо. Відмічено, що демографічна ситуація в області впливає на кількісні показники стану галузі освіти. Зроблено висновок, що робота місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування повинна бути спрямована на створення сприятливих умов для покращення якості життя, здоров'я та добробуту населення області та відтворення природних ресурсів.

Ключові слова: людський розвиток, Індекс регіонального людського розвитку, здоров'я, освіта, навколишнє середовище, регіон

Журавлева Ю.О. Человеческое развитие: региональное измерение. В статье исследуется влияние показателей Индекса регионального человеческого развития таких как здоровье, образование, состояние окружающей среды на жизнь и благосостояние населения на примере Одесской области. Проанализирована демографическая ситуация, которая характеризуется сокращением населения, невысокой продолжительностью жизни, ухудшением состояния здоровья и т.д. Отмечено, что демографическая ситуация в области влияет на количественные показатели состояния отрасли образования. Сделан вывод, что работа местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления должна быть направлена на создание благоприятных условий для улучшения качества жизни, здоровья и благосостояния населения области и воспроизводства природных ресурсов.

Ключевые слова: человеческое развитие, Индекс регионального человеческого развития, здоровье, образование, окружающая среда, регион

Formulation of the problem. At the present stage, one of the priorities of the state is to ensure the growth of human development, as it is able to ensure the innovative development of the country, in particular, the region. Important aspects of human development are the ability to have a decent standard of living, the condition of the environment, population health, education, etc.

Analysis of recent research and publications. Problems of human development, in particular, at the regional level, are devoted to research of the collective of scientists of Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine under the

leadership of E. M. Libanova [1]. These issues are in the field of view of such scientists as Makarova O.V. [2, 3], Kalachova I.V. [4], Olvinskaya J.O. [5], Khmelevska O.M. [3], Savchenko Y.A., Direktorenko O.V., Lega A.A. [6].

Setting objectives. The purpose of this article is to research the impact of indicators of the Regional Human Development Index such as health, education, the condition of the environment on life and the welfare of the population on the example of the Odesa region.

Presentation of the main research material. One of the main priorities of state policy, in particular, local government, is a significant improvement in the quality of life

of each citizen, his harmonious development by actively influencing the aggregate of indicators and characteristics of the demographic component, in-depth analysis and rational use of educational and scientific potential, etc.

At the heart of any social process, there are demographic features, because they influence the formation of the structure of education and health care system over time.

The demographic situation in the Odesa region is characterized by a decline in the population, a low duration of its life, a significant number of elderly people, the spread of cancer, the threat of HIV infection, etc.

According to the influence on the health of the population in the modern conditions, the first place is played by lifestyle factors, they account for more than 50%. In the second place – biological factors (sex, age, heredity, constitution), which account for 20%. Environmental factors (air, water, food, etc.) are ranked third; their impact on health is estimated at 20%. Purely medical factors (therapeutic and prophylactic, and sanitary and anti-epidemic measures (vaccination against infectious diseases, quality of treatment and examination of patients, etc.) determine 10% [7].

The analysis of Figure 1 shows that during 2000–2017, the number of population in the Odesa region declined by 123,9 thousand people (5%), including – urban population – by 57,5 thousand people (3,5%), rural population – 66,4 thousand people (7,8%).

The analysis of Figure 2 shows that during the years of 2000–2012 in Odesa region the birth rate is rising – by 10342 people (34,1%), with the birth rate peak at 30384 children in 2012; the trend towards fertility decline is forecast for 3967 persons from 2012 (13,1%).

The analysis of Table 1 shows that during 2000–2015 in Odesa region, the average life expectancy at birth of both sexes is increased by 3,78 years (the indicator for Ukraine is 3,55 years, the indicator for EU countries is 3,65 years), in this case, number of men – 4,41 years (the indicator for Ukraine is 4,3 years; the indicator for the EU countries is 4,2 years); of women – 2,95 years (the indicator for Ukraine is 2,8 years, the indicator for EU countries – 3,1 years).

At the same time, in 2015, the average life expectancy at birth in the Odesa region is almost one year lower than in Ukraine and 9,34 years lower than in the countries of the European Union. The average life expectancy at birth for men in the Odesa region is practically the same as the average in Ukraine, however, it is 10,86 years lower than in the EU. Women have the average life expectancy at birth is lower than in Ukraine for 1,61 years and 7,91 years lower than in the EU.

In the Odesa region, there is deterioration in the health of the population, increase in morbidity and mortality.

The analysis of Table 2 shows that during 2005–2016 in the structure of total mortality in Odesa region, the mortality rate from diseases of the blood circulation system increased by 5,9% and oncological diseases by 1,9%; decreased by external causes of death – by 4,5%, diseases of the digestive system – by 0,8%, respiratory diseases – by 0,5%, some infectious and parasitic diseases – by 1,5%.

In 2016, the mortality rate from the circulatory system in the Odesa region is 66,1% in the structure of total mortality, which is 1,1% lower than Ukraine (Ukraine – 67,2%), and mortality from oncological diseases – 14,5%, which is 1,0% more than in Ukraine (Ukraine – 13,5%). In fact, these two classes of diseases determine 80,6% of the population loss in the Odesa region (Ukraine 80,7%).

At the same time, according to the forecast of the existing statistical data, morbidity and mortality from malignant neoplasms by 2021 in the Odesa region will increase by 1,5-2 times [10].

In 2016, Odesa hold the first place in the number of patients diagnosed with active tuberculosis for the first time in their lives (2594 persons or 11,1%); 2nd place – by the number of HIV-infected and AIDS patients diagnosed for the first time in their lives (2158 persons or 12,6%) after Dnipropetrovsk region (3085 persons or 18,0%), and 5th place by the number of the first registered cases of illnesses (1632492 persons or 5,9%) after the Dnipropetrovsk (2899711 persons or 10,6%), Lviv (2004843 persons or 7,3%), and Kharkiv (1861034 persons or 6,8%) regions, Kyiv (2534246 persons or 9,3%) [11].

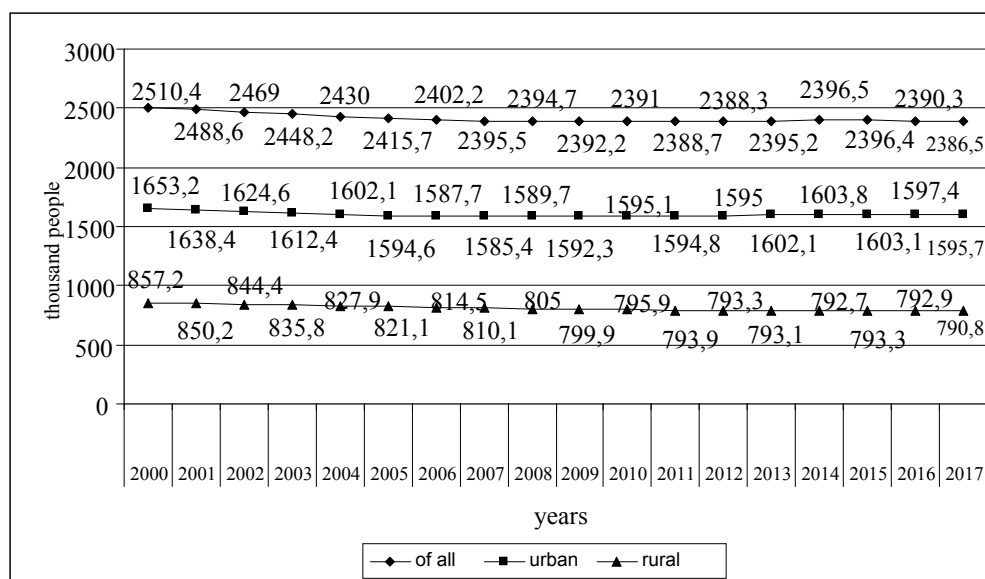


Fig. 1. The number of the existing population of the Odesa region, 2000-2017 years
Source: [8]

Recently, there was a difficult situation with the spread of certain infectious diseases, in particular, the measles. For example, in the city of Odesa from 322 patients with confirmed kidney disease registered in 2018, 96,3% had not been vaccinated from measles, one dose of vaccine was received in 3,4% of patients and 0,3% of patients with measles received two doses of the vaccines [12].

Environmental and population safety issues are aggravated in the region. One of the most important is the problem of providing drinking water to the Odesa region. The sanitary and technical condition of water supply facilities in the region is unsatisfactory; the water supply system and distribution network wear is about 70%, especially in rural areas [13, p. 46].

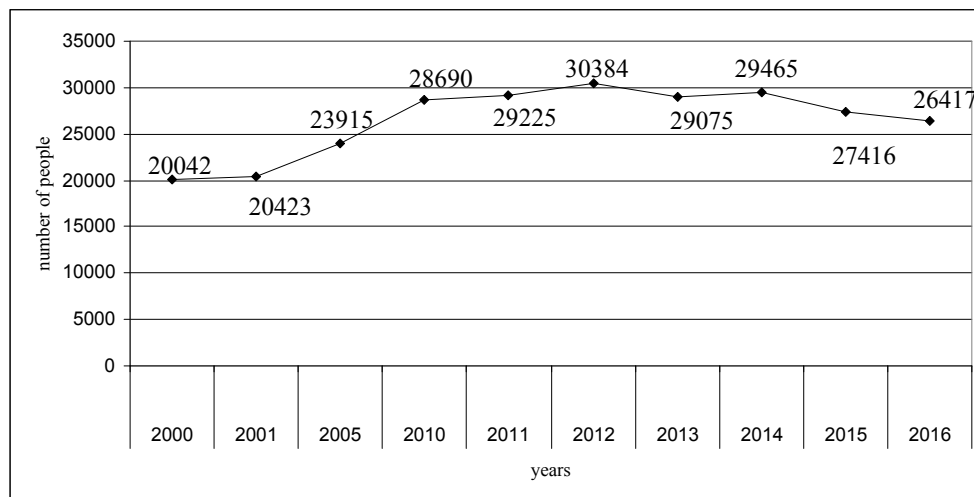


Fig. 2. Dynamics of fertility in the Odesa region, 2000–2016 years

Source: [8]

Table 1

Average life expectancy at birth by gender

	years						
	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Odesa region							
both articles	66,58	68,95	69,78	70,05	70,37	70,33	70,36
men	61,53	64,33	65,30	65,51	65,93	65,87	65,94
women	71,74	73,52	74,13	74,47	74,67	74,69	74,69
Ukraine							
both articles	67,8	70,4	71,0	71,1	71,3	71,35	71,35
men	62,1	65,3	66,0	66,1	66,3	66,3	66,4
women	73,5	75,5	75,9	76,0	76,2	76,4	76,3
EU28							
both articles	76,05	78,75	79,05	79,15	79,5	79,8	79,7
men	72,6	75,6	75,9	76,1	76,5	76,8	76,8
women	79,5	81,9	82,2	82,2	82,5	82,8	82,6

Source: [8; 9, p. 131, 132]

Table 2

Dynamics of the mortality rate for causes of death in the Odesa region (percentages)

years	from them from:					
	circulatory system diseases	neoplasm	external causes of death	diseases of the digestive system	respiratory diseases	some infectious and parasitic minerals
2005	60,2	12,6	10,8	5,1	2,9	4,4
2010	63,9	13,2	7,4	4,9	2,5	3,9
2011	63,5	13,7	7,4	4,9	2,2	4,1
2012	63,6	14,1	6,9	5,3	2,4	3,6
2013	64,2	14,1	6,7	4,9	2,6	3,3
2014	65,4	13,4	7,0	4,7	2,4	2,9
2015	66,3	13,6	6,5	4,5	2,4	3,1
2016	66,1	14,5	6,3	4,3	2,4	2,9

Source: [8]

The main source of water for the city of Odesa and the Odesa region as a whole is the Dnistrovsky water supply system and artesian water. Emissions of harmful substances in water adversely affect health. Diseases, mainly, arise in the course of chronic administration to the organism of substances with cumulative toxic effects, for example, heavy metals or carcinogenic compounds. High indicators of bacterial and chemical contamination of sources of household drinking water supply with open water reservoirs of the Dniester River, the Danube River, and Lake Yalpug are raised due to emergency situations with the discharges of harmful substances from the territories of the border countries, and the barrier function of the water treatment facilities does not correspond to the class of water supply sources.

One of the priority issues is the restoration of Lake Sasik ecosystem and the improvement of the ecological situation in the region. In 1978, Sasik Lagoon turned into a lake for irrigation of the land, erecting the dam and pouring Danube water into it. But already in the 80s, scientists found the negative effects of water, which remained salty, on the ground. The irrigation system was ineffective and is not actually used today. Sasik slowly dies. After the sea estuary has been converted into an artificial lake, the ecological situation in the region has deteriorated significantly: thousands of hectares of salted lands, damage hydro exchange to Sasik (algal blooms, sick fish), pollution of near-water region, deterioration of groundwater quality, which leads to an increase in diseases and deaths among locals [14].

Non-conformity of drinking water quality with regulatory requirements is one of the reasons for the spread of many infectious diseases in the region (viral hepatitis A, typhoid, rotavirus infection, etc.) and non-infectious diseases (diseases of the digestive system, cardiovascular, endocrine system, etc.).

So, in 2016, an outbreak of intestinal infection has been reported in city Izmail, Odesa region. The reason for this was the rota and nova viruses that got into the organism of the victims due to the use of poor-quality drinking water, the pollution of which occurred as a result of torrential rains. Among the victims – 678 people, including 386 children. 93% of people with symptoms observed the relationship between their infection and the use of raw drinking water, another 3% associated diseases with eating home-made dairy products, and 4% believed that

poisoning provoked vegetables and fruits, washed under running water [15].

The demographic situation in the region affects the quantitative indicators of the state of the education sector.

The analysis of Table 3 shows that during 2000/2001 – 2010/2011 academic years, the number of people studying in Odesa region education institutions has decreased by 82,5 thousand people (17,2%), in particular, in institutions of general secondary education – by 108,6 thousand people (31,6%), institutions of vocational education – by 0,5 thousand people (2,6%), colleges, technical schools – by 12,2 thousand people (44,2%). On the contrary, the number of people studying at universities, academies, institutes increased by 38,8 thousand people (30,5%).

During the 2010/2011–2016/2017 academic years, there is a tendency for a decrease in the number of people studying in educational institutions of the Odesa region for 18,8 thousand people (4,7%), in particular, in vocational education – by 2,9 thousand people (15,6%), colleges, technical schools – by 0,9 thousand people (5,8%), universities, academies, institutes – by 28,2 thousand people (22,2%). On the contrary, the number of people studying in institutions of general secondary education increased by 13,2 thousand people (5,3%).

It should be noted that the number of students studying in state-commissioned universities, academies, and institutions of the Odesa region during 2010/2011–2015/2016 increased from 40,0% to 48,8%, respectively [16].

The analysis of Figure 3 shows that during 2000–2017 the number of graduates of the 9th grades is reduced – by 14,1 thousand people (40,3%), graduates of the 11th grades – by 9,6 thousand people (43,1%).

Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine developed the Methodology for measuring the Regional Human Development Index that is used to calculate human development indicators and assesses the state and dynamics of human development in the background of other regions of Ukraine. Indicators are included in the calculation of the Regional Human Development Index, in particular, for the blocks “Reproduction of the population” and “Education” [17].

The analysis of Table 4 shows that during 2013–2016, Odesa region has improved its positions by block 1 “Reproduction of the population” by 2 points and in 2016 ranked 13th out of 25 regions. At the same time, it is noteworthy

Table 3

The number of people who studied in educational institutions of the Odesa region (at the beginning of the school year, thousand people)

Educational establishments	Educational years							
	2000/ 2001	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017
Total	479,3	396,8	390,3	381,9	377,2	374,0	373,4	378,0
In institutions of general secondary education	344,2	235,6	236,3	235,1	235,2	240,3	243,3	248,8
Institutions of professional (vocational) education	19,1	18,6	18,2	18,9	18,2	17,4	17,6	15,7
In institutions of higher education incl.	116,0	142,6	135,8	127,9	123,8	116,3	112,5	113,5
Colleges, technical schools	27,6	15,4	17,2	13,6	13,6	12,5	14,6	14,5
Universities, academies, institutes	88,4	127,2	118,6	114,3	110,2	103,8	97,9	99,0

Source: [8]

that the best indicator in 2016 is the indicator of total fertility – 4th place, and the lowest – the probability of women to live from 20 to 65 years old (21st place).

The analysis of Table 5 shows that during 2013–2016, the Odesa region slightly improved its position by block 6 “Education” by 1 point and in 2016 it ranked 9th out of 25 regions. At the same time, it should be noted that in comparison with 2014, Odesa region lost 4 positions. Indicators deteriorated for this block: the coverage of pre-school educational institutions for children aged 3-5 years –

20th place (in 2014 – 18th place) and the average length of training for persons aged 25 and over – 6th place (in 2014 – 2nd place). At the same time, the average score improved according to the results of external independent evaluation: in 2016, Odesa region went to the 15th place (in 2014 – 19th place).

Conclusions from the conducted research. Thus, it can be concluded that the work of local authorities and local government should be aimed, in particular, at creating a satisfactory environment for the population, namely:

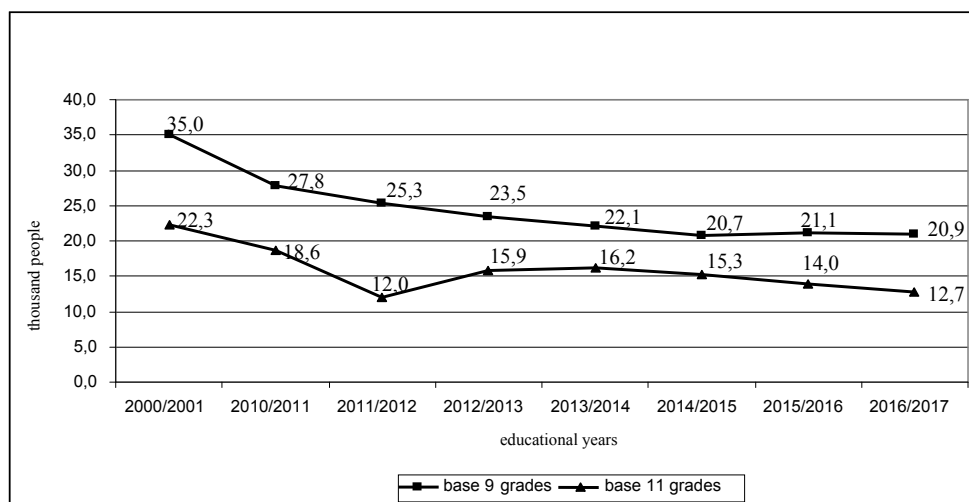


Fig. 3. Dynamics of the issue of students of 9th and 11th grades by the institutions of secondary education of the Odesa region

Source: [8]

Table 4

Values and ranks of indicators for the “Reproduction of the population” block of the Regional Human Development Index for the Odesa region, 2013–2016 years

Years	Total fertility rate		Child mortality (mortality in children under 5 years of age), %		Average life expectancy at birth, years		The probability of men to live from 20 to 65 years		The probability of women to live from 20 to 65 years		Total by block	
	value	rank	value	rank	value	rank	value	rank	value	rank	value	rank
2013	0,1043	5	0,1282	16	0,1948	16	0,1483	12	0,1076	22	0,6832	15
2014	0,1051	5	0,1419	9	0,1960	15	0,1477	15	0,1082	22	0,6990	11
2015	0,1054	5	0,1269	16	0,1939	15	0,1468	15	0,1074	22	0,6804	14
2016	0,1074	4	0,1267	13	0,1943	15	0,1481	14	0,1084	21	0,6848	13

Source: [18]

Table 5

Values and ranks of indicators for the “Education” block of the Regional Human Development Index for the Odesa region, 2013–2016 years

Years	A net indicator of coverage of pre-school educational institutions for children aged 3-5 years, %		Coverage of secondary education for children of school age (6-18 years), %		The share of people with education is not lower than the “basic higher” level among the population 25 years and older, %		The average duration of training for persons aged 25 and over, years		The average score for the results of the external independent evaluation (for all subjects)		Total by block	
	value	rank	value	rank	value	rank	value	rank	value	rank	value	rank
2013	0,0753	18	0,2226	9	0,1916	4	0,2056	2	0,1346	19	0,8297	10
2014	0,0763	19	0,2269	11	0,2073	4	0,2083	3	0,1371	19	0,8560	5
2015	0,0761	19	0,2269	9	0,1944	3	0,2040	6	0,1369	19	0,8384	8
2016	0,0745	20	0,2253	7	0,1929	3	0,2025	6	0,1363	15	0,8315	9

Source: [18]

prevention of diseases, especially infectious and socially dangerous diseases such as HIV/AIDS, tuberculosis, alcoholism, psychiatric disorders, drug addiction; reducing the risks associated with pollution and harmful environmental impact in order to preserve, strengthen, and restore human health, increase the duration and improve the quality of its life; implementation of environmental and protection of

nature programs aimed at improving the quality of air and water; ensuring the appropriate level of accessibility and quality of education for each person. This will improve the demographic situation in the region and create favourable conditions for the improving the quality of life, health, and well-being of the population of the region and the reproduction of natural resources.

References:

1. Human development in Ukraine. Modernization of social policy: regional aspect (collective monograph) / ed. E.M. Libanova. Institute of Demography and Social Research named M.V. Ptyha of the NAS of Ukraine. K, 2015. 356 p.
2. Makarova O.V. Measurement of the human development in Ukraine's regions: methodological aspects and the evaluation of results. *Economy of Ukraine*. 2015. № 3 (640). P. 41-53.
3. Makarova O.V., Khmelevska O.M. The typology for regional human development: problems and prospects of the use. *Demography and Social Economy*. 2015. № 3 (25). P. 112-125.
4. Kalachova I. V. Indicators of regional human development as a tool for assessing the effectiveness of socio-economic policies. URL: http://www.rusnauka.com/PNR_2006/Economics/13_kalachova%20irina%20.doc.ht
5. Olvinskaya J.O. Differentiation Ukrainian regions by level of human development. *Economics, management, law: problems and prospects: Collection of scientific articles*. United Kingdom: Agenda Publishing House. 2015. Vol. 1. P. 350-353.
6. Savchenko Y.A., Direktorenko O.V., Lega A.A. Analysis and forecasting of regional human development of Ukraine based on inductive algorithms. *Inductive modeling of complex systems*. 2012. № 4. P. 189-197.
7. Shekera O.G. Environmental Impact on Public Health (a brief review). – URL: http://healthysociety.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=756:2012-01-28-10-00-00&catid=36:2011-04-19-08-30-
8. Official site of the Main Department of Statistics in the Odessa region. – URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
9. Demographic Yearbook “The Population of Ukraine for 2016”. Kyiv, 2017. 134 p.
10. On approval of the regional target program “Affordable medicine for 2018-2020 years”: the decision of the Odessa Regional Council dated December 21, 2017, No. 580-VII. URL: <http://oblrada.odessa.gov.ua/>
11. Healthcare facilities and morbidity of the population of Ukraine in 2016. *Statistical bulletin*. Kyiv. 2017. 92 p.
12. Official site of the city of Odessa. URL: <http://omr.gov.ua/>
13. Regional report on the state of the environment in the Odessa region in 2016. URL: <http://ecology.odessa.gov.ua/>
14. On Approval of the Perspective Action Plan for Implementation in the Odessa Region EU Strategy for the Danube Region: Decision of the Odessa Regional Council dated December 21, 2017 No. 577 – VII. URL: <http://oblrada.odessa.gov.ua/>
15. Official site of the city of Izmail. URL: <http://www.izmail-rada.gov.ua/>
16. Official site of the Department of Education and Science of the Odessa Regional State Administration. URL: <http://osvita.odessa.gov.ua/>
17. Integral Regional Human Development Index. URL: http://www.idss.org.ua/ukr_index.html
18. Regional human development. *Statistical bulletin*. Kyiv. 2017. 68 p.

Черняєва А.О.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

МІНІМАЛЬНІ НОРМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ

Черняєва А.О. Мінімальні норми державного регулювання доходів домогосподарств: ефективність та удосконалення. Стаття присвячена аналізу ефективності використання прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати як інструментів державного регулювання рівня та диференціації доходів населення України. Доведено, що кореляційний зв'язок між законодавчо встановленими мінімальними нормами доходів і споживання домогосподарств, їхньою платоспроможністю і реальною заробітною платою є слабким або нульовим, що обмежує можливості впливу держави на життєвий рівень населення. Обґрунтовано необхідність удосконалення методики визначення та застосування мінімальних норм державного регулювання доходів шляхом її доповнення інфляційними параметрами доходів, урахування особливостей регіонів країни, забезпечення їх спрямованості на подолання надмірної диференціації доходів.

Ключові слова: доходи, диференціація доходів, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, диференціація доходів, номінальна та реальна заробітна плата, політика доходів, інструменти державне регулювання доходів.

Черняева А.А. Минимальные нормы государственного регулирования доходов домохозяйств: эффективность и усовершенствование. Статья посвящена анализу эффективности использования прожиточного минимума и минимальной заработной платы как инструментов государственного регулирования уровня и дифференциации доходов населения Украины. Доказано, что корреляционная связь между законодательно установленными минимальными нормами доходов и потребления домохозяйств, их платежеспособностью и реальной заработной платой является слабой или нулевой, что ограничивает возможности государства влиять на уровень жизни населения. Обоснована необходимость совершенствования методики определения и применения минимальных норм государственного регулирования доходов на основе ее дополнения инфляционными параметрами доходов, учета особенностей регионов страны, обеспечения ее направленности на преодоление чрезмерной дифференциации доходов.

Ключевые слова: доходы, дифференциация доходов, прожиточный минимум, минимальная заработная плата, дифференциация доходов, номинальная и реальная заработная плата, политика доходов, инструменты государственного регулирования доходов.

Chernyayeva A.O. Minimum norms of state regulation of incomes of household: efficiency and improvement. The article is devoted to the analysis of the efficiency of using the subsistence minimum and minimum wages as instruments of state regulation of the level and differentiation of incomes of the population of Ukraine. The correlation between the legislatively established minimum rates of income and consumption of households, their solvency and real wages is weak or zero, which limits the possibility of state influence on the standard of living of the population is proved. The necessity of improving the methodology for determining and applying the minimum norms of state regulation of incomes by adding inflationary income parameters taking into account the features of regions of the country, ensuring their orientation to overcoming the excessive income differentiation is substantiated.

Key words: income, income differentiation, living wage, minimum wage, income differentiation, nominal and real wages, income policy, state regulation of income.

Постановка проблеми. Доходи населення є одним із найважливіших об'єктів державного регулювання й інструментів макроекономічної політики. У сучасний період здійснення економічних реформ в Україні повинно спиратися на теоретичну базу результатів наукових економічних досліджень доходів, їх чинників, диференціації, джерел та тенденцій. У цьому контексті важлива роль належить обґрунтуванню дієвих інструментів політики доходів, від яких безпосередньо залежить досягнення її цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Доходи є економічною категорією, яка постійно знаходиться в центрі уваги економічної науки. Різні аспекти доходів та їх державного регулювання досліджують І.С. Благун [1], К.Г. Губін [2, 3], Л.І. Дмитришин [1], Т.О. Кізіма [3], Т.М. Кір'ян [4], А.М. Колот [6], О.І. Кравчук [6], С.Р. Леськів [8], С.А. Навроцький [7], Р.М. Скриньковський [8], І.В. Петлін [7], Я.Ю. Штокало [9], Х.І. Щерба [10] та інші. Держава, регулюючи рівень життя населення, спирається на інструменти

мінімального нормування доходів: прожитковий мінімум, мінімальну заробітну плату, намагаючись встановити бар'єри надмірній диференціації доходів. І це має певні позитивні результати. Але в умовах інфляції та інших проявів макроекономічної нестабільності застосування зазначених інструментів державного регулювання не забезпечує зростання реальних доходів домогосподарств та підвищення життєвого рівня населення. Нагальним є розв'язання проблеми вибору ефективних інструментів політики доходів з метою підвищення ефективності впливу держави на їх рівень та диференціацію.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування напрямів удосконалення інструментів державної політики доходів на основі аналізу ефективності державного регулювання через мінімальні норми доходів домогосподарств.

Вклад основного матеріалу. Аналіз рівня та диференціації доходів населення спирається на розрахунок багатьох показників, серед яких коефіцієнт Джині та коефіцієнт Пальма, за їх значеннями Україна (близько 25% і менше 2,5%) очолила рейтинг країн за Індексом нерівності 2017 року як країна з найменшим розривом між багатими і бідними [11]. Про високий рівень фінансової рівності в Україні також свідчать значення квінтільного коефіцієнта диференціації загальних доходів населення та квінтільного коефіцієнта фондів (за загальними доходами) у період 2010–2016 рр. (табл. 1).

Як видно з таблиці 1, в Україні протягом 2010–2016 рр. квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення був низьким і незмінно дорівнював 1,9 рази, квінтільний коефіцієнт фондів (за загальними доходами) знизився з 3,5 рази у 2010 році до 3,0 разів у 2016 році. Аналізуючи ці показники, слід зауважити:

1) якщо у 2016 році фактичний прожитковий мінімум – 2646,4 грн. [12], а розрив між багатими та бідними за квінтільним коефіцієнтом фондів – 3 рази, то з певною похибкою, але можна стверджувати, що середньодушовий загальний дохід багатих у місяць дорівнював приблизно 7939,2 грн., що не відповідає дійсності. Тільки середньомісячна заробітна плата за січень–грудень 2016 року дорівнювала 5183 грн. [13]. Якщо ж за основу розрахунку взяти законодавчо встановлений прожитковий мінімум, то багатими були особи, середньомісячні доходи яких дорівнювали 4164,3 грн., що нижче середньої зарплати. Виходячи з цього, або дохід бідних значно перевищував законодавчо встановлений чи фактичний прожитковий мінімум, або розрив між бідними та багатими значно більший, ніж значення квінтільних коефіцієнтів;

2) за даними Держстату, порівняно з відповідним періодом 2016 року кількість домогосподарств, яким призначено субсидії, збільшилася на 3,6 тис., або на 0,3%, кількість учасників Програми житлових субсидій, які одержували субсидії, становить 42,3% від загальної кількості домогосподарств України [14]. У 2016 році середній розмір домогосподарств дорівнював 2,58 особи, а чисельність населення України на 1 січня 2017 року – 42 584,5 тис. осіб [15]. Отже, у цей період кількість домогосподарств в Україні дорівнювала 16 505 620 одиниць, з них 7 130 429 одиниць звернулися за субсидією, що дає підстави для висновку, що 16 970,4 тис. осіб, або 40% населення, були неплатоспроможними щодо оплати комунальних послуг. У січні–лютому 2017 року за субсидіями для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг звернулися 870,4 тис. домогосподарств, що на 5,7% більше, ніж у січні–лютому 2016 р. [16]. Тобто рівень доходів 47 тис. домогосподарств знизився настільки, що вони внаслідок неплатоспроможності звернулися за субсидією;

3) рівень та диференціацію доходів населення відображають показники частки населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму; частки населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму (табл. 2);

4) важливим для аналізу доходів є визначення відхилення між законодавчо встановленим та фактичним прожитковим мінімумом, який залежить від номінального прожиткового мінімуму та цін на товари споживчого кошика (табл. 3);

На основі даних таблиць 2, 3 слід відзначити, що, в Україні спостерігається протилежна спрямованість змін частки населення з доходами нижче прожиткового мінімуму за показниками законодавчо встановленого та фактичного прожиткового мінімуму: частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму, протягом 2014–2016 рр. постійно зменшувався, відповідно до років – 8,6%, 6,4%, 3,8%; частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму, по-перше, суттєво перевищувала частку населення з доходами, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму, по-друге, різко зросла у 2015 році і тільки на 0,8% зменшилася у 2016 році. Зазначена розбіжність пояснюється багатьма причинами соціально-економічного та політичного характеру, але важливо підкреслити, що

Таблиця 1

Диференціація життєвого рівня населення України (2010–2016 рр.)

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Квінтільний коефіцієнт диференціації загальних доходів населення, разів	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Квінтільний коефіцієнт фондів (за загальними доходами), разів	3,5	3,4	3,2	3,3	3,1	3,2	3,0

Джерело: [12]

Прожитковий мінімум в Україні (2014–2017 рр.)

Роки	Законодавчо встановлений прожитковий мінімум у середньому на одну особу в місяць, грн.	Фактичний ¹ прожитковий мінімум у середньому на одну особу в місяць, грн.	Відсоток частки населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму, до загальної чисельності населення, %	Відсоток частки населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму, до загальної чисельності населення, %
2014	1176,0	1357,6	8,6	16,7
2015	1227,3	2257,0	6,4	51,9
2016	1388,1	2646,4	3,8	51,1
2017				
січень	1544,0	2729,0 / 3127,0 ²	-	-
Лютий	1544,0	2768,0 / 3173,0	-	-
Березень	1544,0	2825,0 / 3237,0	-	-
Квітень	1544,0	2862,0 / 3280,0	-	-
Травень	1624,0	2930,0 / 3359,0	-	-
Червень	1624,0	3050,0 / 3499,0	-	-
Липень	1624,0	3035,34 / 3483,29	-	-
Серпень	1624,0	2954,0 / 3389,0	-	-
Вересень	1624,0	2980,0 / 3419,0	-	-
Жовтень	1624,0	3017,0 / 3460,0	-	-
Листопад	1624,0	3056,0 / 3505,0	-	-
Грудень	1700,0	3091,0 / 3544,0	-	-
2017 у середньому у місяць	1603,3	2941,2 / 3372,9	-	-
2018				
Січень	1700,0	3128,0 / 3587,0	-	-
Лютий	1700,0	3156,0 / 3620,0	-	-

¹ Прожитковий мінімум у цінах певного місяця

² Фактичний прожитковий мінімум без урахування обов'язкових платежів / з урахуванням обов'язкових платежів

Джерело: [12]

наведені дані свідчать про пріоритетну роль цінових змін щодо визначення рівня життя населення, а не державного регулювання доходів через встановлення прожиткового мінімуму чи мінімальної зарплати. Цей висновок підтверджує зростання відсотка відхилення законодавчо встановленого і фактичного прожиткового мінімуму, відповідно за роками – 115,9%, 183,9 %, 190, 6%. У 2017 році відсоток відхилення законодавчо встановленого і фактичного прожиткового мінімуму у середньому за місяць дорівнював 188,5% без урахування обов'язкових платежів і 210,4% з урахуванням обов'язкових платежів, у січні 2018 року – відповідно 184,0% і 211,0%, у лютому 2018 року – відповідно 185,6 % і 212,9%. Інфляційне зростання цін нівелює вплив політики держави у сфері доходів через інструменти мінімальних норм, отже, слід спрямувати зусилля саме на здійснення антиінфляційних заходів;

4) зіставлення темпів зростання мінімальної, номінальної та реальної заробітної плати в Україні (табл. 4) дає підстави для висновку про слабкий або навіть нульовий кореляційний зв'язок мінімальної і реальної заробітної плати. Так, у 2017 році мінімальна заробітна

плата зросла більш ніж у 2 рази, реальна зарплата – на 19,1%. Як бачимо, сила кореляція дуже слабка.

Висновки. Мінімальні норми доходу та споживання, які є інструментами державного регулювання життєвого рівня населення, та методика їх визначення і використання потребують удосконалення. Це зумовлено тим, що, як свідчить проведений аналіз, по-перше, законодавчо встановлений прожитковий мінімум суттєво відрізняється від фактичного. При цьому слід підкреслити, що методика розрахунку фактичного прожиткового мінімуму недосконала, оскільки її метою є мінімізація, а не оптимізація споживчого кошику осіб із низькими доходами. Отже, застосування мінімальної норми споживання під час аналізу рівня життя дає недостовірні дані щодо реальної бідності в країні та розриву між багатими та бідними. До речі, відсутні є індикатори визначення рівня багатства та середньої норми доходів і споживання, що важливо для аналізу диференціації населення за доходами. По-друге, вплив іншої мінімальної норми – мінімальної заробітної плати – на рівень реальних доходів є слабким, що дає підстави для висновку про необхідність удосконалення її роз-

**Відхилення фактичного прожиткового мінімуму
від законодавчо встановленого в Україні (2014 – початок 2018 р.)**

Роки	Відхилення фактичного прожиткового мінімуму від законодавчо встановленого, %	Відхилення фактичного прожиткового мінімуму без урахування обов'язкових платежів від законодавчо встановленого, %	Відхилення фактичного прожиткового мінімуму з урахуванням обов'язкових платежів від законодавчо встановленого, %
2014	115,6	-	-
2015	183,9	-	-
2016	190,6	-	-
2017			
Січень	-	176,7	202,5
Лютий	-	179,3	205,5
Березень	-	183,0	209,7
Квітень	-	185,4	212,4
Травень	-	162,0	206,8
Червень	-	187,8	215,5
Липень	-	186,9	214,5
Серпень	-	181,9	208,7
Вересень	-	183,5	210,5
Жовтень	-	185,8	213,0
Листопад	-	188,2	215,8
Грудень	-	181,8	208,5
2017 у середньому у місяць	-	183,5	210,4
2018			
Січень	-	184,0	211,0
Лютий	-	185,6	212,9

Джерело: розраховано на основі даних: [16, 17]

Темпи зростання/зниження мінімальної, номінальної та реальної заробітної плати в Україні (2014–2017 рр.)

Показники	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Мінімальна місячна заробітна плата, грн.	1218	Січень–серпень: 1218; вересень–грудень: 1378; у середньому за рік: 1271,3	Січень–квітень: 1378; травень–листопад: 1450; грудень: 1550; у середньому за рік: 1433,3	3200
Темпи зростання мінімальної зарплати до попереднього року, %	-	104,4	112,7	223,3
Темпи зростання номінальної зарплати до попереднього року, %	106,0	120,5	123,6	137,1
Темпи зростання реальної зарплати до попереднього року, %	93,5	79,8	109,0	119,1

Джерело: [18, 19, 20, 21]

рахунку. З цією метою є важливим здійснення таких заходів:

1) коригування мінімальних норм відповідно до індексу споживчих цін у певний період. Можливим є встановлення мінімального відсотка зростання цін, за перевищення якого слід проводити індексацію мінімальних норм;

2) удосконалення структури споживчого кошика з метою його оптимізації, а не мінімізації;

3) диференціація мінімальних норм залежно від рівня соціально-економічного розвитку регіонів країни. Єдині мінімальні норми для різних регіонів нівелюють притаманні їм економічні, соціальні, культурні відмінності, що обмежує їх вплив на реальний рівень доходів та споживання;

4) актуальним у контексті децентралізації є делегування розроблення та встановлення мінімальних норм місцевим органам влади.

Список використаних джерел:

1. Благун І.С. Аналіз і обґрунтування показників вимірювання нерівності в розподілі доходів / І.С. Благун, Л. І. Дмитришин // Актуальні проблеми економіки. 2013. № 4. С. 192–201.
2. Губін К.Г. Система формування доходів населення в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / К.Г. Губін // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. 2013. № 4. С. 105–117.
3. Губін К.Г. Системні засади нерівності доходів населення в Україні та шляхи їх подолання / К.Г. Губін // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. 2014. № 3. С. 45–58.
4. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку: монографія / Т.О. Кізіма. К.: Знання, 2010. 431 с.
5. Кір'ян Т.М. Гідна заробітна плата у становленні соціальної держави / Т.М. Кір'ян, Ю.М. Куліков, В.В. Сафонов // Вісник соціально-економічних досліджень. 2014. Вип. 1. С. 23–31.
6. Колот А.М. Людина і нова економіка: діалектика розвитку / А.М. Колот, О.І. Кравчук // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2015. № 1. С. 8–29.
7. Навроцький С.А. Система фінансового регулювання доходів домогосподарств у сучасних умовах / С.А. Навроцький І.В. Петлін // Фінансовий простір. 2013. № 3 (11). С. 49–52. URL: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1303/13nsa#sfr.pdf>
8. Скриньковський Р.М. Формування доходів домогосподарств та їх вплив на рівень життя населення / Р.М. Скриньковський, С.Р. Леськів // Агросвіт. 2015. № 1/ URL: http://www.agrosvit.info/pdf/1_2015/6.pdf С. 25-29
9. Штокало Я. Доходи домогосподарств – показник рівня життя населення / Я. Штокало // Наукові записки Тернопільського нац. педагогічного ун-ту ім. В. Гнатюка. Сер. Географія. Тернопіль, 2010. Вип. 2 (28). С. 80–85.
10. Щерба Х.І. Розподіл доходів населення України та декомпозиція коефіцієнта Джині / Х.І. Щерба // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Нац. Ун-ту Львівська політехніка. Львів: Вид. Львівської політехніки, 2013. № 767. С. 368–374.
11. Україна очолила рейтинг країн, де розрив між багатими і бідними найменший. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/04/27/624325>
12. Диференціація життєвого рівня населення. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2016 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Держстат озвучив кількість сімей, які отримують субсидії. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2197580-derzstat-ozvuciv-kilkist-simej-so-otrimuut-subsidii.html>.
15. Характеристика домогосподарств. Чисельність населення (за оцінкою) на 1 січня 2017 року та середня чисельність у 2016 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Прожитковий мінімум. URL: <http://expert.fpsu.org.ua/monitoring-prozh-minimum>.
17. Бюджет-2017: з 1 січня прожитковий мінімум становитиме 1544 гривні. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2147602-budzet2017-z-1-sicna-prozitkovij-minimum-stanovitime-1544-grivni.html>.
18. Мінімальна заробітна плата на 2014 рік. URL: <http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/oplata-truda/1133-minimalna-zarobitna-plata.html>.
19. Мінімальна зарплата і прожитковий мінімум у 2015 році. URL: <http://ogo.ua/articles/view/2015-01-04/58199.html>.
20. Розміри мінімальної зарплати та прожиткового мінімуму на 2016 рік році. URL: <http://if.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/230897.html>.
21. Темпи зростання / зниження номінальної та реальної заробітної плати. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.7

Бірюк С.О.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів,
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ВІТЧИЗНЯНІ КОРПОРАЦІЇ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ АКЦІЙ: ОЦІНКА СТРАТЕГІЧНИХ ПЕРСПЕКТИВ

Бірюк С.О. Вітчизняні корпорації на глобальному ринку акцій: оцінка стратегічних перспектив. У статті досліджено роль та значення вітчизняного корпоративного сектору на глобальному ринку акцій. Визначено особливості трансграничного руху капіталу в Україні та їх вплив на позиціонування вітчизняних корпорацій у світовій економіці. Детерміновано ключові чинники низької емісійної активності українських корпорацій на глобальному ринку акцій. Визначено пріоритетні механізми стимулювання прямого іноземного інвестування в Україну, обґрунтовано заходи, спрямовані на їх реалізацію.

Ключові слова: корпорація, корпоративний сектор, акція, ринок акцій, глобалізація, глобальний ринок акцій, прямі іноземні інвестиції.

Бірюк С.А. Отечественные корпорации на глобальном рынке акций: оценка стратегических перспектив. В статье исследованы роль и значение отечественного корпоративного сектора на глобальном рынке акций. Определены особенности трансграничного движения капитала в Украину и их влияние на позиционирование отечественных корпораций в мировой экономике. Детерминированы ключевые факторы низкой эмиссионной активности украинских корпораций на глобальном рынке акций. Определены приоритетные механизмы стимулирования прямых иностранных инвестиций в Украину, обоснованы меры, направленные на их реализацию.

Ключевые слова: корпорация, корпоративный сектор, акция, рынок акций, глобализация, глобальный рынок акций, прямые иностранные инвестиции.

Biriuk S.O. Domestic corporations on the global stock market: assessment of strategic perspectives. The article examines the role and significance of the domestic corporate sector on the global stock market. The features of the cross-border capital movement in Ukraine and their influence on the positioning of domestic corporations in the world economy are determined. The key factors of low emission activity of Ukrainian corporations on the global stock market are determined. Priority mechanisms of stimulation of direct foreign investment in Ukraine are determined and measures aimed at their realization are justified.

Key words: corporation, corporate sector, share, stock market, globalization, global stock market, foreign direct investment.

Постановка проблеми. Складний та суперечливий шлях реформ в Україні чи не щоденно формує нові виклики в різноманітних сферах суспільного життя нашої держави. В економічній сфері головні загрози сконцентровані в площині подолання «розриву» в розвитку технологій, стимулювання інноваційної моделі бізнесу, інтелектуалізації економічних процесів тощо. Загальновідомо, що структура вітчизняної економіки навіть досі відображає місце і роль України у господарському комплексі колишнього СРСР. Акцент на традиційних для нашої держави галузях, а іноді й абсолютно невиправдана їх підтримка за рахунок різноманітних преференцій та пільг не тільки не сприяли розвитку української економіки, але й фактично погіршували її конкурентоспроможність на глобальному рівні.

Водночас подальше стимулювання структурних реформ в Україні об'єктивно визначає питання їх фінансового забезпечення. Процеси транснаціоналізації світової економіки визначили особливу роль корпоративної форми бізнесу, яка має потужний потенціал розвитку завдяки об'єктивному зв'язку із сучасним ринком акцій. Для вітчизняного корпоративного сектору характерна кардинально інша фінансова стратегія, яка заснована на максимальному «закритті» акціонерного капіталу та використанні внутрішніх фінансових ресурсів та боргу (запозиченого, насамперед, шляхом банківського кредитування). Проте, на нашу думку, без зміни таких підходів на рівні корпоративних стратегій (зокрема, за рахунок інституційних чинників) розраховувати на швидкий ефект економічних реформ буде складно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку глобального ринку акцій, зокрема в контексті реалізації конкурентних стратегій вітчизняного корпоративного сектору, досліджувалися в роботах В. Бабіченка, М. Боровікової, С. Вавженчука, К. Гладчук, О. Зоценко, Т. Косової, Д. Лук'яненка, О. Мозгового, Є. Редзюка, О. Смирної, Н. Шапран та інших авторів.

Втім, треба зазначити, що після певного сплеску зацікавленості у проведенні IPO та випуску єврооблігацій на глобальному ринку акцій у першому десятилітті XXI ст. надалі під впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників вказані процеси були фактично мінімізовані. Відповідно, сьогодні існує нагальна потреба розробки принципово нових підходів до розвитку стратегій вітчизняних корпорацій на глобальному ринку акцій.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні підходів до активізації конкурентних фінансових стратегій вітчизняних корпорацій на глобальному ринку акцій та визначенні напрямів стимулювання прямих іноземних інвестицій в Україну.

Вклад основного матеріалу. Сучасний глобальний ринок акцій втілює в собі усі суперечності, що характерні для глобалізації. Якщо є потреба детермінувати негативні риси глобалізаційних процесів, відразу наводяться дані про галопуюче зростання цін на фінансові інструменти, формування «фінансових бульбашок» тощо. В контексті питання позитивних рис глобалізації найчастіше йдеться про швидкий рух капіталу, зростання обсягу трансграничних операцій з акціями, різноманітні технологічні інновації в торгівлі пайовими цінними паперами. Незважаючи на таку явну суперечливість, саме ринок акцій був і залишається, на нашу думку, основою розвитку глобальної економіки. Така його роль визначається як домінуванням транснаціональних корпорацій в економічних процесах та їх безперечним лідерством у сучасному бізнес-середовищі, так і особливим місцем ринку акцій у структурі глобального фінансового ринку.

Ще кілька десятиліть тому було складно уявити, що за своїми кількісними розмірами глобальний ринок акцій сягне таких велетенських масштабів. Водночас навіть на основі даних за останній період (2010–2017 рр.) також можна зробити і висновок про значну волатильність показника капіталізації цього ринку (рис. 1).

Хоча в структурі сучасного глобального ринку акцій домінує вторинний сегмент, частка якого коливається в межах 90% від усього обсягу операцій, не можна оминути увагою важливу роль ринку акцій в інвестиційних процесах. Так, за результатами 2017 року 1 925 корпорацій здійснили IPO, водночас ще 1 058 випусків здійснено корпораціями, акції яких вже перебували в котировальних листках бірж [1].

Проте треба відзначити суттєві диспропорції, що характерні для досліджуваного сегменту.

1) Найбільша частка світової капіталізації формується в США та інших країнах з англосаксонською моделлю корпоративного управління. Проте саме в останнє десятиліття неухильно зростає за більшістю кількісних показників роль країн з «транзитивною» економікою. Не останню роль в таких процесах відіграє той факт, що в багатьох таких країнах поступово сформовано потужний національний корпоративний сектор, який задовольняє потребу в капіталі за рахунок випуску акцій або на національному ринку, або на глобальному.

2) Рух цін на пайові фінансові інструменти і, відповідно, динаміка більшості кількісних показників глобального ринку акцій виявляють надзвичайно високу волатильність, яка часто виявляється в «надмірній» реакції цін на різноманітні події. Фактично на сучасному етапі глобальний ринок акцій став невід'ємною частиною інформаційної економіки, а інформаційні потоки перетворилися чи не на ключовий фактор його функціонування. Багато в чому вказана роль інформації поглибила розрив між поточними цінами на акції та їх внутрішньою ціною.

3) Трансформація ринку акцій під впливом глобалізації (насамперед, щодо трансграничного руху капіталу) визначила також зниження ефективності інструментарію державного регулювання. Жоден національний регулятор не має впевненості у дієвості регуляторних заходів, а особливо в умовах нарощування негативних тенденцій на ринку. Численні банкрутства провідних корпорацій у 2008–2009 роках, які відігравали помітну роль на глобальному рівні акцій, засвідчили, що жодні вимоги до транспарентності, жорсткий контроль над біржами тощо не можуть забезпечити інвесторів від ірраціональних рішень на ринку акцій.

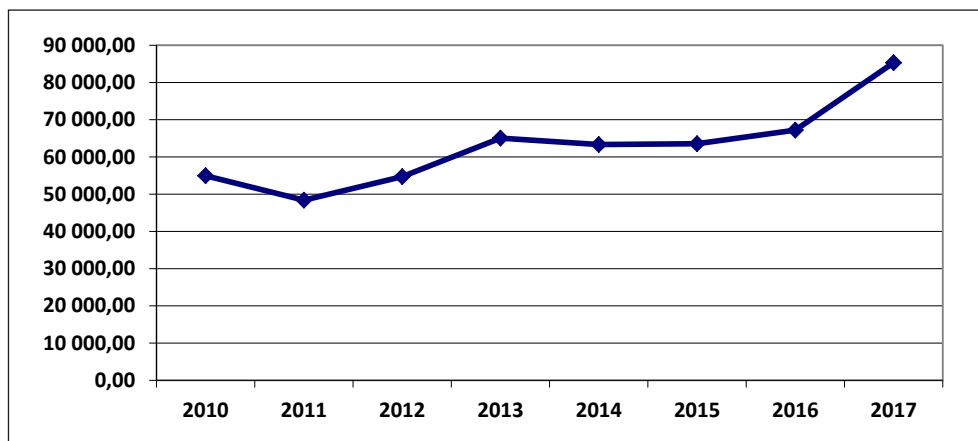


Рис. 1. Капіталізація глобального ринку акцій у 2010–2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: складено автором на основі даних WFE [1]

Втім, на тлі таких показників та тенденцій на глобальному рівні вітчизняний ринок акцій вражає надзвичайно як з точки зору кількісних, так і з позицій якісних критеріїв. Складається абсолютно парадоксальна ситуація, в якій за умови гострого дефіциту капіталу вітчизняний корпоративний сектор відмовляється від випусків акцій на внутрішньому ринку, а найбільш успішні корпорації реалізують емісійну стратегію на європейських ринках.

Як не дивно, низький потенціал випуску акцій українськими корпораціями на глобальному ринку красномовно засвідчується також особливостями емісійної стратегії в Україні. Зокрема, на рис. 2 зображено динаміку реєстрації випусків акцій в Україні у 2003–2017 роках.

Ключовий антагонізм полягає в тому, що саме зростання обсягів випуску в кризові 2014–2016 роки та відносно стабільний 2017 рік свідчить не на користь перспектив розвитку внутрішнього ринку акцій України. А рекордні 353,6 млрд. грн. слід скоріше розглядати як невдачу, ніж як успіх в розвитку фондового ринку.

Сьогодні на вітчизняному ринку акцій сконцентровані численні деформації, які практично нівелюють його роль як ефективного механізму трансформації заощаджень в інвестиції. Ключовими «точками біфуркації», на нашу думку, є такі.

– Невиправдано висока роль фінансових корпорацій у структурі випусків. Наведемо такі дані: за результатами 2016 року частка фінансових корпорацій у загальних обсягах випуску склала близько 97,5%, тоді як переробної промисловості – лише 2,18%. Фактично на сучасному етапі вітчизняний ринок акцій виконує роль механізму забезпечення додаткової капіталізації для власників банківських установ, роль промислового сектору на ньому мінімальна.

– Де-юре більшість випусків акцій позиціонується як публічні, тоді як де-факто вони є приватними. На первинному ринку акції поширюються здебільшого серед визначеного кола осіб, а емітенти безпосередньо не зацікавлені в продажу власних цінних паперів іншим акціонерам.

– Абсолютно стагнующим протягом тривалого періоду часу залишається вторинний ринок акцій.

Певного прогресу в консолідації біржової торгівлі фінансовими інструментами вдалося досягти після введення податкових новацій, але надалі учасникам ринку вдалося «оптимізувати» власні операції, а центр торгівлі знову перемістився на неорганізований сегмент. В таких умовах український ринок акцій фактично не виконує інформаційної функції. Ні обсяги торгів, ні мінімальна кількість інвестиційно привабливих цінних паперів не дають можливості стверджувати, що динаміка біржового ринку акцій може бути індикатором стану економіки. Більше того, абсолютна більшість публічних акціонерних товариств не бажає користуватися перевагами цієї організаційно-правової форми бізнесу.

Описані диспропорції притаманні вітчизняному ринку акцій протягом усіх років незалежності, саме через це на початку XXI ст. різко зросла зацікавленість у проведенні IPO, SPO та розміщенні депозитарних розписок на світовому ринку. На рис. 3 наведено оціночні дані щодо IPO та приватних розміщень акцій на європейських біржах українськими емітентами в період до 2013 року.

Об'єктивно суспільно-політичні події 2013–2015 рр. не сприяли подальшому розвитку емісійних стратегій вітчизняних корпорацій на глобальному ринку акцій. Згідно з різними оцінками ще на початку 2013 р. значна кількість українських підприємств планувала вихід на європейські фондові біржі. Так, тільки на 2015 рік було анонсовано більше 20 IPO. Зрозуміло, що надалі вказані емітенти відмовилися від випусків, оскільки в наявних політичних та економічних умовах розраховувати на вдале розміщення цінних паперів було не варто.

Наприкінці 2016 року та на початку 2017 року в Україні з'явилися перші ознаки відновлення економіки, що об'єктивно актуалізувало питання можливості проведення IPO та приватних розміщень українськими емітентами у найближчій перспективі. На нашу думку, для пошуку відповіді на такі питання слід оцінити наявну роль іноземного капіталу на вітчизняному фондовому ринку. На жаль, наявна система звітності не дає можливості чітко виокремити масштаби володіння іноземними акціями, проте навіть наведені на рис. 4 дані дають змогу оцінити надзвичайно важливі процеси.



Рис. 2. Зареєстровані НКЦПФР випуски акцій в Україні у 2003–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними НКЦПФР

Якщо мінімальна частка фізичних осіб-нерезидентів є цілком природною для вітчизняних цінних паперів, то зростання частки власників-нерезидентів юридичних осіб повертає увагу. На нашу думку, такі процеси скоріше відображають тенденції на ринку державних облігацій, ніж на ринку акцій. Дані НКЦПФР свідчать про те, що акції є тим інструментом, який найчастіше використовується для виводу капіталу з України (окрім іншого, у вигляді дивідендів).

Для оцінювання взаємозв'язку «іноземні інвестори – ринок акцій» треба акцентувати увагу на тому факті, що абсолютна більшість таких власників набула право власності на вторинному ринку. Фактично йдеться про «офшоризацію» вітчизняного корпоративного сектору, флагманом якої є крупний бізнес. В цьому контексті звернемо увагу на той факт, що протягом багатьох років майже увесь (виділено нами – С. Б.) крупний корпоративний промисловий бізнес має в структурі капіталу іноземних співвласників, що розташовані в країнах з «м'яким» податковим режимом та/або в офшорних регіонах.

На нашу думку, вибір вітчизняними корпораціями місця проведення емісії акцій (національний чи глобальний фондовий ринок) багато в чому є визначальним також з позиції їх фінансової стратегії щонайменше у середньостроковій перспективі. Найбільш суттєво це виявляється в таких сферах (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, фактично вітчизняні корпорації вибирають абсолютно антагоністичні стратегії залежно від місця розміщення власних акцій. На нашу думку, саме в площині подолання зазначеної різниці і лежить подальша перспектива активізації емісійної стратегії вітчизняних корпорацій на національному та світовому ринках акцій.

Висновки. Глобалізація, а з нею і транснаціоналізація світової економіки визначили особливе місце та роль ринку акцій на сучасному етапі. За своїми масштабами та впливом він є одним з найважливіших сегментів сучасного фінансового ринку. Вітчизняний корпоративний сектор після певного сплеску на початку ниніш-

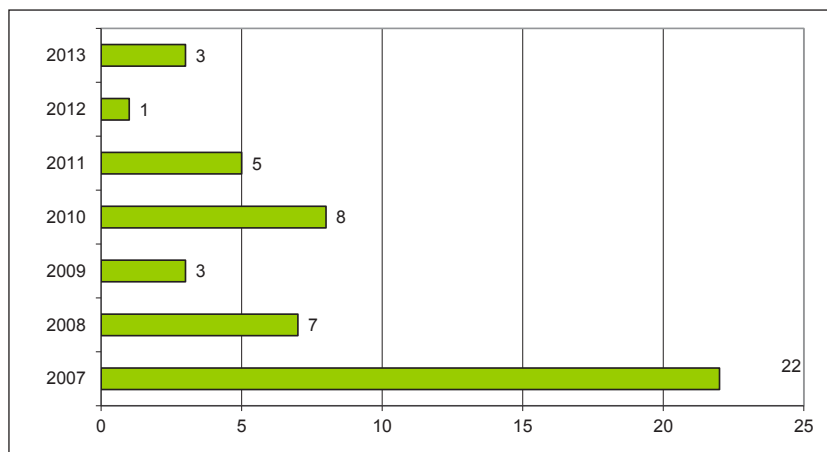


Рис. 3. IPO та PP вітчизняних емітентів у 2007–2013 рр. на європейських фондових біржах, од.

Джерело: складено автором за даними емітентів та фондових бірж

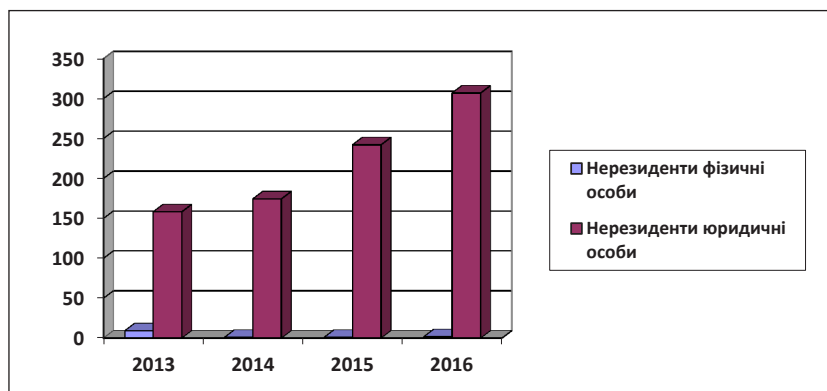


Рис. 4. Номінальна вартість цінних паперів, що належить нерезидентам, млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними річної звітності НКЦПФР [3]

нього століття фактично не має змогу емітувати пайові фінансові інструменти на провідних світових біржах.

Багато в чому це пояснюється тим фактом, що українське бізнес-середовище, а з ним і національний фінансовий ринок висувають на перші ролі абсолютно інші вимоги до корпорацій, що здійснюють випуск акцій, порівняно з тими, які є на глобальному ринку. Лише подолавши цю різницю, Україна може розраховувати не тільки на зростання ролі глобального ринку акцій у функціонуванні корпорацій, але й на формування сприятливого інституційного середовища на національному фондовому ринку.

Таблиця 1

Вплив місця розміщення акцій на фінансову стратегію корпорацій в Україні

Український ринок акцій	Глобальний ринок акцій
<ul style="list-style-type: none"> – Приватні та «квазіпублічні» випуски акцій; – максимальне «закриття» статутного капіталу; – формальне виконання вимог щодо оприлюднення інформації, низька транспарентність; – низький рівень захисту міноритарних акціонерів; – відсутність зацікавленості в активному вторинному ринку акцій; – «іноземний» капітал українського походження. 	<ul style="list-style-type: none"> – Чіткий розподіл на IPO, SPO та PP; – намагання залучити «сторонніх» акціонерів; – виконання вимог щодо оприлюднення інформації, зокрема з боку фондових бірж, активна інформаційна стратегія; – забезпечення максимального рівня захисту прав акціонерів»; – підтримка ліквідності акцій на вторинному ринку.

Джерело: розроблено автором

Список використаних джерел:

1. World Federation of Exchanges: official site. URL: <http://www.world-exchanges.org>.
2. Фондовий ринок // НКЦПФР: офіційний сайт. URL: <http://http://www.nssmc.gov.ua>.
3. Річний звіт НКЦПФР за 2016 рік // НКЦПФР: офіційний сайт. URL: [http:// http://www.nssmc.gov.ua](http://http://www.nssmc.gov.ua).

UDC 339.727.2:339.9

Pashchenko O.V.,
Lecturer at Department of International Economics and World Finance,
Oles Honchar Dnipro National University

**IMPLEMENTATION MECHANISM OF THE COUNTRIES' INVESTMENT STRATEGIES
IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL TRADE REGIONALIZATION**

Pashchenko O.V. Implementation mechanism of the countries' investment strategies in the context of international trade regionalization. The essence of the investment strategy of the country is captured and its priority elements are determined. The goals, risks, and advantages of the implementation of countries' investment strategies according to their foreign economic priorities are determined. The mechanism of the countries' investment strategy implementation in regional integration associations is worked out. Instruments of investment liberalization and protectionism policy in accordance with the country's strategic goals are determined. The key factors of the investment strategies' formation environment of countries are established.

Key words: country's investment strategy, risks and advantages of countries' investment strategies, regionalization, mechanism of countries' investment strategy implementation, investment policy instruments.

Пашченко О.В. Механізм реалізації інвестиційних стратегій країн в контексті міжнародної торговельної регіоналізації. Розкрито сутність інвестиційної стратегії країни та встановлено її пріоритетні елементи. Визначено цілі, ризики та переваги від реалізації інвестиційних стратегій країн відповідно до їх зовнішньоекономічних пріоритетів. Розроблено механізм та визначено інструменти реалізації інвестиційних стратегій країн у регіональних інтеграційних об'єднаннях. Встановлено провідні фактори середовища формування інвестиційних стратегій країн.

Ключові слова: інвестиційна стратегія країни, ризики та переваги інвестиційних стратегій країн, регіоналізація, механізм реалізації інвестиційних стратегій країн, інструменти інвестиційної політики.

Пашченко О.В. Механизм реализации инвестиционных стратегий стран в контексте международной торговой регионализации. Раскрыта сущность инвестиционной стратегии страны и установлены ее приоритетные элементы. Определены цели, риски и преимущества от реализации инвестиционных стратегий стран в соответствии с их внешнеэкономическими приоритетами. Разработан механизм и определены инструменты реализации инвестиционных стратегий стран в региональных интеграционных объединениях. Установлены ведущие факторы среды формирования инвестиционных стратегий стран.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия страны, риски и преимущества инвестиционных стратегий стран, регионализация, механизм реализации инвестиционных стратегий стран, инструменты инвестиционной политики.

Articulation of issue. At the present stage of the world economic development, the problem of attraction and effective use of investment resources remains one of the most pressing problems of economic performance of both individual countries and regional integration associations. The consequences of direct foreign investment are, on the one hand, the determinants of problems and, on the other hand, the way of solving them. This is due to the differences between the interests of exporting countries and the importers of capital, as well as the asymmetry of power. This asymmetry is felt immediately as soon as both parties try to maximize their benefits. In their turn, regional integration associations of countries have already proven successful in the context of trade intensification within their borders, which makes them attractive for the alloca-

tion of investment as well. Therefore, the governments of the countries are faced with the task of investment strategy formation taking into account all the aspects of foreign investment, maximizing national benefits, and providing the mechanism for its implementation in the context of international trade regionalization strengthening.

Recent research and publications analysis. Many both domestic and foreign scholars, namely: R. Baldwin, D. Welde, O. Khuseinov, A. Kochneva, M. Leshner, D. Miedviedev, G. Mirdal, V. Rokoch, E. Semak, I. Turlay, U. Sharp, A. Shumsky, and others focus on the study of international investment activity in the context of international trade regionalization. However, the problem of implementation providing of the countries' investment strategies taking into account their advantages and risks,

as well as the key factors of their formation environment, remains poorly researched.

Tasking. The purpose of the article is to determine the goals, advantages, and risks of investment strategies of countries in accordance with foreign economic priorities, and to develop the mechanism for their implementation in the context of international trade regionalization.

Presentation of the main research material. The country's investment strategy is a detailed, comprehensive plan of activities aimed at achieving the strategic goal of establishing the main priority areas of activity (foreign and direct investment), determining the measures for investment resources allocating and foreign investment encouraging in promising industries in accordance with the stated goals. The investment strategy is an integral part of the national development strategy, and investment attraction is, at the same time, its goal and the method of achieving the related goals and the realization of the strategies' stated objectives of economic, innovation, infrastructure, information, social, and cultural development.

The key elements of the country's investment strategy are the following: the purpose and objectives, the implementation directions (regional and sectoral ones), forecasts, plans and programs, investment policy, the strategies' implementation mechanism. The process of the country's investment strategy development and implementation includes the analysis of the internal and external country's environment; strategic goal setting; the set of goals, tasks (establishment of investment guidelines or investment attraction) and principles determination; forecasting, planning and programming; investment policy formation (selection of tools for investment strategy implementation, as well as the efficiency criteria at all the stages of its implementation); realization of investment strategy (mechanism); monitoring, evaluation and control.

The main objective of the country's investment strategy is to maximize the economic and social impact in the long-term, conditioned upon minimizing potential risks, as the investment strategy is an integral part of the national development strategy. The objectives of the investment strategy are the creation of attractive investment and business climate, the formation and efficient allocation of investment resources among the priority sectors of the economy, preservation of national intellectual potential, that is, increasing of investment in science, education, staff retraining, creating of a competitive economy, diversification of economy, raising of people's living standards, solving of the country's defence and geopolitical tasks. The tasks can include the formation and implementation of state partnership or private programs and development projects for individual sectors of the economy. In this case, the tasks represent a set of indicators that are necessary to be achieved in the process of the strategy implementation, expressed in the quantitative and qualitative correlation of the future and the present periods.

The development of the most effective directions of the country's investment strategic goals and tasks realization involves the determination and substantiation of the sectoral and regional investment activity orientation in accordance with the forecast needs in investment resources, the determined sources of their formation and various investment programs and projects financing methods. Forecasting, planning, and programming imply the clear determination of how governmental authorities influence the subjects of investment activity and how to form and allocate invest-

ment resources in order to achieve their goals in the shortest possible time [1, p. 15].

The country's investment policy is a complex activity of the country as for investment activity regulating aimed at creating a favourable investment climate, stimulating investment activity, and increasing investment allocation efficiency in the country in order to realize the goals of the national development strategy [2, p. 133]. The tools (measures) of investment policy can have either a direct or indirect impact on the participants in the investment process. Direct measures should include state plans and programs, the system of state contracts and orders, state and private investment projects, the creation of a state monopoly (monopolization of prices in certain sectors of the economy), etc.; measures of indirect influence include legal and tax regulation, privileged loans, customs policy, insurance, etc.

The main factors determining and influencing the investment policy of the country are the following: the state of economic development of the country, the structure of the economy, and the tasks of its improvement (tasks of the national development strategy), the country's investment resources, the efficiency of use of internal investment resources (state or private investment), the necessity of private foreign capital attracting (direct foreign investment), the level of scientific and technological development of the country, the type and efficiency of investment processes state management, the degree of market infrastructure institutions' development.

Implementation of the country's investment strategy involves its implementation mechanism providing, monitoring, evaluation, and performance control. The coordination of these components lies in the ability to edit the methods and tools of the country's developed investment strategy implementation. At the same time, the investment strategy should be regularly reviewed to ensure its efficiency and relevance to changes in the dynamics of the country's development.

Investment strategies should be differentiated depending on the directions of foreign economic priorities for trading expansionist, trading investment and investing dependent ones [3, p. 8]. The trading expansionist strategy is innovative and aimed at ensuring geopolitical domination. For the countries that implement trading expansionist strategy, on the one hand, there are political, financial, and economic risks, risks of invested capital nationalization, risks of highly competitive producers already present in the market, imposition of limitations and increase in tax payments, tax avoidance; on the other hand, there are opportunities for access to tight resources, expansion of markets and channels of marketing, diversification of risks and a revenue increase.

The trading investment strategy is aimed at economic growth and increase of the national economic competitiveness in the international markets. The trading investment strategy carries the risks of political freedom partial loss, resources exploitation, profits repatriation, conduct of environmental business rules violation, crowding out of a national producer; benefits from additional capital, technologies, new management and marketing methods, implementation of state and private investment projects, production growth, export and competition promotion, additional budget revenues, value-added creation at the local level, and the establishment of economic relations.

The investing dependent strategy ensures the economy reforming, the improvement of the business environ-

ment, and realization of sustainable development goals. The implementation of the investing dependent strategy ensures the possibility of emerging risks of investors' political, economic, and social influence, high dependence on foreign capital, establishment of monopolistic prices for energy resources and goods, exploitation of natural and manpower resources by foreign companies; provides benefits in the case of foreign investment attracting in underdeveloped sectors of the economy, creating new jobs, infrastructure development, improving the economic transparency, creating additional export opportunities, obtaining new technologies and skills.

The mechanism of the countries' investment strategy implementation in regional integration associations, aimed at achieving their goals (geopolitical dominance, economic growth and competitive recovery, economic reforms and business environment improvement) and includes the following elements: the countries' investment strategy implementation levels (national, bilateral, regional, and international); institutions of investment strategies regulation (national, regional, and international); investment regimes (most favoured, national or preferential ones); investment liberalization or protectionism policy instruments. The mechanism is based on the principles of investment attraction for sustainable development objectives, the reservation of sovereign right for regulating, protecting and investment attracting, the rights and obligations balancing of the investment process participants, the consistency of decisions, the openness and transparency of the process, international standards compliance, international cooperation [3, p. 9].

Each of the countries' investment strategy implementation level provides realization of separate tasks. At the national level, the tasks of the investment strategy are the following: maximization of positive and minimization of negative investment activity consequences; investment attraction into strategically important sectors for the development of the national economy; ensuring the coherence of all the national development strategy components; taking into account the goals of sustainable development in the investment strategy; investment legislation reforming (improvement); providing the institutional basis for investment processes monitoring, control, and management [4; 5, p. 102-105].

At the bilateral level, the investment strategy is implemented within the bilateral investment treaties (BITs) and bilateral regional agreements. This level duplicates the investment control regulations both at the regional and international levels. Therefore, a two-way approach to the regulation of investment flows requires not only the making of new agreements but also the modernization of existing ones. The problem of fragmentation, both within the BIA and between the BIA and other areas of international legal regulation (ecology, labour relations, tax policy, etc.) has to be solved.

The objectives of the regional investment strategy are the following: declaration of a uniform investment regime with the signing of regional trade agreements (RTA); eliminating the possibility of investment rules duplication with other agreements; providing guarantees to foreign investors, investments protection and investor-state dispute settlement procedures (ISDS); investment rules harmonization in accordance with the priority directions of RTA member countries' trade; providing interaction with other areas of international law, such as environment, human

rights, tax law, labour law, and trade; the completion of the ratification process of RTA, which includes investment rules, within the framework of the WTO [6, p. 126-146].

At the international level, the tasks of the investment strategy are the following: regulations specifying on investment attraction and bringing them into accordance with the goals of sustainable development in the framework of international investment agreements (IIAs); ensuring the countries and investors balance of rights and obligations; solving problems related to the simplification of the IIAs (eliminating duplication in the IIAs action sphere and content, disputes settlement); providing compliance and effective interaction with the other areas of government policy (e.g. climate change, labour) and systems (e.g. trade, finance) [4].

Realization of the country's investment strategy largely depends on the effective functioning of the institutes (national, regional, international ones) that regulate foreign economic relations. National institutions of the countries' investment strategies regulating provide the investment regulations and the rules formation and implementation in the framework of national laws, guidelines, and regulations. International institutions are divided into WTO multilateral agreements WTO –TRIMS, TRIPS, GATS, ASCM, and universal conventions of the World Bank – MIGA, ICSID [3, p. 11]. The agreement on trade-related investment measures (TRIMS) has to discipline the governments' behaviour with respect to foreign investment in the manufacturing sphere, in order to avoid the use of unfavourable actions in international trade. The agreement establishes a national regime and eliminates quantitative restrictions to facilitate investment abroad. The General Agreement on Trade in Services (GATS) includes the regulation of foreign investment in services [7]. The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (ASCM) introduces restrictions for WTO member countries "to apply certain measures to attract investment or to influence the activities of foreign investors." The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) and the Agreement on Government Procurement (GTA) include the regulations concerning the investment, particularly, the rules for entering the national market, foreign enterprises and certain property rights protection [8].

The International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID) between countries and private foreign investors provides for the settlement of investment disputes through a conciliation or arbitration procedure, as well as providing guarantees to foreign investors by the host countries [9]. The Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) provides the financial guarantees provision to foreign investors by means of making contracts for investment insurance from non-commercial risks [10].

Regional institutions of the countries' investment strategy regulation are divided into international investment agreements (IIAs) and regional integration associations. IIAs, depending on the regulation spheres of the countries' foreign economic relations, are divided into bilateral investment treaties and RTAs, which include investment provisions (TIPs). Multilateral and megaregional agreements perform as the basis for the formation of regional integration associations.

Investment liberalization and protectionism policy instruments are distributed in accordance with the stated objectives of the countries' investment strategies (Fig. 1). Such measures are used to influence the investors' behaviour and can be offered at the national, regional, and local levels.

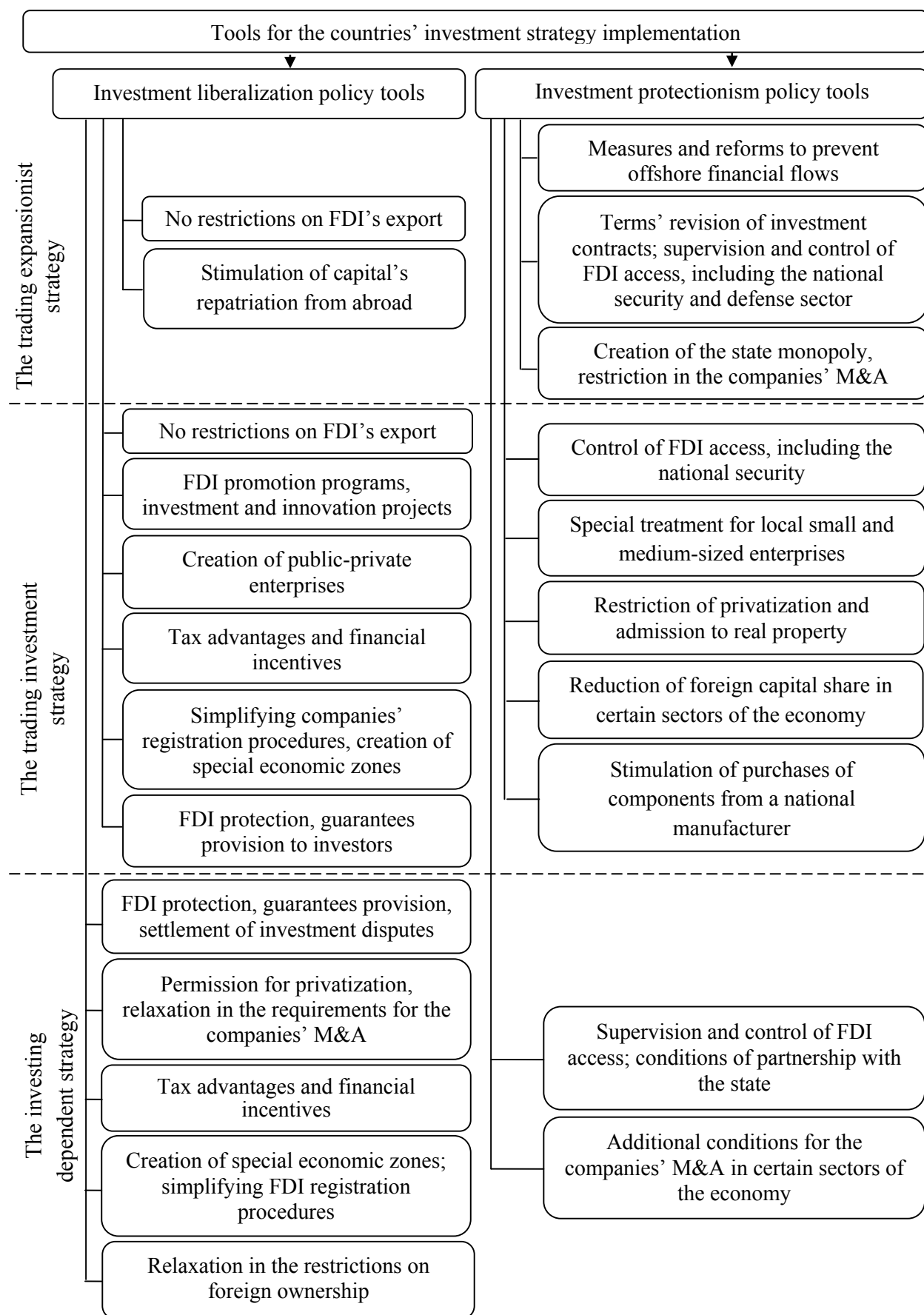


Figure 1. Tools for the countries' investment strategy implementation

Source: developed by the author

The country's investment policy in the period of 2005–2016 years was rather liberal than protectionist in nature, contributing to the formation of the attractive investment climate and the achievement of the countries' strategic development goals. However, the share of liberalization measures has decreased from 75% in 2015 to 68% in 2016. Among the instruments of investment liberalization, the following should be distinguished: tax advantages, the creation of special economic zones, granting of permission for privatization and relaxation in the requirements for the companies' mergers and acquisitions projects. Liberalization is peculiar to developing countries and the countries with transition economies with restrictions as for entering into strategically important sectors of the economy. In 2016, 48% of all the activities related to the regulation of foreign investment flows were introduced by the developing countries in the Asian region. In European countries and the countries with transition economies, the share of measures as for foreign investment was 18%, in Africa it was 16% [6, p. 99].

Protectionism is peculiar to developed countries, which are more restrained in introducing foreign investment liberalization tools. Investment protection policy tools help to protect strategically important sectors of the economy from foreign competition, among which there are the following: supervision and control of FDI access, including the national security and defence sector, creation of the state monopoly, reduction of foreign capital share in certain sectors of the economy, the increase in tax and license fees. The share of such FDI activities in 2016 amounted to 18%, compared with 14% in 2015 [6, p. 99; 11 p. 90], moreover, most of the investment restrictions and regulations concerned strategically important sectors of the economy and national security.

The necessary stage of the countries' investment strategies realization is monitoring, estimation, and control of the developed strategy. This phase provides for a review of all the previous stages with the aim of eliminating inaccuracies, adjusting strategic goals and objectives in accordance with the country's capabilities, depending on the trends of its internal and external environment. Therefore, it is advisable

to take into account the risks and benefits of the selected strategies' implementation, as well as the key factors of their formation environment, which are divided into:

- national ones (security of the country, state regulation effectiveness, tax policy, technological and innovative opportunities, regulation transparency and lack of corruption, skilled labour force);
- regional ones (the state-of-the-art of the emerging economies in Asia, in particular, China, Hong Kong, Singapore, India, the Republic of Korea, which strengthen their position both as recipients and FDI donors);
- global ones (geopolitical uncertainty, terrorism, social instability, technological changes, global urbanization);
- organizational and institutional ones (negotiations on signing new or changing the regulations of the existing RTAs, the introduction of the investment disputes' setting mechanism, reforming of the IIAs, signing of the megaregional agreements).

Conclusions. To sum up the above-mentioned material, we can conclude that the formation and realization of the countries' investment strategy implementation mechanism in regional integration associations is the guarantee of investment activity state deliberate management. Making of international investment agreements and the creation of regional integration associations enable countries to gain additional benefits from international regional relations and to protect the national market from undesired competition. In its turn, the investment strategies' implementation mechanism of the countries in regional integration associations involves two directions of investment management: liberalization of investment flows, if the benefits granting or access to the national market to foreign investors takes place, or if there is investment protectionism, when restrictions are imposed on the investors' activity in strategically important economic sectors or the action of international investment agreement is completely terminated. An important aspect in ensuring the effectiveness of the developed investment strategy of the country is monitoring, evaluation, and control with an account of the key factors of their formation environment, the implementation risks and benefits.

References:

1. Гегедюш Н. С., Мокеев М. М., Сергушко С. В., Гребенникова А. А. Государственное и муниципальное управление: краткий курс лекций. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство «Юрайт», 2012. 238 с.
2. Черкасов Г. И., Колтунов В. М., Желтов А. М., Непомилуев В. М., Кириллов Е. Н. Государственное регулирование экономики. Нижний Новгород, 1998. 245 с.
3. Пащенко О. В. Перспективи регулювання міжнародної інвестиційної діяльності країн у РТУ. Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». 2017. Т. 22. Вип. 6 (59). С. 8-14.
4. Investment Policy Framework for Sustainable Development (IPFSD). UNCTAD. 2014. URL: [http://investmentpolicy-hub.unctad.org/publicdocs/ annotations.htm#annotation1](http://investmentpolicy-hub.unctad.org/publicdocs/annotations.htm#annotation1) (дата звернення 10.03.2018).
5. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies. UNCTAD overview. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf (дата звернення 10.03.2018).
6. World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf (дата звернення 22.03.2018).
7. Services: rules for growth and investment. Understanding the WTO: the Agreements. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm6_e.htm (дата звернення 16.03.2018).
8. Esteveordal A., Suominen K., Volpe C. Regional Trade Agreements: Development Challenges and Policy Options. International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum. Geneva, 2013. URL: <http://e15initiative.org/publications/regional-trade-agreements-development-challenges-and-policy-options/> (дата звернення 18.03.2018).
9. International Center for Settlement of Investment Disputes. About ICSID. URL: <https://icsid.worldbank.org/en/Pages/about/default.aspx> (дата звернення 20.03.2018).
10. Multilateral Investment Guarantee Agency. URL: <https://www.miga.org/investment-guarantees> (дата звернення 20.03.2018).
11. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges. UNCTAD overview. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf (дата звернення 22.03.2018).

Петренко Н.О.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва

ПРИНЦИПОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ТРАНСПОРТНО-ІНФРАСТРУКТУРНИХ ЛОГІСТИЧНИХ ПОТОКІВ

Петренко Н.О. Принципові засади формування інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків. У статті досліджено інноваційні процеси логістичного забезпечення транспортно-інфраструктурних потоків. Встановлено, що найбільш перспективним для формування інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків є використання підходу логістики інновацій. З'ясовано, що інноваційна логістична інфраструктура сприяє створенню та функціонуванню підприємницького сектору в умовах перехідної економіки і формує організаційно-економічне середовище для стимулювання підприємницької діяльності. Визначено, що основним видом інноваційних потоків у логістичній сфері є виробничі, транспортно-складські та збутові операції, які їх супроводжують. Окреслено принципи основи формування інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків та сформульовано теоретико-практичні пропозиції щодо їх реалізації.

Ключові слова: інновації, інноваційне середовище, логістика, логістичні потоки, транспортні перевезення, інфраструктура.

Петренко Н.О. Принципиальные основы формирования инновационной среды транспортно-инфраструктурных логистических потоков. В статье исследованы инновационные процессы логистического обеспечения транспортно-инфраструктурных потоков. Установлено, что наиболее перспективным для формирования инновационной среды транспортно-инфраструктурных логистических потоков является использование подхода логистики инноваций. Выяснено, что инновационная логистическая инфраструктура способствует созданию и функционированию предпринимательского сектора в условиях переходной экономики и формирует организационно-экономическую среду для стимулирования предпринимательской деятельности. Определено, что основным видом инновационных потоков в логистической сфере являются производственные, транспортно-складские и сбытовые операции, которые их сопровождают. Определены принципиальные основы формирования инновационной среды транспортно-инфраструктурных логистических потоков и сформулированы теоретико-практические предложения по их реализации.

Ключевые слова: инновации, инновационная среда, логистика, логистические потоки, транспортные перевозки, инфраструктура.

Petrenko N.O. The main principles by formation innovative environment of transportation infrastructure of logistics chain. In article the innovative processes of logistic support of transport and infrastructure flows are investigated. It is established, that the most promising for forming an innovative environment of transport infrastructure logistics chain is the use of the approach of logistics of innovations. It is revealed, that innovative logistic infrastructure promotes the creation and functioning of the entrepreneurial sector in a transition economy, forms an organizational and economic environment for stimulating entrepreneurial activity. It is determined that the main type of innovation flows in the logistics sphere is the production, transport and warehousing and marketing operations that accompany them. The basic principles of formation of the innovative environment of transport and infrastructure logistics chain, are determined and theoretical and practical proposals concerning their implementation are offered.

Key words: innovations, innovation environment, logistics, logistics flows, transport, infrastructure.

Постановка проблеми. Логістика як вид економічної діяльності відіграє одну з основних ролей у формуванні та розвитку ринкових відносин, тому її дослідження є особливо актуальним в умовах транзитивної економіки.

Логістична інфраструктура – це той механізм, що забезпечує органічну єдність та ефективне функціонування всіх матеріальних логістичних потоків [3, с. 211]. Логістична інфраструктура підприємства – це сукупність елементів, що виконують важливі логістичні завдання і забезпечують здійснення логістичних процесів [2, с. 52].

Актуалізація питань дослідження інноваційного складника транспортно-інфраструктурних логістичних потоків зумовлена посиленням конкурентної боротьби на ринку транспортних перевезень. Інтеграція України у міжнародний економічний простір також відіграла вагомий роль у необхідності формування інноваційної моделі розвитку логістичної сфери.

Інноваційна діяльність у сфері логістики – це цілеспрямована діяльність, що націлена на створення та реалізацію науково-технологічних розробок і організаційно-управлінських рішень, які сприятимуть підви-

щенту ефективності діяльності, збільшенню прибутку як окремого логістичного підприємства, так і галузі та економіки країни загалом. Структурні організаційні перетворення, динамічне економічне зростання і виведення економіки України на шлях сталого розвитку можливі лише за умови впровадження інноваційних процесів.

Питання розроблення та впровадження інноваційних форм стратегічного розвитку сфери логістики на тепер залишається малодослідженим, а тому вимагає подальших теоретико-практичних розвідок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-практичні питання дослідження логістичних процесів висвітлено у наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків. Зокрема, у працях Д.Дж. Бауерсокса [1], А.С. Герашенкова [2], О.О. Казанської [2], Д.Дж. Клосса [1], Є.В. Криківського [3], О.В. Кучкової [4], А.Г. Некрасова [5], В.В. Писаренко [7], Ю.В. Поповича [6], Н.Б. Савіної [8], Т.В. Стройко [9] розглянуто специфіку діяльності логістичних підприємств та формування логістичної сфери, проаналізовано соціально-економічні умови їхнього функціонування та визначено шляхи подальшого розвитку.

За високої позитивної оцінки наукових досліджень із вказаної проблематики окремі аспекти формування інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків залишаються дискусійними та потребують комплексного наукового вивчення. Зокрема, невизначеними залишаються питання теоретико-методологічного характеру, пов'язані із розумінням особливостей інноваційної діяльності та специфіки застосування інноваційних технологій у сфері логістики.

Також варто зауважити, що недостатньо опрацьованими на тепер є питання побудови оптимальної моделі інноваційного розвитку логістичних процесів за умов євроінтеграційного вектору розвитку України. Тому дослідження принципів засад інноваційної діяльності у сфері логістики набувають особливої актуальності та потребують теоретико-методологічного вирішення.

Мета статті полягає у дослідженні інноваційних процесів логістичного забезпечення транспортно-інфраструктурних потоків.

Зважаючи на мету статті, основним завданням дослідження є розроблення принципів засад формування інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків та розроблення теоретико-практичних пропозицій щодо їх реалізації.

Виклад основного матеріалу. Тенденції, що панують сьогодні в економіці України, зумовлюють інноваційну спрямованість її розвитку. При цьому об'єктивна думка дає змогу говорити більше про наявність інноваційного потенціалу, ніж про результати певних досягнень. Поліпшення ситуації за таких умов неможливе без створення і підтримки ефективної організації та управління інноваційним розвитком економіки, зокрема тих її інноваційних галузей, що приносять немалі доходи до державного бюджету.

Вказане зумовлює необхідність розроблення та використання якісно нового підходу до менеджменту інноваційного середовища (зокрема, на рівні регіону). Одним із перспективних інструментів формування

інноваційного середовища є розроблення транспортно-інфраструктурних логістичних потоків.

Сьогодні логістика як один з ефективних інструментів планування організації та управління процесами руху матеріального та супутніх йому потоків спрямована на отримання максимального прибутку всіма учасниками транспортно-розподільчого процесу шляхом оптимізації їх логістичних витрат у певному просторі та часі. При цьому координацію технологічної, технічної та організаційно-економічної взаємодії між усіма функціональними ланками забезпечує відповідна логістична інфраструктура [5].

Логістична інфраструктура сприяє створенню та функціонуванню підприємницького сектору в умовах перехідної економіки і формує конкретне організаційно-економічне середовище для стимулювання підприємницької діяльності. До основних її функцій у виробничих системах слід віднести: зберігання продукції у пристосованих складських приміщеннях; пакування сировини та готової продукції; переміщення продукції за допомогою спеціальних транспортних та маніпуляційних засобів; інформаційно-аналітичне забезпечення логістичних потоків [3, с. 211].

Для ринку логістичних послуг в Україні характерною є низка тенденцій, таких як мінімізація витрат, пов'язаних із транспортуванням, зберіганням, пакуванням, митним документообігом [6, с. 147]. Вказане приводить до: підвищення попиту на складську нерухомість; підвищення попиту на якісні логістичні послуги; зниження витрат виробників за рахунок логістики та строків між етапами виробництва та споживання. При цьому негативними факторами, що впливають на розвиток ринку логістичних послуг, є незадоволеність попитом на складські приміщення та недостатньо розвинена транспортна інфраструктура, а також нестача кваліфікованих кадрів у галузі логістики [7].

На нашу думку, найбільш перспективним для формування інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків є використання підходу логістики інновацій. Застосування цього підходу формує процес генерації і комерціалізації інновацій як типових потоків процесів менеджменту інноваційних розробок та інноваційного ринку. Вказані процеси реалізуються на основі використання логістичних інструментів, що здатні забезпечити необхідні управлінські впливи й аналітичний супровід регіонального програмно-цільового розвитку сфери високих технологій. Зокрема, такі сфери логістики, як виробнича логістика, транспортно-розподільча логістика, управління сервісом, здатні функціонувати у напрямках скорочення витрат, виявлення невикористаних резервів та їх реалізації, визначення рівня розвитку і готовності ринкових підсистем до перетворень, проведення оптимізації для інноваційної сфери макроекономічного суб'єкта. За таких умов у сфері регіонального менеджменту логістика інновацій стає науковим інструментарієм, за допомогою якого для різних виробників високотехнологічної продукції розробляються програми розвитку з урахуванням ринкової динаміки.

Об'єктом дослідження інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків стануть при цьому регулярні і потокові процеси, які є результатом або функцією діяльності економічних структур інноваційного профілю: технопарків, підпри-

емств, дослідних установ, об'єктів інноваційної інфраструктури тощо.

На нинішньому етапі потенціал вітчизняних підприємств у розрізі інвестиційно-інноваційної діяльності суттєво обмежений, що пов'язано із низькою купівельною спроможністю підприємств реалізувати конкретні інноваційні проекти. У цьому разі виникає необхідність використання логістичної концепції, оскільки логістизація інвестиційно-інноваційної діяльності сприяє інтенсифікації процесу інвестиційного проектування, оптимізації руху інвестиційних потоків, а також поліпшенню збуту і реалізації інноваційної продукції.

Розглянемо докладніше окремі сфери логістичного управління, які можуть бути застосовані у практиці управління інноваціями. Слід зазначити, що потокові процеси в інноваційному середовищі транспортно-інфраструктурних логістичних потоків можна розділити на регулярні та іррегулярні. Прикладом перших може бути типова виробнича або збутова операція, наприклад, конвеєрний збір інноваційного приладу, а прикладом другого – монтаж експериментальної дослідної установки, який раніше не проводився і є малоприсадибним до послідовного копіювання.

Основним видом інноваційних потоків у логістичній сфері є традиційні виробничі, транспортно-складські та збутові операції, які їх супроводжують. Водночас інноваційність продукції надає їм низку особливостей [1]. Так, на споживчому ринку у сфері високотехнологій набула поширення концепція індивідуалізованого виробництва (*products customization*), яка ґрунтується на виконанні в умовах високотехнологічного виробництва прямих індивідуальних замовлень споживачів за цінами одного порядку з масовою серійною продукцією та відповідним продажним (замовлення і доставка) і післяпродажним (сервіс, ремонт, реставрування, оновлення) обслуговуванням. Такий спосіб організації виробництва є економічно виправданим за відповідного логістичного забезпечення: створення та підтримки електронних каналів комунікації із замовником (B2B- і B2C-майданчиків), створення гнучких виробничих ліній, електронних систем проектування і виробництва продукту, послуг з обробки та доставки замовлень, систем постачання виробничими ресурсами.

Розроблення типових логістичних систем підтримки індивідуалізованого виробництва радикально знизить вартість рішення і дасть змогу залучити до інноваційного середовища середній і малий бізнес, для якого наявні рішення є недоступними через їх високу вартість і кастомізацію потреб великих корпорацій [8].

Вказані системи дадуть можливість спростити рух матеріальних і грошових потоків, зменшити необхідність у багатоступінчастій системі дистрибуції товарів та формуванні складських запасів, скоротити логістичні та транзакційні витрати, побудувати глобальну систему підтримки і сервісу продукції. При цьому із розширенням охоплення ринків і клієнтської бази може бути створено базу для перетворення деяких інноваційних товарів у стандартні товари масового виробництва.

Базисом для логістичного управління інноваційним виробництвом також може стати кінетичне виробництво (*kinetic production*). Основою кінетичного виробництва є гнучкі автоматизовані технології. Слід зазна-

чити, що кінетичне виробництво – це не тільки сучасні технології, але і нова система управління персоналом і підприємством, заснована на децентралізації прийняття оперативних рішень і швидкодіючих, доступних персоналу логістичних і маркетингових комунікацій [9, с. 106].

Система закупівель матеріальних ресурсів, керована попитом, вимагає наявності в ланцюгах поставок кінетичних підприємницьких структур, резервних потужностей та електронної торгівлі. Необхідна динаміка вирішення завдань закупівель та постачання досягається також за рахунок глобалізації цих процесів.

Серед іррегулярних поточкових процесів для інноваційного виробництва слід насамперед відзначити логістику нестандартних і рідкісних вантажів. Загалом під нестандартним вантажем слід розуміти будь-який предмет, який не можна перевезти звичайним транспортом. Такий предмет може мати велику вагу, нестандартну форму, особливі властивості – наприклад, високий рівень крихкості або займистості. Як правило, необхідність переміщення нестандартних вантажів виникає під час конструювання дослідних, експериментальних установок і виробничих ліній у наукомістких галузях виробництва (агрегати, виробничі лінії, промислові роботи тощо). Під роботою із нестандартними вантажами розуміється вибір не тільки способу переміщення та спеціальної техніки (платформи з великою вантажопідйомністю, автокрани), але і відповідної технології переміщення, а також персоналу, який володіє необхідним рівнем компетенції.

Як правило, під час вибору засобу транспортування нестандартних вантажів необхідно враховувати пропускну спроможність та наявні обмеження транспортних мереж, а також безпеку вантажу, що перевозиться. При цьому під пропускну спроможністю мається на увазі стан дорожнього покриття (під час перевезення водним транспортом – ширина водних шляхів), а обмеженнями можуть бути як розташовані на маршруті руху мости, шлюзи або залізничні переїзди, лінії зв'язку й електропередач, так і час доби, пора року і погодні умови.

Неоднозначність нормативно-правових засад привела до створення цілої низки нормативних документів на перевезення нестандартних вантажів. Так, під час кожного перевезення обов'язковим елементом є отримання окремих дозволів із зазначенням не тільки параметрів вантажу і засобу транспортування, а й особливих умов руху, включаючи узгодження маршруту перевезення.

Наступним елементом забезпечення інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків є управління їх інформаційним складником. Сьогодні практично неможливо забезпечити ефективність будь-яких логістичних операцій без застосування інформаційних технологій і програмних комплексів для аналізу, планування, підтримки й ухвалення оптимізаційних рішень. Ба більше, саме завдяки розвитку інформаційних систем і технологій з'явилася можливість автоматизації операцій в логістичних системах, і логістика стала домінуючою формою організації руху товару на конкурентному ринку [2, с. 157].

Інформаційний складник системи має забезпечувати всебічну інтеграцію усіх елементів управління інноваційним потоком, їх оперативну та надійну вза-

свідомі. У зв'язку з цим до інформаційних систем інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків висуваються такі вимоги, як:

- актуальність інформації;
- забезпечення інформаційної потреби керівників;
- необхідність і достатність інформації;
- забезпечення інформаційного зв'язку між підрозділами;
- обов'язковість передачі інформації.

На нашу думку, інформаційні системи в інноваційному середовищі транспортно-інфраструктурних логістичних потоків можна поділити на дві підсистеми: функціональну та забезпечувальну.

Функціональна підсистема складається із сукупності завдань, що згруповані за ознакою спільності мети, наприклад управління інноваційним виробництвом (або експериментальним цехом), управління системою наукового знання (патентна система, система проектування і розроблення та ін.).

Забезпечувальна підсистема складається з:

- технічного забезпечення (сукупність технічних засобів, що забезпечують обробку і передачу інформаційних потоків);
- інформаційного забезпечення (різного роду довідники, класифікатори, кодифікатори, засоби формалізованого опису даних);
- математичного забезпечення (сукупність методів рішення функціональних завдань).

До інформаційного складника інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків також слід віднести розроблення і підтримку систем документообігу зберігання інформації.

Впровадження системи електронного документообігу дає змогу не тільки автоматизувати більшість важливих для підприємств бізнес-процесів, а й перейти до системного управління знаннями: на основі єдиного інформаційного простору побудувати технологію, що включає в себе комплекс формалізованих

методів, які охоплюють пошук і виокремлення спеціалізованих знань, їх аналітику, структурування та систематизацію.

Останнім визначальним елементом системи інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків є логістичні системи управління трудовими ресурсами. Оскільки основним елементом капіталізації інноваційного підприємства є ноу-хау, бренди, працівники як носії інформації, тобто їх знання, то формування трудових колективів, які мають необхідні ресурси для повноцінної діяльності, є необхідним складником функціонування інноваційного процесу.

Як будь-який інший вид ресурсів, кадри в інноваційному процесі повинні надходити в логістичні системи (прийматися на роботу), розвиватися і використовуватися в них (виконувати свої посадові обов'язки, навчатися, переміщатися на інші посади). При цьому до завдань кадрової логістики інноваційного підприємства повинні входити визначення якості трудового ресурсу, оцінка соціально-психологічного клімату та творчої атмосфери, визначення відповідності групового ресурсу, визначення вектора навчання і розвитку співробітників, створення запасу якісних трудових ресурсів, здатних реалізувати можливості організації.

Принципові засади формування інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків відображено на рис. 1.

Слід зазначити, що перелік основних і супроводжуючих операцій та процесів не є вичерпним і визначається галузевою і регіональною специфікою проведення інноваційної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційне середовище транспортно-інфраструктурних логістичних потоків повинно формуватися на принципах раціоналізму, системності, комплексності, балансу інтересів суб'єктів ринку, орієнтації на задоволення потреб споживачів.



Рис. 1. Схема формування інноваційного середовища транспортно-інфраструктурних логістичних потоків

Джерело: побудовано автором

Комплекс заходів, що створюють та підтримують інноваційне середовище транспортно-інфраструктурних логістичних потоків, повинен базуватися на:

– обґрунтуванні стратегії розвитку логістичної інфраструктури та її деталізації у поточних планах підприємства;

– розподілі обов'язків та відповідальності працівників на всіх ділянках логістичної інфраструктури;

– формуванні інформаційно-консультаційної інфраструктури.

Зважаючи на проведені дослідження, слід зазначити, що кожен транспортно-інфраструктурний логістичний потік супроводжується логістичними операціями: так, для фізичного переміщення вантажів характерними є вантажно-розвантажувальні роботи, розмитнення (для експортно-імпортних операцій), зберігання та обробка партій вантажу тощо. Проте вказані

операції, як правило, не мають специфічних ознак, пов'язаних з інноваційним характером діяльності економічного суб'єкта.

Отже, система логістичного управління інноваційною діяльністю (зокрема, транспортно-інфраструктурними її аспектами) може зарекомендувати себе як ефективний інструмент управління регулярними потоками, які супроводжують інноваційний цикл. Така система має значний потенціал для того, щоби стати ефективним інструментом управління інноваційним процесом, а у перспективі – каталізатором інноваційних перетворень на регіональному та державному рівнях.

Зважаючи на вказане, подальші наукові дослідження слід спрямувати у напрямі розроблення практичних аспектів методологічного характеру, що пов'язані зі впровадженням інноваційних ідей та технологій з метою розвитку логістичної сфери.

Список використаних джерел:

1. Бауэрсокс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. / Д.Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс. URL: <http://www.olbuss.ru>.
2. Казанська О.О. Інформаційне забезпечення розвитку логістичної інфраструктури національної економіки / О.О. Казанська, А.С. Герашенков // Економічні науки. Сер. Економіка та менеджмент: Збірник наукових праць. Луцький нац. техн. ун-т. Вип. 7(26), Ч. 4. 2010. С. 156–171.
3. Крикавський Є.В. Логістичне управління / Є.В. Крикавський. Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. 683 с.
4. Кучкова О.В. Формування інфраструктури логістичних потоків / О.В. Кучкова // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: європейський вектор – нові виклики та можливості: тези доповідей III Міжн. наук.-практ. конф., Львів, 14–16 травня 2015 року: до 50-річчя Інженерно-економічного факультету (ННІ економіки і менеджменту) / Нац. ун-т «Львівська політехніка» [та ін.]. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2015. С. 211–212.
5. Некрасов А.Г. Феномен снижения затрат на взаимодействие в интегрированных логистических цепочках. / А.Г. Некрасов. URL: http://bigc.ru/publications/other/logistics/fenomen_low_zatrat_na_vzaim.php.
6. Писаренко В.В. Особливості логістичних систем в сільському господарстві / В.В. Писаренко // Вісник ХНАУ. 2012. № 7. С. 146–150.
7. Попович Ю.В. Розвиток транспортно-логістичної системи як форма реалізації транзитного потенціалу України. / Ю.В. Попович. URL: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/147337/57-62.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
8. Савіна Н.Б. Інфраструктура логістичних процесів економічної діяльності / Н.Б. Савіна. URL: www.nbu.gov.ua.
9. Стройко Т.В. Логістична інфраструктура: теоретичний аспект / Т.В. Стройко // Маркетингове забезпечення продовольчого ринку України. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 7–8 квітня 2009 року). Полтава. 2009. С. 105–106.

Шевцов Є.Д.,
аспірант кафедри міжнародної торгівлі,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

КОМУНІКАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПОБУДУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БРЕНДУ УКРАЇНИ

Шевцов Є.Д. Комунікаційні аспекти побудування національного бренду України. Статтю присвячено актуальним тенденціям у глобальних маркетингових комунікаціях як засобу впливу на національний бренд української держави. Висвітлено й обґрунтовано теоретичний підхід до поняття «бренд країни». Проаналізовано критерії оцінки державних брендів та принципи їх поетапної побудови з погляду глобальних комунікацій. Доведено важливість національної репутації та правильного використання технологій репутаційного менеджменту для виклику інтересу іноземних замовників та клієнтів. Виділено позицію України в міжнародному рейтингу національних брендів та досліджено проблеми формування іміджу України в умовах сучасної глобальної економіки. Крім того, автором було запропоновано шляхи розвитку національного бренду України для подальшого зміцнення позицій держави.

Ключові слова: глобальні маркетингові комунікації, національний бренд, імідж держави, брендинг, національна репутація, сучасна економіка, міжнародні рейтинги.

Шевцов Е.Д. Коммуникационные аспекты построения национального бренда Украины. Статья посвящена актуальным тенденциям в глобальных маркетинговых коммуникациях как средству влияния на национальный бренд украинского государства. Раскрыт и аргументирован теоретический подход к понятию «бренд страны». Проанализированы критерии оценки государственных брендов и принципы их поэтапного построения с точки зрения глобальных коммуникаций. Доказана важность национальной репутации и правильного использования технологий репутационного менеджмента для вызывания интереса иностранных заказчиков и клиентов. Выделена позиция Украины в международном рейтинге национальных брендов и исследованы проблемы формирования имиджа Украины в условиях современной глобальной экономики. Кроме того, автором были предложены пути развития национального бренда Украины для дальнейшего укрепления позиций государства.

Ключевые слова: глобальные маркетинговые коммуникации, национальный бренд, имидж страны, брендинг, национальная репутация, современная экономика, международные рейтинги.

Shevtsov Y.D. Communicational aspects of building the national brand of Ukraine. The article is devoted to actual tendencies in global marketing communications as a means of influencing the national brand of the Ukrainian state. A theoretical approach to the term “country brand” was ostended and argued. The criteria of evaluating state brands and principles of their step-by-step creating from the point of global communications were analyzed. The importance of national reputation and right using of reputational management technologies for arousing interest from foreign customers and clients were proved. The position of Ukraine in the international rating of national brands was highlighted and problems of Ukrainian image formation in the conditions of modern global economy were explored. In addition, the ways of developing the national brand of Ukraine for further strengthening of the state’s position were proposed.

Key words: global marketing communications, national brand, image of the country, branding, national reputation, modern economy, international ratings.

Постановка проблеми. У сучасному світі, де технології зв’язку постійно розвиваються, а маркетингова комунікація використовується на всіх рівнях економічного контакту, імідж країн з кожним роком все більше впливає на ефективність ведення міжнародної торгівлі. Вже давно репутацію мають не тільки компанії, які виготовляють продукт та поставляють його на світовий ринок, а й держави, звідки ці підприємства походять. Бренд країни складається з багатьох факторів, але очевидно, що на нього можна впливати таким чином, щоб формувати об’єктивно успішне враження про країну у іноземних клієнтів. Це демонструє актуальність теми для дослідження, тому що бренд України у 2018 році,

незважаючи на те, що поступово розвивається, все ж таки робить це недостатньо швидко і тоне в раж результативності громадянськості. А як наслідок – і іноземних споживачів, які з настороженістю починають співпрацю, коли репутація країни недостатньо стабільна.

Зрозуміло, що чим кращий імідж країни, тим більш впливовою вона вважається на міжнародній арені. Тому досягти цього рівня є першочерговим завданням кожної сучасної держави. Є міжнародні рейтинги, які зображують місця, на яких розмістилися країни саме за характеристикою їхньої національної репутації.

Для України посісти перші місця в цих рейтингах на сучасному історичному етапі – це недосяжна планка.

Це є проблемою, яку треба вирішувати. За кмітливого використання доступних технологій для ведення глобальних маркетингових комунікацій можливо сформулювати національний бренд України по-новому, що значно вплине на імідж держави у світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань бренду країн почали займатися ще такі класичні науковці, як Ф. Котлер, С. Анхольт, В. Оллінс та М. Портер. В останні роки перспективи подальших досягнень у сфері національної репутації вивчали такі українські і зарубіжні вчені, як О.Ю. Амосов [1], Н.В. Діденко [1], К.Ю. Лебедева [1], В.М. Кукса [3], З.С. Люльчак [4], Т.Л. Нагорняк [5], Г.Г. Полішко [6], Т.В. Смачило [7], Т.В. Федорів [8], Н. Канева [9]. Г.Г. Полішко, Т.В. Смачило й Д.І. Олеха займалися саме вивченням різних варіантів стратегії брендингу України у глобальній економічній системі. Вчені публікували результати своїх наукових праць із цього питання у наукових статтях і монографіях.

Про національний брендинг та репутацію країн написано вже багато наукових робіт, але Україна з цього боку ще не достатньо досліджена. Як саме сформувати успішний імідж України, ще тільки треба визначити. Через це тема комунікаційних аспектів у формуванні українського національного бренду становить залишається актуальною в сучасному науковому середовищі.

Метою статті є аналіз сучасного становища іміджу України і зображення шляхів формування успішної національної репутації держави із застосуванням глобальних маркетингових комунікацій.

Виклад основного матеріалу. Як зазначає Т.Л. Нагорняк [5, с. 220], бренд країни – це комплексна торговельна пропозиція, а також емоційно сильна торговельна марка, що має не тільки назву чи дизайнерське рішення, а й ще цілий комплекс асоціацій та ідентифікацій, через які сприймається споживачами.

У свою чергу, за визначенням Всесвітньої організації туризму, національний бренд – це сукупність емоційних і раціональних уявлень, що є результатом зіставлення всіх ознак країни, власного досвіду і чуток, що впливають на створення певного образу [5, с. 220]. Національний бренд, імідж країни і національна репутація схожі за сенсом поняття. Звідси походить, що на формування національного бренду можна впливати конкретними діями та контролювати імідж, за яким сприймають країну, схожим чином, як і імідж компанії, за допомогою комунікації. Через те, що національний бренд складається з ознак країни, власного досвіду і чуток, за допомогою маркетингових технологій можна розвивати репутацію будь-якої держави. При цьому репутація країни може рости тільки із прямою залежністю від реального покращення економічної ситуації на її території.

Сучасний бренд-менеджмент дає змогу за допомогою глобальної маркетингової комунікації (цифрова й аналогова комунікація) налаштувати сприйняття людьми цілих країн певним чином, створюючи у клієнтів зображення повної картини розвитку через міжнародні канали розповсюдження інформації. Відомо, що маркетингологи-практики здатні свідомо формувати національні бренди. Цей процес називається брендингом. Зазвичай створенням іміджу країни займаються відомі міжнародні маркетингові агентства. Так, у Шотландії

просуванням країни займалася маркетингова компанія CLK [5, с. 222], а в Польщі агентство Corporate Profiles DDB розробило національний логотип під час проведення маркетингової компанії для міжнародного ринку [5, с. 222]. Водночас компанія Asia Pacific Foundation of Canada пропонувала власне бачення налагодження маркетингової комунікації для державних структур Канади [5, с. 222].

Результатом аналізу критеріїв оцінки державних брендів та принципів їх поетапної побудови з погляду комунікацій можна буде скористатися для розроблення шляхів розвитку національного бренду України в подальшому. Для цього проводять маркетингові дослідження і вивчають світовий досвід маркетингової комунікації глобальних масштабів.

Взагалі брендинг проводять для того, щоб поєднати всі уявлення про країну і зробити їх об'єктивними, таким, щоб вони відповідали дійсним тенденціям і зображували сучасний стан. Такий образ навколо країни буде впливати як на внутрішнє сприйняття держави її жителями, так і на зовнішнє сприйняття держави туристами або людьми, які просто почули щось про неї.

Як зазначає Едгар Райс [10, с. 163], під час вивчення загальних принципів державного брендингу виокремлюють однозначність, першість, інноваційність і закріпленість. Це інтерпретується як зосередженість бренду кожної конкретної країни на окремих категоріях під час формування власної репутації в принципі однозначності. Під час визначення принципу першості застосовують розуміння того, що країна повинна визначити категорії, в яких вона буде позиціонувати себе на світовому ринку першою. Під час зосередження на принципі інноваційності держава повинна розкривати свої унікальні риси й обов'язково вносити їх до ознак свого національного бренду. Принцип закріпленості необхідний для того, щоб у чітко визначені проміжки часу нагадувати клієнтам бренду (тим, хто спостерігає за брендом країни) про її значущість і роль у світовому суспільстві. З погляду комунікацій треба забезпечити виконання всіх чотирьох принципів одночасно.

Критерії маркетингової оцінки брендів держав не дуже схожі на критерії оцінки брендів компаній. До других належать: лідерство, стабільність, величина ринку, інтернаціональність, фінансові показники [4, с. 129]. Критерії, за якими складають міжнародні рейтинги національних брендів, відрізняються. На ці критерії маркетингові агентства намагаються впливати під час професійного ведення процесу брендингу окремих держав. Методологія міжнародних рейтингів брендів держав Nation Brand Index (Anholft GfK) та Country Brand Index (FutureBrand) різні. Для Nation Brand Index використовують такі критерії, як туризм, експорт, люди, влада, культура та історична спадщина, інвестиції та імміграція [11]. Рейтинг Country Brand Index використовує ієрархічну модель рішень, за допомогою якої бренд оцінюється у таких вимірах, як обізнаність (чи відомо, що така країна існує), знайомство (як добре респондент знає країну), асоціації (туризм, традиції, культура), повага (наскільки країна викликає повагу), міркування (чи розглядають люди країну як місце для подорожі), рішення про відвідування (чому треба відвідати країну), бажання розповідати про країну своїм знайомим та іншим людям [11]. В ідеалі для аналізу

бренду країни треба користуватися показниками з обох рейтингів. Це дає широке зображення ситуації.

Не викликає заперечень, що національна репутація і правильне використання технологій репутаційного менеджменту важливі для міжнародного інтересу до країни. Та держава, яка привертає увагу до себе і діяльності своїх компаній, може слугувати платформою для розвитку не тільки сфери продажу товарів і послуг, а й ідей. Будь-яка активність буде викликати залежність брендів між собою та загалом підпорядковувати репутацію компаній репутації країни. Прикладом цього може слугувати більша довіра європейських компаній і споживачів до підприємств із розвинутих країн, особливо тих, що знаходяться в Європі. При цьому, якщо обирати з ідентичних за послугами компаній, споживачі обирають між Україною і, наприклад, Англією другий варіант, тому що Англія як держава має кращий імідж. Те саме стосується ситуацій, коли компанії обирають інші компанії для співробітництва. Наприклад, в Україні не розповсюджені такі мережеві платіжні системи, як PayPal. Також в Україні заборонено національним банком використання платіжної системи Wallet One, Qiwi. При цьому електронні платежі міжнародного значення в Україні здійснюються в основному через картки Mastercard та Visa.

Під час налагодження комунікації із використанням технологій репутаційного менеджменту держава як бренд виступає в ролі постачальника інформації про себе. Тому важливо, якою саме буде ця інформація і яким чином вона буде подана для споживання в інших частинах світу. Інформація поступає комплексно, і контролювати можна тільки напрям та якість її розповсюдження через офіційні канали. При цьому чутки й образи також впливають на брендинг країни. Вони є гарантом того, що інформація з офіційних джерел про країну відповідає сучасним реаліям і є об'єктивною.

За міжнародним рейтингом національних брендів BrandFinance у 2016 році Україна посідала 62 місце, а в 2017 році перемістилася на 61 місце. Поруч з Україною в цьому рейтингу знаходяться Словенія й Алжир. [12] Прогнозуючи результати цього рейтингу у 2018 році, експерти відмічають, що значних змін для України очікувати не треба. Тобто вона так і залишиться не на перших позиціях. Водночас у 2016 році Україна входила в п'ятірку держав, які здійснили реформування бренду і покращили свої показники [3, с. 27]. За найновішим рейтингом Country Brand Index тільки за 2014–2015 роки Україна знаходилася на останньому, 29 місці серед європейських країн. А в загальному рейтингу, де зображені тільки 20 найсильніших брендів держав, її не було.

У глобальному рейтингу Competitiveness Yearbook 2010 від відомої швейцарської школи бізнесу IMD Україна займала 57 місце, яке виявилось передостаннім [8, с. 67]. Згідно з Global Competitiveness Report 2007–2008 років, який кожного року публікує Всесвітній економічний форум, за показником «державні й громадські інститути» Україна посідала тоді 115 місце. [8, с. 67] Усього в рейтингу була 131 країна. Звідси зрозуміло, що десять років потому, у 2018 році, позиції України як брэнда незалежної держави, яка розвивається, зросли, але все ще потребують значних комунікаційних коригувань.

Проблеми українського іміджу в умовах сучасної глобальної економіки пов'язані з воєнними конфліктами останніх років на її території, а також із тим, що вона ніколи не займала високих місць у рейтингах національних брендів. Через це інший світ не сприймає її як сильного конкурента. Багато де про Україну досі не знають, тому що рівень обізнаності в світі про державу збільшився саме у зв'язку з воєнними діями, що не є позитивним маркетинговим ходом. Саме у 2014 році Україна з'явилася в медійному інформаційному просторі західних видань.

Згідно з дослідженням Українського центру економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова «Міжнародний імідж України» [7, с. 210], до негативних характеристик національної репутації української держави експерти відносять корумпованість, нестабільне законодавство, впливовість національної валюти та помірну некомпетентність влади у вирішенні керівницьких питань і прийнятті реформ.

Іноземні громадяни отримують інформацію про Україну з журналів, газет та веб-ресурсів, які зображають Україну такою, якою її бачать спостерігачі. Журналісти у вигляді цих спостерігачів намагаються об'єктивно і згідно з правилами журналістської етики показувати й описувати новини про події, які тут трапляються. Так це приймає міжнародний масштаб. Більшою є вірогідність, що хтось з іноземців спочатку прочитає статтю в інтернеті і зробить висновки, ніж відразу буде отримувати враження від власної поїздки. Однією з головних особливостей іміджу України сьогодні є те, що держава вже з'явилася в глобальному інформаційному просторі. І це є дуже важливим комунікаційним аспектом.

Тепер її імідж треба змінювати, а не будувати з самого початку. Другий варіант розвитку подій виявився б набагато складнішим. Знадобиться багато часу для того, щоб реалізувати нову стратегію маркетингових комунікацій, яка дозволить відновити і посилити позиції української репутації. Для цього треба провести низку кардинальних змін і впровадити нові риси в діяльність представників держави на міжнародній арені. Після початку відкоригованої маркетингової активності і змін в українському суспільстві процес брендингу України отримає перші впливові результати.

Для розвитку національного бренду України треба провести такі дії:

- налагодити маркетингову комунікацію між представниками держави й іншим світом через національні й іноземні ЗМІ;
- застосовувати різні канали комунікації і вести інтерактивний діалог з різною аудиторією;
- визначити стратегічний напрям руху брендингової діяльності;
- влучно й активно реагувати на міжнародні події всередині держави через її представників та брати в них участь;
- викоренити корупцію на території української держави, зміцнити контроль над фінансовими витратами і розподілом державного бюджету;
- поступово відновлювати економічний стан країни;
- приваблювати туристів для відвідування України;
- професійно управляти національним брендом, використовуючи послуги крупних маркетингових агентств.

Якщо використовувати ці спеціальні рекомендації на рівні уряду, то просування національного бренду України на міжнародній арені значно прискориться. Особливу роль у створенні репутації країни відіграють комплексні дії керівників, спрямовані на покращення національного бренду, маркетингових агентств та жителів цієї країни. Тому що створення іміджу держави – комплексний процес.

Висновки. Для кардинальних змін національного бренду України треба негайно проводити реорганізацію маркетингової й управлінської діяльності. Необов'язково застосовувати великі рекламні бюджети для цього, але важливо кожен стратегічну дію робити влучно і розмірковано. Поки що рівень національної

репутації української держави на міжнародному ринку дуже низький. Можна переймати досвід уже розвинутих країн для успішного брендингу.

Для визначення сили бренду країни в рейтингах зазвичай використовують такі загальні критерії, як розвиток туризму, розмір експорту, рівень життя людей, поведінка влади, культурні здобутки та історична спадщина, інвестиції та імміграція. Тема глобальних маркетингових комунікацій в аспекті брендингу і налагодження державного іміджу є дуже актуальною в українських реаліях і потребує подальшого дослідження. Рекомендації щодо розвитку національного бренду України повинні бути застосовані на практиці найближчим часом, щоб розпочати процес змін у суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Амосов О.Ю. Брендинг як основний інструмент маркетингу в Україні. / Амосов О.Ю., Діденко Н.В., Лебедева К.Ю. // «Економічна наука. Інвестиції: практика та досвід». 2015. № 12. С. 10–12. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/12_2015/4.pdf
2. Блінова Є.К. Державний брендинг країн Центрально-Східної Європи. / Блінова Є.К. // «Політичний менеджмент». 2012. № 1–2. С. 227–234. URL: http://www.ipiend.gov.ua/uploads/pm/pm_52_53/blinova_derzavnyi.pdf
3. Кукса В.М. Формування та позиціонування бренду України у світовому просторі. / Кукса В.М. // «Фінансовий простір». 2017. № 2 (26). С. 26–31. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1702/17kvmsp.pdf>
4. Люльчак З.С. Національний бренд та брендинг у контексті міжнародних подій. / Люльчак З.С., Ліпенцев А.А., Галушак Ю.І. // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» 2012. № 735 С. 127–136. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/16023/1/19-Lyulchak-127-136.pdf>
5. Нагорняк Т.Л. Країна як бренд. Національний бренд «Україна». / Нагорняк Т.Л. // «Стратегічні пріоритети». 2008. № 4 (9). С. 220–228. URL: <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/9/30.pdf>
6. Полішко Г.Г. Національний брендинг та його стейкхолдери: аналіз європейського та українського підходів. / Полішко Г.Г. // Вісник Дніпропетровського університету. – Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». 2015. Випуск № 7. С. 73–82.
7. Смачило Т.В. Формування національного бренду України. / Смачило Т.В., Олеха Д.І. // Young Scientist. 2016 № 4 (31). С. 209–212. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/4/50.pdf>
8. Федорів Т.В. «Репутація країни» та «державний брендинг» як категорії науки державного управління. / Федорів Т.В. // Вісник Дніпропетровського регіонального інституту державного управління. 2011. № 2 (9). С. 63–75.
9. Nadia Kaneva. Nation Branding: Toward an Agenda for Critical Research. / Kaneva N. // University of Denver. International Journal of Communication. 2011 p. 65–90.
10. Райс Э. Происхождение брендов или естественный отбор в мире бизнеса / Райс Э., Райс Л. // М.: АСТ, 2007. 352 с.
11. Державна політика у сфері національного брендингу. Інформаційна довідка, підготовлена Європейським інформаційно-дослідницьким центром. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29127.pdf>
12. Рейтинг Nation Brands 2017. URL: http://brandfinance.com/images/upload/bf_nation_brands_2017.pdf

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 351.813.1

Аніщенко О.В.,
аспірант,

Міжнародний університет бізнесу і права

РІЧКОВИЙ ТРАНСПОРТ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Аніщенко О.В. Річковий транспорт України: сучасний стан та економічні перспективи розвитку. У статті розглянуто характерні ознаки та статистику діяльності галузі річкового транспорту України. Надамо характеристику сучасного стану річкового транспорту на ринку транспортних послуг з огляду на аналіз основних показників.

Ключові слова: річковий транспорт, транспортні послуги, використання ресурсів, вантажоперевезення, залізничний транспорт, ринок транспортної продукції, обсяги перевезень, зовнішньоторговельні вантажі, провідна здатність річкового флоту, закордонні перевезення, залізнично-водні перевезення.

Анищенко О.В. Речной транспорт Украины: современное состояние и экономические перспективы развития. В статье рассмотрены характерные признаки и статистика деятельности отрасли речного транспорта Украины. Предоставлена характеристика современного состояния речного транспорта на рынке транспортных услуг с учетом анализа основных показателей.

Ключевые слова: речной транспорт, транспортные услуги, использование ресурсов, грузоперевозки, железнодорожный транспорт, рынок транспортной продукции, объемы перевозок, внешнеторговые грузы, проводящая способность речного флота, зарубежные перевозки, железнодорожно-водные перевозки.

Anishchenko O.V. The situation of river transport on the transport market. The article considers the characteristics and statistics of the activities of the river transport sector of Ukraine. The characteristics of the present situation of river transport in the transport market based on the analysis of the main indicators.

Key words: river transport, transport services, use of resources, transportation, railway transport, transport of goods, volume of transportation, international cargo, conducting capacity of the river fleet, overseas transportation, rail and water transportation.

Постановка проблеми. Істотне скорочення рівня промислового виробництва у вантажоутворюючих галузях економіки України, погіршення економічного стану товаровиробників і споживачів продукції, розрив транспортно-економічних зв'язків, зниження життєвого рівня населення зумовили спад обсягів перевезень вантажів і пасажирів на річковому транспорті. Це питання сьогодні є досить актуальним та потребує ретельного дослідження у вищезазначеному контексті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Схожі за методикою дослідження за суміжною тематикою здійснювалися такими вченими, як М. Адаме, Д. Бауерсокс, Д. Бенсон, Е. Джей, М. Дональдсон, О. Уайт, М. Рафел, М. Портер.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виявлення суттєвих недоліків розвитку річкового транспорту, їх причин, а також ретельний аналіз стану системи річкового транспорту України на ринку транспортних послуг сьогодні.

Виклад основного матеріалу. Річковим транспортом України сьогодні перевозиться тільки 0,25% загального обсягу перевезень всіма видами транспорту, тоді як у країнах ЄС – 3,5%, США – 7,6%, Китаї – 15,4%,

Росії – 1,4%. Нині на внутрішніх водних шляхах продовжує залишатися організаційно-економічна невизначеність ролі річкового транспорту в розвитку економічного потенціалу держави.

Затримується прийняття Закону України «Про внутрішній водний транспорт», залишається надмірне навантаження на тарифи річкових перевезень за рахунок сплати різних зборів щодо проходження суднами шлюзів, мостів, каналів, морських портів тощо.

Скорочення вітчизняного річкового флоту, технічне та моральне старіння суден, незадовільний стан інфраструктури, відсутність коштів для державного фінансування інфраструктури та недостатня зацікавленість приватних інвесторів брати участь у її розбудові створюють загрозу подальшого занепаду річкового транспорту в Україні.

Водночас у світі спостерігається тенденція до відродження судноплавства внутрішніми водними шляхами як найбільш економічного та екологічного виду транспорту. Для розвитку ресурсного потенціалу річкового транспорту України необхідно розробити та впровадити науково обґрунтовану стратегію розвитку річкового транспорту України як на довгострокову пер-

спективу, так і на середньостроковий та короткостроковий періоди.

Перш за все необхідно пришвидшити доопрацювання та прийняття Верховною Радою Закону України «Про внутрішній водний транспорт» (далі – проект Закону) як правової бази для відродження судноплавства внутрішніми водними шляхами України.

Проект Закону вже розглядався в комітетах Верховної Ради України та був повернутий на доопрацювання в Мінінфраструктури.

Загалом проект Закону спрямований на розвиток внутрішніх водних шляхів, регулювання річкового судноплавства. Як зазначається в експертному висновку, розвиток перевезень річковим транспортом дасть змогу перенести частину вантажів з автомобільних доріг, які нині перевантажені різними видами вантажів та перебувають у незадовільному стані, а також із залізничного транспорту, ступінь зносу основних фондів якого є також дуже високим (85–90%). Проект Закону містить прогресивні норми, які сприятимуть розвитку річкового судноплавства:

- створення адміністрації внутрішнього водного транспорту, яка буде забезпечувати функціонування річкових водних шляхів, утримання та використання об'єктів інфраструктури внутрішнього водного транспорту державної форми власності, річкової інформаційної служби, виконання інших завдань, покладених на неї відповідно до законодавства;

- створення Національної комісії, яка здійснюватиме державне регулювання у сфері внутрішнього водного транспорту та проводитиме щорічний моніторинг ринку надання послуг у річкових портах (терміналах);

- передбачення того, що утримання річкових водних шляхів буде здійснюватися адміністрацією внутрішніх водних шляхів за рахунок Державного бюджету України, річкового збору та інших джерел, які не заборонені законодавством;

- відсутність стягнення плати із суден за проходження шлюзів;

- здійснення утримання, ремонту та реконструкції судноплавних гідротехнічних споруд (шлюзів) та водних підходів до них за рахунок власника гідроелектростанцій Дніпровського каскаду;

- анулювання будь-яких дозволів на проведення днопоглиблювальних робіт з підтримання гарантованих параметрів суднового ходу (це є вкрай важливою статтею);

- визнання тарифів на послуги, що надаються річковими портами, вільними; їхнє визначення договором між суб'єктами господарювання;

- можливість причалів державної форми власності бути об'єктами оренди строком на 49 років або об'єктом приватизації відповідно до законодавства;

- відсутність стягнення плати із суден за проходження згідно з графіком ферм мостів, що розводяться;

- передбачення, що судна, які здійснюють перевезення внутрішнім водним транспортом, звільнюються від сплати каналного та корабельного зборів на морських водних шляхах, а також від сплати корабельного збору за проходження транзитом акваторій морських портів у разі сплати ними протягом поточного рейсу річкового збору.

Проте всі ці позитивні напрями зменшення навантаження на тарифи за послуги, які надаються річковими

суб'єктами господарювання, замінюються запровадженням додаткової плати за використання внутрішніх водних шляхів, а саме річковим збором. У статтях проекту Закону передбачається, що фінансування адміністрації внутрішнього водного транспорту, виконання робіт з підтримання оголошених параметрів суднового ходу на річкових водних шляхах, інвестування в стратегічні об'єкти інфраструктури, приватне інвестування та компенсації інвестицій здійснюються за рахунок коштів Державного бюджету України, річкового збору та інших джерел, які не заборонені законодавством. Крім того, 10% річкового збору передбачається спрямовувати в аварійний фонд річкових водних шляхів. У проекті Закону констатується, що використання річкових водних шляхів є платним. Плата встановлюється у вигляді річкового збору, а фінансування за рахунок державного бюджету взагалі відсутнє.

У США і ЄС передбачається безоплатне використання внутрішніх водних шляхів річковим транспортом, тому запровадження додаткових платежів є економічно необґрунтованим та суперечить світовому досвіду. Крім того, Законом слід врегулювати порядок цільового використання коштів акцизного податку з нафтопродуктів та рентної плати за спеціальне використання вод річковим транспортом для фінансування та утримання водних шляхів та їх інфраструктури.

Для врегулювання цього важливого питання необхідно чітко розмежувати джерела фінансування окремих статей витрат адміністрації внутрішніх водних шляхів:

- навігаційно-гідрографічне забезпечення судноплавства на річкових водних шляхах (проміри, днопоглиблення, траління, встановлення засобів навігаційного обладнання), функціонування й утримання річкової інформаційної служби, забезпечення зв'язку, надання гідрологічної та навігаційно-гідрографічної інформації, своєчасне реагування на зміни навігаційної обстановки, інвестиції в інфраструктуру фінансуються за рахунок Державного бюджету України;

- витрати апарату адміністрації внутрішніх водних шляхів, організація та забезпечення охорони та безпечної експлуатації об'єктів портової інфраструктури державної власності, зокрема гідротехнічних споруд, системи забезпечення безпеки судноплавства, фінансуються за рахунок річкового збору;

- витрати, пов'язані з проведенням замовних днопоглиблювальних та аварійно-рятувальних робіт, операцій із запобігання забруднення та ліквідації наслідків забруднення водних об'єктів та прибережної смуги, фінансуються замовниками послуг на договірних умовах тощо.

Другим найважливішим напрямом відродження судноплавства на Дніпрі та Дунаї є будівництво нового флоту. Раніше за централізованої системи управління морський та річковий флот будувався на замовлення «Совфрахту СРСР», який у подальшому розподілявся між морськими та річковими пароплавствами для кадрового й технічного забезпечення. «Совфрахт» же виконував функції управління й забезпечення вантажною базою суден закордонного плавання.

Після розпаду СРСР і, відповідно, «Совфрахту» до пароплавств перейшли функції забезпечення суден вантажною базою та їх операторського управління, але з цими завданнями найбільші морські пароплавства не

впоралися, крім Українського Дунайського пароплавства та Головнічфлоту, хоча й останні внаслідок фінансово-економічної кризи 2008–2009 років перебувають у депресивному стані.

Останнім часом розпочато успішне використання внутрішніх водних шляхів великими виробничими компаніями для перевезення своєї продукції річковим флотом, збудованим за рахунок власних та залучених інвестицій. Так, одна з найбільших компаній в Україні з виробництва зерна «Нібулон» розробила та впроваджує програму відродження річкового судноплавства на річках Дніпро та Південний Буг. У рамках цієї програми з 2009 року побудовано 7 річкових зернових терміналів, 24 баржі вантажопідйомністю 4,5 тис. т кожна, 6 буксирів, які можуть буксирувати або штовхати на Дніпрі по 2–4 такі баржі. Ця компанія має в Миколаєві власний суднобудівний завод, на якому побудовані 2 буксири типу «ріка – море», які можуть виходити в прибережне плавання у 25-мильній полосі моря. Загалом після завершення програми компанія «Нібулон» буде мати 35 теплоходів «ріка – море» плавання дедвейтом 7,0 тис. т кожний (будівництво почалося у 2016 році), плавкран для перевалки вантажів із річкових на морські судна, 12 мілкосидячих буксирів, 24 несамохідні баржі загальною вантажопідйомністю 96 тис. т. З'являються на цьому ринку й нові компанії, такі як «УкрАгроКом», «Гермес-Трейдінг», що планують будівництво як нових зернових терміналів (Світловодський річковий термінал), так і власного вантажного флоту. У 2017 році цими компаніями по Дніпру перевезено 1 980 тис. т зерна.

У зв'язку з недостатньою конкурентоздатністю перевезення української залізничної сировини за залізнично-водною схемою з перевалкою в гирлових портах Дунаю на меткомбінати Румунії, Болгарії, Сербії та Австрії потребує дослідження та техніко-економічного обґрунтування виключно водна схема перевезень. Для реалізації такої схеми необхідно мати флот для перевезення вантажів із портів Дніпра (Комсомольськ, Запоріжжя, Нікополь) до рейдового порту Чорного моря в районі Тендерівської коси та гирлових портів Дунаю (Кілія, Ізмаїл, Рені), а далі морським та річковим дунайським флотом до іноземних морських та дунайських портів. Привабливість таких схем підтверджується постійним зростанням тарифів на вантажні перевезення залізничним транспортом. Крім того, собівартість перевалки вантажів в умовах рейдового порту на 3–4 дол. США менше, ніж у морських торговельних портах. Якщо суден дунайського річкового флоту сьогодні достатньо (Українське Дунайське пароплавство – 450 од., Австрійський судноплавний холдинг “Helogistics Holding GmeH” – 250 суден, ПАТ «Укррічфлот» – 60 од.), то суден дніпровського флоту з правом виходу у прибережні морські води не вистачає. Проте такі схеми потребують будівництва нового Нікопольського річкового вантажного порту з під'їзними залізничними шляхами, які б з'єднували Криворізький залізничний комбінат, Північний ГЗК, Центральний ГЗК, Південний ГЗК, Суху Балку, Інгулецький ГЗК, Арселор Мітал тощо з цим портом. Максимальна відстань від Криворізьких гірничозбагачувальних комбінатів до річкового порту становить майже 80 км, а комбінати своїми власними вагонами мали б можливість завозити свою продукцію в порт із подальшим

відправленням річковим транспортом на експорт через морський рейдовий та річкові дунайські порти. Обсяги експорту залізничної сировини криворізькими ГЗК становить близько 10 млн. т на рік. Крім того, Полтавський ГЗК через власний річковий порт «Комсомольськ» може експортувати водою в придунайські країни, Китай, Польщу та інші держави до 8 млн. т залізничних окатишів. Запорізький залізничний комбінат через Запорізький річковий порт може відправляти водою більше 1,0 млн. т своєї сировини. Потрібно відновити перевезення вугілля через Дніпропетровський річковий порт на Трипільську ТЕЦ та інші ТЕЦ Київського регіону.

В разі підвищення тарифів на залізничні перевезення під впливом реформування залізничної підгалузі, що триває, а також запровадження європейських вимог до технічних параметрів автомобілів, що експлуатуються в Україні, виробники продукції вимушені будуть шукати інші альтернативні варіанти перевезення, зокрема велика частина вантажопотоку буде переключатися на річковий транспорт, що сприятиме зменшенню обсягу викидів шкідливих речовин в атмосферу, а також зменшить руйнацію доріг. З урахуванням зазначеного та тих ризиків, які існують сьогодні, будівництво нового річкового флоту, об'єктів інфраструктури можливі лише за участі держави, виробників продукції, інвесторів, судовласників, місцевих органів влади та міжнародних фінансових інституцій. Така інтеграція може бути впроваджена за умов інвестиційної привабливості проєктів, задоволення потреб учасників проєкту в послугах річкового транспорту з одночасним зменшенням їх собівартості порівняно з іншими видами транспорту, підвищенням якості надання ними послуг тощо.

Аналіз європейського досвіду доводить, що реалізацію таких проєктів в умовах недостатніх інвестицій можна вирішувати за рахунок використання механізмів державно-приватного партнерства. Такий підхід дає змогу на взаємовигідних умовах залучати приватні інвестиційні ресурси для будівництва нового флоту та інфраструктури річкового транспорту. Держава задля підтримки таких проєктів може створювати спеціальні економічні зони в річкових портах (терміналах), надавати гарантійні зобов'язання на отримання суб'єктами проєкту фінансових ресурсів, вносити зміни в оподаткування господарської діяльності учасників партнерства тощо. Наприклад, механізми державно-приватного партнерства можна застосувати для розвитку річкових перевезень продукції Криворізьких гірничозбагачувальних комбінатів та Полтавського ГЗК.

Для забезпечення конкурентоспроможного річкового транспорту необхідно вжити заходів щодо оновлення флоту для лінії Дніпро – Дунай, суден «ріка – море», плавання для трампових перевезень з річкових і морських торговельних портів до іноземних портів Чорного, Середземного, Балтійського, Північного та інших морів.

Для лінії портів Дніпра, тобто гирлових портів Дунаю, найефективнішими є баржа-буксирні каравани (ББК), які складаються з буксира-штовхача класу СП-3,5 (Л40) і баржі класу МСП-3,5 (Л40) з дедвейтом 4 220 т у річці і 6 020 т у морі. Для роботи такого каравану в морі застосовується зчіплюючий напівжорсткий (шаровий) механізм японської фірми “ARTJCOUPLE”.

Цей механізм дає змогу забезпечувати високу швидкість за висоти хвиль у морі до 6 метрів. Для отримання максимального ефекту під час експлуатації ББК використовується модель «вертушки». За штовхачем закріплюються три баржі: одна знаходиться в складі зі штовхачем на переході, друга – під завантаженням у портах Дніпра, третя – під вивантаженням (рейдовий порт чи порт Ізмаїл). За навігацією за такою схемою можна перевезти 425 357 т залізничної сировини. Згідно з проведеними розрахунками у статті термін окупності становить 5 років за вартості буксира \$8,3 млн., а однієї баржі – \$4,0 млн.

Другий варіант перевезення вантажів на лінії Дніпро – Дунай є використання «ріка – море» теплоходів класу МСП-3,5 (Л40) з дедвейтом 3 200 т. Такі теплоходи можуть експлуатуватися протягом року (навігаційний період на перевезення вантажів на лінії Дніпро – Дунай в зимовий період на трампових перевезеннях вантажів із гірлових річкових і морських портів України до портів Чорного і Середземного морів). Згідно з розрахунками окупність такого теплоходу становить 10–12 років.

Для роботи на перевезеннях експортно-імпортних вантажів із річкових портів в іноземні порти Чорного, Середземного, Північного і Балтійського морів можуть бути задіяні теплоходи типу «Буг» і «Десна» дедвейтом 6,3 і 3,5 тис. т відповідно, які нині експлуатуються Укррічфлотом. Вказані теплоходи можуть здійснювати перевезення контейнерів як на фідерних лініях, так і на умовах траншшипменту з морських торговельних портів до річкових портів Дніпра. Для перевезення внутрішньобасейнових вантажів на Дніпрі і в каботажах можуть застосовуватися нині діючі суховантажні теплоходи проектів 559Д і 559М у складі з баржами Д-021 загальною вантажопідйомністю 3,5 тис. т, теплоходи типу «Славутич», а також річкові баржа-буксирні каравани, які експлуатуються компанією «Нібулон».

Наступним напрямом збільшення обсягів річкових перевезень є розробка та впровадження Закону «Про міжнародний реєстр суден України». Це питання розглядається понад 10 років, але й сьогодні воно не вирішене. Цей Закон повинен запровадити адаптовані до національних умов світові стандарти процедури реєстрації флоту, зокрема спростити умови для реєстрації та подальшої експлуатації національних та іноземних суден, зареєстрованих у міжнародному реєстрі під українським прапором. Необхідно встановити прийнятні ставки оподаткування як самої реєстрації, так і доходів від експлуатації суден, впровадити вигідні умови участі міжнародних банків у процесі поповнення національного флоту, зокрема шляхом закупівлі суден з певним попереднім терміном їх експлуатації та кредитування нових суден. Потребує вирішення питання подальшого спрощення процедури відкриття внутрішніх водних шляхів України для проходу суден під прапором іноземних держав, що дає можливість збільшити обсяги експортно-імпортних перевезень та мультимодальних перевезень вантажів у контейнерах.

Конкурентна перевага перевезень вантажів у контейнерах полягає в тому, що послуги, які охоплюють декілька етапів постачання «від дверей до дверей», надаються тільки одним перевізником (мультимодальна операторська компанія), зазвичай стають менш витратними та більш ефективними порівняно із ситу-

ацією, коли той самий пакет послуг розподіляється між декількома перевізниками, кожен з яких намагається максимізувати свій прибуток на своїй окремій ділянці транспортного ланцюга. Уже нині в Західній та Центральній Європі контейнерні перевезення становлять від 10% до 40% загального обсягу вантажних перевезень, ними охоплюється до 80% всіх придатних для транспортування в контейнерах вантажів, зокрема більше половини виконується на основі мультимодальності. В Україні обсяги перевезення в контейнерах становлять від 5% до 8% загального обсягу перевезень, тільки 10–15% обсягу перевезень вантажів у контейнерах здійснюються за мультимодальними схемами. Дослідження перевезень вантажів у контейнерах на річках Європи доводять, що на Рейні, Роні та Сені вони ефективні та постійно зростають. Щодо Дунаю, то спроби декількох великих контейнерних ліній розпочати перевезення вантажів у контейнерах протягом останніх 20 років не були успішними. Заслугує на увагу контейнерний сервіс компанії «Danube Logistics», який пов'язує порт Констанца (Румунія) і порт Джурджулешти (Молдова). Темпи зростання перевезень на цій лінії були значними. Якщо у 2012 році перевезено тільки 1 620 TEU, у 2013 році – 6 481 TEU, то у 2014 році – 11 046 TEU.

Необхідно зазначити, що компанія-оператор «Traba Logistics» планує відкрити контейнерну лінію за маршрутом Відень – Констанца із суднозаходами в порти Братислава, Будапешт, Панчево (Сербія) і Турну – Северин/Джурджу в Румунії.

Великий потенціал для організації перевезення вантажів у контейнерах є й на Дніпрі. У 2015 році розпочато перевезення контейнерів з Одеського торговельного морського порту до річкових портів Запоріжжя, Дніпропетровська на умовах траншшипменту, тобто контейнер, що було вивантажено в Одесі з іноземного судна без проведення митних операцій, в подальшому доставляється судном у порти Дніпра шляхом «ріка – море». У 2018 році на цій лінії буде перевезено близько 35 тис. TEU з подальшим зростанням до 300 тис. TEU у 2020 році.

Для забезпечення таких обсягів необхідно поступово переключати на перевезення в контейнерах продукції Дніпропетровського та Дніпродзержинського металургійних комбінатів, зерна, продовольчих товарів, тарноштучних та інших вантажів через дніпропетровські та запорізькі річкові порти. Є можливості продовження цієї лінії до Києва. Всі ці прогнози можуть бути реальними, якщо організація таких перевезень буде здійснюватися на мультимодальних умовах з морськими судноплавними компаніями. Дослідження передумов для поширення мультимодальних контейнерних перевезень на Дніпрі є доцільним та нагальним.

Необхідно звернути увагу на необхідність участі України в реалізації європейської ініціативи відродження річкового шляху Е-40, який дасть змогу використовувати транзитний потенціал Дніпра, з'єднавши Чорне й Балтійське море, а також сприятиме відновленню вантажоперевезень з України до Білорусі.

Міжнародна водна магістраль Е-40 по таких річках, як Вісла, Західний Буг, Прип'ять, Дніпро, та каналах між ними з'єднає порти Гданськ (Польща) і Херсон (Україна). Участь у цьому проекті принесе транспортному сектору України додаткові доходи, скорочення

логістичних витрат, створить можливості для експорту української продукції на нові ринки та дасть змогу залучити інвестиції у флот та інфраструктуру. Така лінія діяла до аварії на Чорнобильській АЕС і була закрита з екологічних причин. На цій лінії доставлялось понад 1 млн. т залізної руди, вугілля та іншої продукції із Запоріжжя та Дніпропетровська до річкового порту Брест.

У розвитку міжнародної водної магістралі Е-40 зацікавлена й республіка Білорусь щодо перевезень близько 20 млн. т зовнішньоторговельних вантажів. Для організації таких перевезень Білоруське річкове пароплавання має більше 50 одиниць буксирного флоту та майже 100 одиниць несамохідного флоту класу «О» вантажопідйомністю 900 т.

Вказаний несамохідний флот з буксирами 570 і 730 проектів може бути задіяний на перевезеннях калійного добрива на лінії Мозир – Київ, у подальшому по Дніпру за буксирами фірми «Ніболон» у каравані з 4 барж до Миколаєва. І у зворотному напрямку в баласті до порту Запоріжжя, де несамохідні судна завантажуються залізородною сировиною та буксируються за тією ж схемою до Бреста. Щоби вказана схема була конкурентоспроможною, необхідно Україні надати право флоту Білорусі користуватися внутрішніми водними шляхами за ставками річкового збору, які застосовуються для українських судновласників. Для впровадження такої схеми перевезень вантажів необхідні великі капіталовкладення, яких сьогодні ні в Україні, ні в Білорусі немає. Але Білорусь навіть у таких умовах проводить реконструкцію Західно-Бузького каналу та будівництво суднохідного шлюзу «Залуз'є». Для знаходження джерел фінансування проекту Е-40 Україна та Білорусь повинні активізувати співробітництво з ЄС, який може допомогти забезпечити джерела фінансування в

рамках європейських структурних та інвестиційних фондів. Крім того, можливе співфінансування в рамках ЄС. Для цього необхідно опрацювати та представити на розгляд Дунайської комісії та інших європейських інституцій план входження українських ділянок річок Дніпра та Дунаю, білоруських річок Прип'ять, Західний Буг та інших у систему транс'європейської транспортної мережі TEN-T.

Висновки. Виникнення проблем протягом останніх років пов'язане з прийняттям виконавчими органами некомпетентних рішень щодо встановлення додаткових зборів із суден за проходження шлюзів, морських каналів, акваторій морських торгових портів, плат за підймання ферм мостів, а також мізерними інвестиціями в основний капітал, що привело річковий транспорт до відсутності конкурентоспроможності порівняно з іншими видами транспорту. Усе це стало причиною переключення вантажопотоків з річкового на залізничний та автомобільний транспорт, що збільшило обсяги викидів в атмосферу шкідливих речовин, викликало руйнування автомобільних доріг та пошкодження вагонів під час вивантаження в морських портах.

Життєвість цієї системи взаємодії річковиків та залізничників гарантується географією розташування магістральних залізничних та річкових шляхів України. Ринкові реформи змінили географію вантажопотоків і в змішаному залізнично-водному сполученні, в якому переважаючими стали паливно-сировинні вантажі, зокрема ті, що йдуть на експорт. Здебільшого досвід входження реорганізованих підприємств в умови ринкових відносин показав, що їм недостатньо вміння та здатності до адаптації в нових умовах господарювання, визначення свого місця у сфері надання транспортних послуг, у них відсутній досвід щодо залучення інвестицій для розвитку виробництва та інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Горошко К.О. Оцінка сучасного стану та перспективні шляхи розвитку внутрішнього водного транспорту України. Збірник наукових праць ДЕДУТ. Сер. «Економіка і управління». 2013. Вип. 26. С. 169–173.
2. Горбань А.В. Проблеми розвитку матеріально-технічної бази річкового транспорту в умовах гідротехнічного будівництва на Дніпрі (1950–1980 рр.). URL: <http://takya.ru/nuda/a-v-gorbane-problemi-rozvitku-materialno-tehnichnoyi-baziric/main.html>.
3. Волик А.М. И флот, и терминалы, и верфь. Порты Украины. 2013. № 9. С. 28–31.
4. Скичко Ю.И. За речной логистикой – будущее. Порты Украины. 2013. № 10. С. 44–46.
5. Михайлова В.М. Зерно заставит Днепр работать. Порты Украины. 2013. № 8. С. 12–13.
6. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 10 липня 2010 року № 2404-VI.
7. Спільна заява про керівні принципи розвитку внутрішнього судноплавства та екологічного захисту Дунайського басейну. URL: <http://uk.xlibx.com/4biologya/27916-1-1-original-angliyskiy-vstup-dana-spilna-zayava-kerivnictvom-dlya-vidpovidalnihosib-zaumayutsya-pitanniyami-v.php>.
8. Розвиток річкового транспорту у контексті реалізації євроінтеграційних планів України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1763>.
9. Українська зернова асоціація про проект Закону України «Про внутрішній водний транспорт». URL: <http://a7d.com.ua/novini/21035-azu-pro-proekt-zakonu-ukrayini-provnutrshnyvodniy-transport.html>.
10. Васюков Ю.В. Обмін думками щодо проекту Закону «Про внутрішній водний транспорт». URL: <http://news.yurist-online.com/news/kmu/131169>.
11. Проект Закону України «Про внутрішній водний транспорт». URL: http://rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56230.
12. Статистичний щорічник України за 2013 рік / за ред. О.Г. Осауленко. Київ: ТОВ «Август-трейд», 2014. 559 с.
13. Егоров А.Г. Концепты сухогрузных судов «река – море» для Днепра и Дуная. Порты Украины. 2012. № 9. С. 14–17.
14. Воронцов В.А. Что ждет дунайское пароходство? Порты Украины. 2012. № 2. С. 34–36.
15. Лысенко А.М. Днепру необходим статус реки со свободным судоходством. Порты Украины. 2015. № 2. С. 12.
16. Вдовиченко В.А. Проблемы судоходства на Дунае. Порты Украины. 2013. № 6. С. 50–52.
17. Статистичний щорічник України за 2012 рік / за ред. О.Г. Осауленко. Київ: ТОВ «Август-трейд», 2013. 558 с.
18. Україна у цифрах 2014: статистичний збірник. Київ: Консультант, 2015. 238 с.

19. Укрічфлот: шляхи пошуку, реформ та перетворень: монографія / М.А. Славов, П.І. Підлісний, В.М. Холчанський, В.А. Даніленко, С.В. Голікова, І.Д. Молдавський, В.М. Бондаренко, І.Р. Белов. Київ: Наукова думка, 1996. 290 с.
20. Підлісний П.І. Ефективність управлінських рішень подальшого реформування приватизованих підприємств водного транспорту: монографія. Київ: Наукова думка, 2003. 343 с.
21. Підтримка інтеграції України до Транс'європейської транспортної мережі TEN-T. Мультиmodalний транспорт / Програма Європейського Союзу для України: PKZ. Зазначений звіт 7. 1. URL: http://www.tent.org.ua/data/upload/publication/main/ua/517/fr_7.1_multi-modal_ukr.pdf.
22. Шевченко М.В. Контейнерные перевозки по Дунаю. Порты Украины. 2015. № 11. С. 50–52.
23. Горлач Л.Н. На крилах Дніпра: монографія. Київ: видавничий центр «Академія», 2001. 320 с.

УДК 338.12:338.24(477)

Антонюк Н.А.,
кандидат економічних наук, доцент,
Рівненський обласний інститут післядипломної педагогічної освіти

МЕХАНІЗМ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Антонюк Н.А. Механізм антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації. У статті розглянуто підходи до формування механізму антикризового регулювання національної економіки в умовах реформи децентралізації. Опрацьовано інструменти, що сприяють його функціонуванню. Визначено сутність та зміст механізму антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації; зазначено, що він має здатність в процесі наростання кризи відновлювати ефективну діяльність територіального економічного суб'єкта як мікроекономічної системи на основі самоорганізації, підтримки внутрішнього стабільного стану та динамічного зовнішнього оточення. Запропоновано алгоритм передбачення кризи, розроблено інструменти її подолання.

Ключові слова: антикризове регулювання, механізм, децентралізація, криза, алгоритм передбачення кризи, національна економіка.

Антонюк Н.А. Механизм антикризисного регулирования национальной экономики в условиях децентрализации. В статье рассмотрены подходы к формированию механизма антикризисного регулирования национальной экономики в условиях реформы децентрализации. Изучены инструменты, способствующие его функционированию. Определены суть и содержание механизма антикризисного регулирования национальной экономики в условиях децентрализации; указано, что он имеет способность в процессе нарастания кризиса восстанавливать эффективную деятельность территориального экономического субъекта как микроэкономической системы на основе самоорганизации, поддержки внутреннего стабильного состояния и динамического внешнего окружения. Предложен алгоритм предсказания кризиса, разработаны инструменты его преодоления.

Ключевые слова: антикризисное регулирование, механизм, децентрализация, кризис, алгоритм предсказания кризиса, национальная экономика.

Antoniuk N.A. Mechanism of national economy anti-crisis regulation in conditions of decentralization. The article deals with approaches to the formation of the mechanism of anti-crisis management of national economy in the context of decentralization reform. It has been investigated tools that contribute to its functioning. It has been determined the essence and content of the mechanism of anti-crisis regulation of national economy in the conditions of decentralization. It has been indicated that it has ability to restore effective activity of the territorial economic entity as a microeconomic system on the basis of self-organization, support of internal stable status and dynamic external environment. It has been developed crisis prediction algorithm and proposed tools to overcome it.

Key words: anti-crisis regulation, mechanism, decentralization, national economy.

Постановка проблеми. В сучасних умовах все більшої актуальності набувають підходи до регулювання національної економіки. Особливістю теперішнього періоду є проведення реформи децентралізації в умовах кризових явищ в Україні, яка суттєво впливає на формування механізму антикризового регулювання національної економіки [1, с. 159]. Актуальною для дослідження є

характеристика підходів до антикризового регулювання, яка на практиці забезпечується сукупністю методів впливу на економічні, екологічні та соціальні процеси, співвідношення між якими час від часу змінюється, віддзеркалюючи різні форми суспільного життя.

Підходи до регулювання систем у стані відсутності рівноваги та дисбалансу вимагають від керів-

ників та управлінців освоєння практичних навичок передбачення, розпізнавання та врегулювання криз, формування підходів до усунення негативних наслідків та чинників.

Сьогодні у зв'язку з недосконалістю реформування ще не розроблено цілісного механізму регулювання національної економіки в умовах децентралізації. Хоча на практиці розробляються методичні підходи, які в подальшому мають скластися в цілісний механізм проведення децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні підходи, теоретичні та практичні аспекти регулювання національної економіки України вивчаються різними науковими установами, серед яких слід назвати Інститут економіки та прогнозування НАН України, Національний інститут стратегічних досліджень, Міжнародний центр перспективних досліджень, Інститут еволюційної економіки, вищі навчальні заклади. Грунтовні дослідження теоретичних та практичних аспектів державного управління та державного регулювання економіки в Україні проводили Е. Адельсеїтова, О. Бойко-Бойчук, В. Гриньова, Л. Дідківська, Т. Піхняк, Р. Рудницька, О. Федорчак, Н. Харченко та інші науковці [2–9]. Виявлено, що в у сфері державного управління досить глибоко та повно розкрито механізм державного управління, а у сфері регулювання національною економікою в процесі децентралізації це питання ще потребує доопрацювання, що обумовлює необхідність більш глибоких досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасних підходів до антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації та на основі цього формування механізму його застосування.

До поставлених завдань відносимо аналіз підходів до формування механізму антикризового регулювання

національної економіки; вивчення етапів реалізації механізму в умовах реформи децентралізації з урахуванням ймовірності настання кризових явищ.

Виклад основного матеріалу. Успішність розвитку будь-якої системи залежить від механізму, який закладений в основу її функціонування. В період глобальних структурних змін, економічних та фінансових криз, погіршення бюджетно-боргових зобов'язань провідних країн світу, негативного сприйняття світовою спільнотою необхідних економічних реформ проблематика антикризового регулювання національної економіки стає особливо актуальною і на локальному, і на глобальному рівнях. У цих умовах старі підходи до формування механізмів вже не дієві та потребують вдосконалення та нових підходів.

Антикризове регулювання має набір інструментів, що вживаються в різних функціональних підсистемах менеджменту. Для своєчасного попередження та подолання криз важливо застосовувати в комплексі методи економічного аналізу, соціальні технології, прогнозування, розробку складних інвестиційних проектів та антикризових програм.

Успішне застосування функцій регулювання можливим може бути лише тоді, коли вже відомі тенденції розвитку системи, її поведінки, досліджені характеристики та ознаки настання певних фаз стану й етапів об'єктивного розвитку. Крім того, державне втручання не має руйнувати систему саморегуляції, що склалась. Державні управлінці не повинні переступати межу між необхідним антикризовим регулюванням та переходом до авторитаризму.

Механізм антикризового регулювання національною економікою містить послідовне виконання функцій регулювання, що дає змогу досягти певного економічного ефекту та виявляється в системах і процесах. Зміст і набір функцій, здійснюваних в процесі регулювання, залежить від стану національної економіки, розмірів кризи, рівня та якості управлінської ієрархії, а також інших чинників.

Вважаємо, що децентралізація виступає складовою антикризового управління і є процесом, який завдяки передачі прав та повноважень від центральних до місцевих органів влади дає змогу покращувати рівень господарювання, обумовити перспективи розвитку на основі використання наявних ресурсів та окреслення місцевих потреб, забезпечити стабільну й безбиткову діяльність економічних суб'єктів у державі.

Зміст механізму антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації полягає в його здатності в процесі наростання кризи відновлювати ефективну діяльність територіального економічного суб'єкта як мікроекономічної системи на основі самоорганізації, підтримки внутрішнього стабільного стану та динамічного зовнішнього оточення.

Застосування системного підходу в механізмі антикризового регулювання



Рис. 1. Концептуальна схема розробки механізму антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації

Джерело: розроблено автором

вання національної економіки в умовах децентралізації обумовлює системне бачення основних напрямів та етапів його роботи, які проводяться для досягнення мети антикризового регулювання, взаємозв'язків, які існують між ними та враховуються під час розроблення плану заходів для забезпечення ефекту синергії.

Механізм антикризового регулювання не є ефективним без надійного інструментарію діагностики та подолання криз. Саме тому сьогодні значної актуальності та важливості набувають розробка, обґрунтування та використання дієвих інструментів, що забезпечують стабільний розвиток національної економіки в умовах децентралізації. Механізм регулювання, що характеризує засоби впливу, також має свої властивості. Не завжди звичайні засоби впливу приносять необхідний ефект в передкризовій або кризовій ситуації.

Універсальних методик попередження кризових явищ в національній економіці, а також функціонування територіальної громади в цей період без істотних затрат не існує, але є досвід попередніх криз, що дає змогу оцінити доцільність механізму антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації загалом.

Насамперед варто визнати, що в Україні вже багато років спостерігаються системні, закономірні, явні, важкі та затяжні кризові процеси в економічній, соціальній та політичній сферах життя. Для виправлення ситуації необхідно застосувати антикризове регулювання з використанням антикризових стратегій.

Антикризове регулювання національної економіки – це процес цілеспрямованого впливу органів державного управління на упередження, недопущення та мінімізацію негативних наслідків кризових явищ з метою забезпечення сталого економічного розвитку [10, с. 287].

Для позитивних зрушень у цій сфері ми пропонуємо концептуальну схему механізму антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації, яка передбачає поетапне аналітичне дослідження національної економіки та економіки об'єднаної територіальної громади, передбачення та прогнозування кризи, розробку національної антикризової стратегії та регіонального підходу, розробку дій її положень в антикризових програмах (планах) і стратегії економічного розвитку, контроль за виконанням на всіх рівнях (рис. 1).

Для уникнення кризових проявів необхідно активувати

підходи до антикризового регулювання та посилити державне втручання в такі проблемні сторони економіки, як однобічність розвитку; високі темпи спаду виробництва; хронічний дефіцит державного бюджету та фінансова заборгованість; повальний експорт сировини та енергоресурсів; низький рівень технологій; високий рівень дитячої смертності та зниження тривалості життя; низький рівень якості життя й падіння попиту; перешкоди для розвитку великого національного приватного капіталу; значна питома вага державного сектору в економіці.

Для розв'язання цих проблем пропонується детальніше розглянути підхід до вибору інструментів антикризового регулювання, де основне місце належить прогнозуванню, створенню антикризових програм і планів.

Прогнозування та передбачення криз включає низку взаємопов'язаних етапів і може здійснюватись у рамках запобіжного регулювання, на основі яких потім розробляється програма (рис. 2).

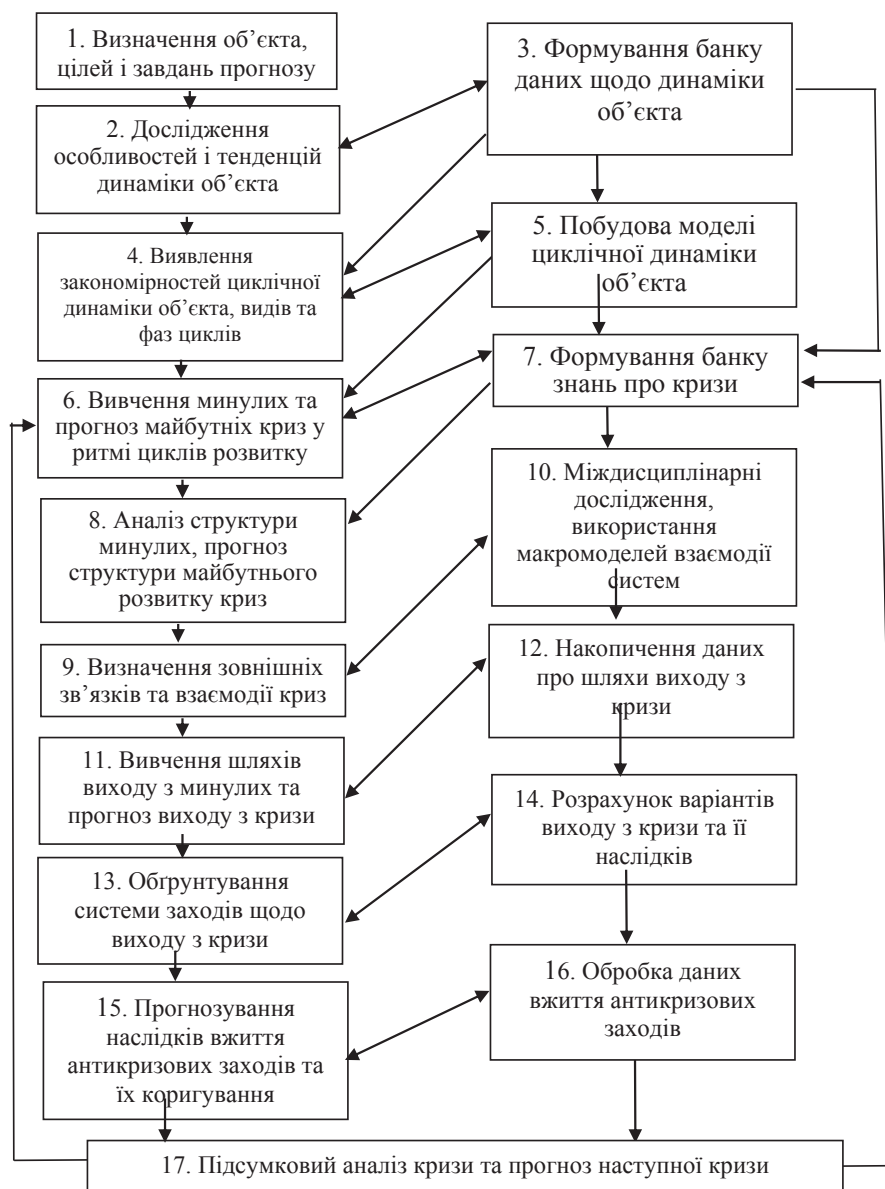


Рис. 2. Алгоритм передбачення кризи, інструменти її подолання

Джерело: побудовано автором на основі джерела [11]

Необхідність прогнозування криз визначається їх невідворотністю та циклічністю економічного розвитку. Прогнозування суттєво впливає на вибір регуляторів щодо мінімізації негативних наслідків кризових явищ.

Антикризові програми та плани є найважливішими інструментами реалізації антикризового регулювання. Як показав досвід подолання глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 років, антикризові програми високорозвинених країн включали переважно заходи фінансового регулювання та були спрямовані на досягнення короткострокових цілей (розроблені на 1–2 роки). Нехтування довгостроковими цілями розви-

тку та відсутність усунення практики боргового фінансування сукупного попиту стали основними причинами їх фіаско [12, с. 24].

Виходячи з досліджених теоретичних підходів, зазначимо, що практичний механізм антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації є сукупністю правил, процедур, методів, моделей, важелів та форм регулювання процесами запобігання, профілактики, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків щодо діяльності суб'єкта самоуправління, спрямованих на формування систем заходів запобігання виникненню та негативному впливу загроз, а також збереження стабільності

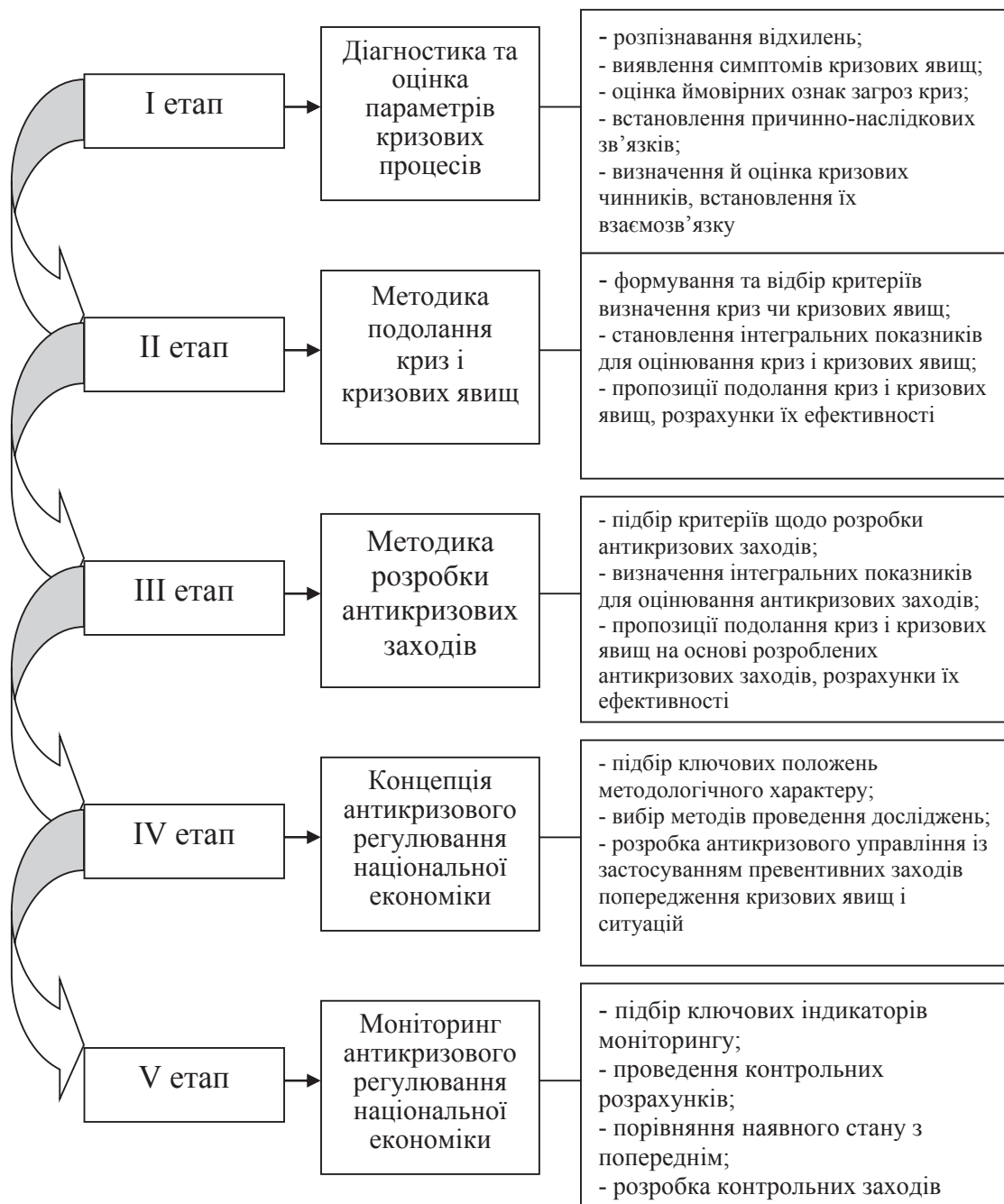


Рис. 3. Етапи реалізації механізму антикризового управління національною економікою в умовах децентралізації

Джерело: побудовано автором

функціонування економічної системи в умовах проведення децентралізації.

Визначено, що антикризове регулювання національної економіки в умовах децентралізації має здійснюватись поетапно та передбачати послідовність дій. Головне завдання регулювання полягає в оперативному прийнятті таких рішень, які б дали змогу досягти бажаного результату за мінімальних додаткових витратах, мінімізуючи негативні наслідки, що стає можливим на основі підготовки спеціальної системи антикризового регулювання. За цим підходом механізм антикризового регулювання національною економікою в умовах децентралізації має включати діагностику та оцінку параметрів кризових процесів, методику подолання криз, розробку антикризових заходів, формування та реалізацію концепції антикризового регулювання, створення умов для стабільного функціонування об'єкта дослідження (національної економіки, регіону, територіальної системи). Кожен з цих етапів включає більш детальні завдання (рис. 3).

Отже, механізм антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації вклю-

чає систему чинників, що мають бути спрямовані на координацію функціональних аспектів діяльності соціально-економічної системи з метою збереження її цілісності, підтримки стабільного стану параметрів входу та виходу, оптимального плину процесів у межах підсистем і своєчасної реакції на запити оточуючого середовища.

Висновки. Отже, механізм антикризового регулювання національної економіки в умовах децентралізації дає змогу дослідити вихідні явища, під впливом яких починається процес проходження (без додаткового імпульсу) одного за іншим у визначеній послідовності низки взаємозалежних процесів, що обумовлюють дії антикризового стану. Вихідними чинниками можуть виступати численні та різноманітні за характером і силою початкового імпульсу явища, що ініціюються чинниками як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

В подальшому важливо дослідити вплив кризових явищ на розвиток територіальних об'єднань, продіагностувати практичні підходи до механізму антикризового регулювання.

Список використаних джерел:

1. Степанюк Н.А. Децентралізація в системі управління національною економікою. *Modern Economics*. 2018. № 7. С. 158–165.
2. Адельсеїтова Е.Б. Формування ефективного механізму регулювання національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03; Крим. інж.-пед. ун-т. Сімферополь, 2009. 20 с.
3. Бойко-Бойчук О.В. Механізми державного управління: узагальнена модель. URL: concept.at.ua/load/0-0-0-34-20.
4. Гриньова В.М. Державне регулювання економіки: підручник. Київ: Знання, 2008. 398 с.
5. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: навч. посіб. 5-те вид., стер. Київ: Знання, 2006. 213 с.
6. Піхняк Т.А. Проблеми механізму державного регулювання економічного зростання. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_1/statti/pixnyak/pixnyak.htm.
7. Рудницька Р.М., Сидорчук О.Г., Стельмах О.М. Механізми державного управління: сутність і зміст / за наук. ред. М.Д. Лесечка, А.О. Чемериса. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2005. 28 с.
8. Федорчук О.В. Класифікація механізмів державного управління. *Демократичне врядування*. 2008. Вип. 1. URL: <http://www.academy.lviv.ua>.
9. Харченко Н.П. Поняття механізму держави, наукові пошуки теоретично-правової дефініції. *Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского*. 2007. Т. 20 (59). № 2. С. 278–284.
10. Олешко А.А. Антикризове регулювання національної економіки: теорія і практика: монографія. Ірпінь: видавництво НУДПСУ, 2012. 350 с.
11. Кузык Б.Н. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития. Москва, 2006.
12. Олешко А.А. Антикризові програми і плани національних господарств: особливості реалізації та перші результати. *Економіка та держава*. 2010. № 1. С. 23–29.

Дудченко В.В.,
доктор економічних наук, директор,
Інститут рису Національної академії аграрних наук України

Морозов Р.В.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій,
Херсонський державний аграрний університет

Чекамова О.І.,
кандидат економічних наук,
завідувач сектору маркетингових досліджень,
інтелектуальної власності та економічного аналізу,
Інститут рису Національної академії аграрних наук України

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАУКОВО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ГАЛУЗІ РИСІВНИЦТВА УКРАЇНИ

Дудченко В.В., Морозов Р.В., Чекамова О.І. Формування інноваційного потенціалу науково-інноваційної діяльності в галузі рисівництва України. У статті висвітлено основні аспекти формування інноваційного потенціалу науково-інноваційної діяльності в рисівництві на основі оцінки наявного стану наукового забезпечення виробничої сфери рисівництва та його впливу на конкурентоспроможність галузі. Визначено поняття інноваційного потенціалу науково-інноваційної продукції. Проведено оцінювання процесу формування інноваційного потенціалу галузі рисівництва в науковій сфері за ресурсною, внутрішньою (організаційною) та результативною складовими. Проведено аналіз ресурсної складової інноваційного потенціалу в рисівництві з точки зору кадрового, фінансового, інформаційного забезпечення в науковій сфері. Розглянуто процес створення наукових розробок та трансформації їх в привабливі інноваційні рішення для просування на наукоємному ринку. Проаналізовано результативну складову наукового забезпечення галузі рисівництва як джерела додаткових надходжень до бюджету наукової установи.

Ключові слова: інноваційний потенціал, науково-інноваційна діяльність, науково-технічна продукція, рисівництво.

Дудченко В.В., Морозов Р.В., Чекамова Е.И. Формирование инновационного потенциала научно-инновационной деятельности в отрасли рисоводства Украины. В статье отражены основные аспекты формирования инновационного потенциала научно-инновационной деятельности в рисоводстве на основе оценки существующего состояния научного обеспечения производственной сферы рисоводства и его влияния на конкурентоспособность отрасли. Определено понятие инновационного потенциала научно-инновационной продукции. Проведено оценивание процесса формирования инновационного потенциала отрасли рисоводства в научной сфере по ресурсной, внутренней (организационной) и результативной составляющим. Проведен анализ ресурсной составляющей инновационного потенциала в рисоводстве с точки зрения кадрового, финансового, информационного обеспечения в научной сфере. Рассмотрен процесс создания научных разработок и трансформации их в привлекательные инновационные решения для продвижения на наукоёмком рынке. Проанализирована результативная составляющая научного обеспечения отрасли рисоводства как источник дополнительных поступлений в бюджет научного учреждения.

Ключевые слова: инновационный потенциал, научно-инновационная деятельность, научно-техническая продукция, рисоводство.

Dudchenko V.V., Morozov R.V., Chekamova O.I. Formation of innovative potential of scientific and innovative activity in the rice growing industry of Ukraine. The article highlighted the main aspects of forming the innovative potential of scientific and innovative activity in the rice industry based on the assessment of the existing state of scientific support of the rice production industry and its impact on the competitiveness of the industry. It was defined by the notion of innovative potential of scientific and innovative products. It was an assessment of the process of forming the innovative potential of the branch of rice cultivation in the scientific sphere in terms of resource, internal (organizational) and productive components. Here also was an analysis of the resource component of the innovative potential in the rice industry in terms of personnel, financial and information support in the scientific field. It examined the process of creating scientific developments and transforming them into attractive innovative solutions for advancement in a knowledge-based market. This was an analysis of the effective component of the scientific support of the branch of rice production as a source of additional revenues to the budget of the research institution.

Key words: innovative potential, scientific and innovation activity, scientific and technical products, rice growing.

Постановка проблеми. Перетворення потенціалу аграрної науки в рушійну силу економічного піднесення галузі рисівництва є можливим лише на основі формування та реалізації інноваційного потенціалу в системі «наука – інновації – виробництво», тому дослідження можливостей наукової сфери у забезпеченні виробничих потреб галузі є своєчасними й актуальними. Сьогодні необхідно провести додаткові дослідження процесів формування інноваційного потенціалу науково-інноваційної діяльності в галузі рисівництва України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До питань дослідження проблем інноваційного розвитку, створення та трансферу інновацій зверталися вітчизняні та зарубіжні дослідники, зокрема Ю. Бажал [1], С. Володін [2], П. Друкер [6], М. Зубець [3], Ю. Лупенко [4], М. Малік [4], Г. Менш [7], Б. Твісс [8]. Але специфіка науково-інноваційної діяльності в аграрному секторі, зокрема в рисівництві, організація процесу створення та реалізації інноваційної продукції з високим інноваційним потенціалом потребує додаткового висвітлення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів формування інноваційного потенціалу науково-інноваційної діяльності в рисівництві. Для цього доцільно оцінити ресурсний потенціал наукової сфери та здатність реалізовувати інтелектуальну продукцію на наукоємному ринку. В дослідженні розглянуто науково-технічну продукцію економічного характеру, якій властиві певні ознаки інноваційності. Оцінка таких ознак науково-технічної продукції на етапах планування, виконання досліджень, проектування та супроводу впровадження і формування результатів досліджень сприятиме тому, що рівень інноваційного потенціалу цієї науково-технічної продукції значно підвищується.

Виклад основного матеріалу. Нині інновації є ключовим чинником економічного зростання галузі рисівництва, а інновації, створені на основі наукових досягнень, мають суттєвий вплив на рівень розвитку як галузі, так і окремих сільськогосподарських підприємств, формуючи конкурентні переваги.

З точки зору ефективності науково-інноваційної діяльності актуальним є питання оцінки інноваційного потенціалу для досягнення поставленої мети. Чим вищий потенціал, тим більші можливості реалізовувати інновації. В науковій праці [5] автор доводить, що ринок інновацій складається з двох частин: коли винахідник зустрічається з інноваційним підприємцем; коли інноваційний підприємець зустрічається зі споживачем інноваційного продукту. Таким чином, відносини на ринку інновацій мають певні відмінності, специфічні особливості, притаманні саме ринку інновацій, які вимагають різних підходів до оцінювання інноваційного потенціалу на етапах створення (ринок новостворень) та реалізації (ринок нововведень). Тобто інноваційний потенціал як індикатор наявності та якості інновацій на наукоємному ринку має також розглядатися з точки зору відносин між винахідником та інноваційним підприємцем (формування інноваційного потенціалу), а також відносин між інноваційним підприємцем та споживачем інноваційного продукту (реалізація інноваційного потенціалу). В роботі увага акцентується на процесі формування інноваційного

потенціалу науково-інноваційної діяльності галузі рисівництва.

Інноваційний потенціал науково-інноваційної продукції є критерієм результативності науково-інноваційного процесу на всіх його фазах та визначається як сукупність наявних можливостей, засобів реалізації прав на інтелектуальний продукт як нематеріальної складової науково-інноваційної продукції для отримання економічних вигод від її використання, які відображають націленість на комерційний результат.

Інноваційний потенціал науки полягає в можливості створення новацій з метою подальшої трансформації їх в інноваційні продукти. Інноваційний потенціал на рівні конкретної галузі сільського господарства розглядається з метою формування та реалізації конкурентних переваг на національному та світовому ринку. Тобто конкурентоспроможність галузі значною мірою визначається здатністю суб'єктів господарювання цієї галузі до генерації та реалізації науково інноваційних рішень з високим інноваційним потенціалом. Конкурентоздатність галузі залежить від інноваційного потенціалу реалізованих галузевими підприємствами науково-інноваційних рішень, тому питання визначення інноваційного потенціалу конкретної галузі, виробничих галузевих формувань є ключовим та значною мірою визначається інноваційним потенціалом наукової сфери, зокрема інноваційним потенціалом науково-технічної продукції.

В роботі структура інноваційного потенціалу наукової сфери в рисівництві представлена єдністю трьох його складових, а саме ресурсної, внутрішньої (організаційної) та результативної, які співіснують, взаємно передбачають та обумовлюють одна одну.

Науково-інноваційну діяльність доцільно розглянути як процес продукування інновацій, в якому виокремлюються підпроцеси, а саме науково-дослідний та інноваційний. Це відокремлення ґрунтується на необхідності для виконавців процесів мати специфічні компетенції. Для науково-дослідного процесу це компетенції науковців щодо коректного проведення наукових досліджень згідно з прийнятими методиками, для інноваційного процесу – компетенції інноваторів щодо здійснення інноваційної діяльності із застосуванням інструментарію консалтингової діяльності та венчурного підприємництва. Важливими аспектами, що складають інноваційний потенціал в рисівництві, є кадрове, фінансове, матеріально-технічне та інформаційне забезпечення. Забезпеченість науковими кадрами в рисівництві представлена в табл. 1.

Аналізуючи відносні показники кадрового складу наукової сфери галузі, визначили, що за досліджуваній період кількість наукових кадрів в рисівництві збільшилась майже в 1,8 рази, а кількість науковців, які мають ступінь кандидата чи доктора наук, за досліджуваній період збільшилась вдвічі. Таким чином, слід відзначити зростання кадрового потенціалу в науковій сфері рисівництва, що зумовлює підвищення наукового рівня напрацювань цієї сфери, які трансформуються в інноваційні рішення, здатні дати поштовх зростанню галузі.

Кадровий потенціал є важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності галузі на наукоємному ринку. Адже генератором таких нових розробок і новацій є наукові колективи та окремі науковці.

Кадровий потенціал наукової сфери в рисівництві

Рік	Наявність наукових кадрів					Середній вік, років
	всього	з них				
		докторів наук		кандидатів наук		
ос.	% від загальної кількості	ос.	% від загальної кількості			
2005	22	–	–	9	40,9	–
2010	27	–	–	11	40,7	–
2014	30	1	3,3	12	40,0	35
2015	39	2	5,1	17	43,6	36
2016	40	2	5,0	16	40,0	38

Джерело: дані Інституту рису НААН України

Водночас оцінка лише кількості науковців не завжди пропорційно відображається на результативності їх діяльності.

Важливим елементом ресурсної складової інноваційного потенціалу галузі рисівництва є фінансування наукових досліджень. Фінансування наукових досліджень в рисівництві здійснюється за рахунок загального та спеціального фондів. Нині спостерігається стійка тенденція до зниження частки загального фонду в загальному обсязі фінансування досліджень та збільшення частки спецфонду.

Динаміка зниження рівня фінансування із загального фонду є стійкою тенденцією протягом останніх років, тому для підтримки рівня досліджень хоча б на сучасному рівні необхідно залучати кошти спеціального фонду. В цьому сенсі питання наповнення спеціального фонду для підтримки фінансування наукових досліджень набуває особливої актуальності.

Вважаємо, що розвиток галузі рисівництва в Україні має здійснюватись на основі інтенсифікації галузі, яка неможлива без використання інноваційних рішень, спрямованих на підвищення ефективності господарювання підприємств галузі та підвищення конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і галузі рисівництва загалом. Одним з перспективних джерел наповнення спеціального фонду є реалізація інновацій, які формуються на основі результатів наукових досліджень. Тому з позицій фінансового забезпечення наукових досліджень доцільно збільшити частку прикладних досліджень, результати яких можуть бути комерціалізовані для отримання рефінансування подальших досліджень. Щодо проведення фундаментальних досліджень, то зауважимо, що слід дотримуватися зваженої політики та приймати рішення про їх проведення після ретельної перевірки наявності фундаментальних знань у сучасному інформаційному просторі. Адже сьогодні розвинуті інформаційні технології дають змогу здійснювати наповнення бази фундаментальних знань в рисівництві на основі спілкування із зарубіжними партнерами та використання інформаційних мереж.

Інформаційний ресурс є однією з важливих складових ресурсних можливостей для забезпечення ефективності науково-дослідного процесу в рисівництві. Він є науковими знаннями та прикладними розробками, які створені в Інституті рису НААН України, а також інформацією щодо виробництва рису з відкритих джерел інформації, таких як наукові видання, патентна інформація, друкована продукція наукових

установ України та світу. Зазначимо, що інформація структурована тільки за бібліографічними показниками в системі ІРБІС, в науковій установі створена та постійно оновлюється база даних наукових розробок. Достатнє ресурсне забезпечення слугує основою здійснення наукового процесу на досить високому рівні.

Під організаційною складовою інноваційного потенціалу науково-інноваційної діяльності в рисівництві розуміється організація процесу створення наукових розробок. Згідно з класифікацією всі розробки поділяються на кілька груп: розробки процесів (в рослинництві це технологічні розробки), розробки продуктів (в рослинництві це селекційні розробки, а саме сорти рослин), а також розробки супроводу, до яких відносяться створені проекти нормативно-технічних документів, пропозицій, методичних рекомендацій та інші об'єкти авторського права [2]. Перші дві групи розробок є об'єктами промислової власності. Згідно з цією класифікацією в рисівництві створюються наукові розробки технологічного напрямку, сорти рослин, а також розробки супроводу. До останньої групи належать розробки з організаційно-економічних питань, розробки нормативних документів тощо.

Під час аналізування процедури створення, капіталізації, комерціалізації окремих груп наукових розробок виявлено, що блок селекційних досліджень є такою впорядкованою послідовністю: «фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – науково-технічні розробки (насіння сорту)», в результаті яких створюється певний інноваційний продукт, придатний для реалізації на наукоємному ринку.

Селекційні розробки мають значний ефект за умов використання сортової агротехніки, певних технологічних прийомів, які націлені на найбільш повну реалізацію потенціалу сорту. Тому якість технологічних новацій дає можливість розкрити потенціал сорту в повному обсязі.

Щодо технологічних новацій, то кінцевим продуктом є комплекс з кількох завершених наукових розробок. Зазвичай змінюється не вся технологія, а лише один чи кілька її елементів, тому слід коректно визначати внесок окремих удосконалень в технологію, а також вартість такої розробки. В ринкових умовах йдеться про трансфер технологій, тобто передачу виробникам технології на контрактних умовах. У зв'язку з цим актуальними є питання представлення технології таким чином, щоб переваги її були переведені з технічної сфери в бізнесову (представлення у вигляді бізнес-плану); питання охорони технології

або її ключових елементів від несанкціонованого використання; питання оцінки вартості створення та ціни реалізації технологічних рішень. Зазначимо, що слабкою ланкою в процесі створення технологічних новацій є організаційна складова, тому що не прописані процедури надання технологічним розробкам форми інноваційного продукту, зокрема не формалізована та не уніфікована процедура представлення розробок у формі проектної, нормативної, конструкторської документації, а також не розроблена процедура поєднання окремих розробок в технологічний комплекс, який має значно більший інноваційний потенціал (можливість і здатність реалізації на наукоємному ринку та впровадження у виробництво).

Предметом угоди науково-консультаційного супроводу є технологія вирощування сільськогосподарських культур, тобто пакет наукових розробок технологічного характеру, а не окремі завершені наукові розробки. Аналізуючи угоди, зазначимо, що в них не відображується інформація щодо того, які завершені наукові розробки використовуються в рамках науково-консультаційного супроводу технологій.

Результативною складовою інноваційного потенціалу науково-інноваційної діяльності в рисівництві є науково-технічна продукція, яка формує фінансовий потік надходжень до спеціального фонду наукової установи.

Щодо замовлених сторонніми організаціями наукових досліджень, то зауважимо, що це дослідження про застосування нових препаратів захисту рослин, стимуляторів росту тощо. Таким чином, Інститут рису НААН України є випробувальним майданчиком для інноваційних рішень виробників препаратів захисту

рослин, хімічних добрив тощо. Це дає можливість як додатково залучати кошти до спеціального фонду, так і мати тісні зв'язки з представниками провідних фірм-виробників хімічних препаратів, а також застосовувати нові перспективні засоби захисту посівів та інші препарати у виробничій практиці. Такі надходження є додатковим джерелом фінансування наукової діяльності.

Висновки. Аналіз процесу створення науково-технічної продукції в рисівництві з точки зору відповідності ринково-орієнтованому процесу створення продукції з високим інноваційним потенціалом дав змогу виявити такі проблеми: низький рівень фінансування, що зумовлює потребу пошуку недержавних джерел фінансування та більш дієвого використання кадрового потенціалу науки для досягнення інноваційних цілей; розрізненість цілей окремих тематик досліджень, а у зв'язку з цим існування потреби інтеграції результатів досліджень в комплексні ринково спрямовані продукти; відсутність формалізованої процедури трансформації знання (інформація у вигляді звітів, статей, дисертацій тощо) в уміння (конкретні технології, які використовуються у виробництві); фрагментарне використання процесу правового та економічного супроводу наукових розробок.

Доведено, що в процесі взаємодії наукової, інноваційної та виробничої сфер діяльності інтеграція наукової сфери у виробництво відбувається за посередництва інноваційної сфери. Сьогодні науково-інноваційний процес оцінюється за кінцевим результатом впровадження у виробництво. Вважаємо, що потенціал технологічних рішень значно підвищується під час переходу на модель «наука – інновації – виробництво».

Список використаних джерел:

1. Бажал Ю., Одохук І., Данько М. та ін. Інноваційний розвиток економіки та напрями його прискорення: наукова доповідь. Київ: Ін-т економічного прогнозування НАНУ, 2002. 80 с.
2. Володін С.А. Інноваційний розвиток аграрної науки: монографія. Київ: МАУП, 2006. 400 с.
3. Зубець М., Тивончук С. Розвиток інноваційних процесів в агропромисловому виробництві. Київ.: Аграрна наука, 2004. 192 с.
4. Лупенко Ю., Малік М., Шпикуляк О. та ін. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи. Київ: ННЦ ІАЕ, 2014. 516 с.
5. Чекамова О. Формування і реалізація інноваційного потенціалу розвитку рисівництва: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03. Київ 2017. 310 с.
6. Drucker P. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles. New York: Harper and Row, 1985. 277 p.
7. Mensch G. Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression. New York: Ballinger Publishing Company, 1979. 241 p.
8. Twiss B. Managing technological innovation. 4 ed. London: Pitman Publishing, 1992. 758 p.

Касьяновський Є.В.,
аспірант кафедри
економічної теорії, національної та міжнародної економіки,
Класичний приватний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ІНВЕСТИЦІЯМИ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ТА РЕЗУЛЬТАТАМИ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Касьяновський Є.В. Визначення взаємозв'язку між інвестиціями в реальний сектор та результатами його функціонування. Стаття присвячена дослідженню взаємозв'язку між інвестиціями в реальний сектор та результатами його функціонування. Проведено індикативне оцінювання інвестицій в реальний сектор національної економіки. Надано інтерпретацію значень інтегрального індикатору інвестицій в реальний сектор. З використанням методів кореляційно-регресійного аналізу побудовано моделі залежності між індикаторами інвестицій у реальний сектор та індикаторами результатів його функціонування. Доведено доцільність застосування побудованих моделей з метою прогнозування зміни результатів функціонування реального сектору під впливом зміни індикаторів інвестицій, залучених на потреби його розвитку.

Ключові слова: реальний сектор, інвестиції, управління, індикативне оцінювання, кореляційно-регресійний аналіз.

Касьяновский Е.В. Определение взаимосвязи между инвестициями в реальный сектор и результатами его функционирования. Статья посвящена исследованию взаимосвязи между инвестициями в реальный сектор и результатами его функционирования. Проведено индикативное оценивание инвестиций в реальный сектор национальной экономики. Предоставлена интерпретация значений интегрального индикатора инвестиций в реальный сектор. С использованием методов корреляционно-регрессионного анализа построены модели зависимости между индикаторами инвестиций в реальный сектор и индикаторами результатов его функционирования. Доказана целесообразность применения построенных моделей с целью прогнозирования изменений результатов функционирования реального сектора под влиянием изменения индикаторов инвестиций, привлеченных на нужды его развития.

Ключевые слова: реальный сектор, инвестиции, управление, индикативное оценивание, корреляционно-регрессионный анализ.

Kas'yanovs'kyi Ye.V. Determining the relationship between investments in the real sector and the results of its functioning. The article is devoted to the study of the relationship between investment in the real sector and the results of its functioning. Indicative evaluation of investments into the real sector of the national economy was conducted. The interpretation of the values of the integral indicator of investment in the real sector is given. Using correlation-regression analysis methods, models of dependence between indicators of investments into the real sector and indicators of the results of its functioning were constructed. The expediency of using the constructed models to prove the change in the results of the functioning of the real sector under the influence of changes in investment indicators attracted for the needs of its development is proved.

Key words: real sector, investment, management, indicative evaluation, correlation-regression analysis.

Постановка проблеми. Реальний сектор національної економіки є одним з локомотивів її динамічного розвитку. З огляду на це залучення інвестицій на потреби функціонування реального сектору постає вкрай актуальною проблемою, що потребує постійної уваги. Водночас реальний сектор функціонує в умовах, які є надзвичайно динамічними. Це вимагає підвищення гнучкості управління інвестиціями в реальний сектор, його здатності адаптуватися до змін, що дасть змогу забезпечити належну віддачу від залучення інвестицій у вигляді покращення результатів функціонування реального сектору. Отже, виникає необхідність виявлення взаємозв'язку між інвестиціями в реальний сектор та результатами його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам активізації інвестиційної діяльності в Україні присвячені дослідження багатьох вітчизняних науковців. Так, вітчизняну інвестиційну діяльність, меха-

нізм її здійснення, стан та шляхи активізації досліджували такі науковці, як С.В. Онікієнко [1, с. 61–66], А.В. Череп, Г.І. Рурк [2, с. 48–52]. Інвестиції розглядаються науковцями як основа соціального та економічного розвитку України [3, с. 263–267], важлива складова економічного добробуту держави [4], запорука розв'язання ключових проблем мікро- та макrorівнів [5, с. 57–58; 6].

Незважаючи на підвищену увагу до проблем інвестування, потребує уточнення взаємозв'язок інвестицій в реальний сектор з результатами його функціонування. Як стверджує К.В. Чичуліна [6, с. 250–255], доцільно застосовувати для визначення взаємозв'язку між окремими показниками методи кореляційно-регресійного аналізу. Розглянуті в цих роботах методи моделювання можуть стати піддрунтям розв'язання окресленої вище проблеми.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є здійснення аналізу результатів індикативного оці-

нювання інвестицій в реальному секторі економіки та виявлення взаємозв'язку між ними та результатами функціонування реального сектору.

Виклад основного матеріалу. Важливим етапом управління інвестиціями в реальний сектор економіки є проведення їх індикативного оцінювання, що передбачає визначення нормалізованих значень показників за індикаторами обсягу та віддачі інвестицій, а також за індикаторами їх зміни.

З використанням матеріалів, розміщених на офіційному сайті Державної служби статистики [8], зібрано та проаналізовано дані за показниками оцінки інвестицій в реальний сектор національної економіки.

Показниками оцінки виступають обсяги інвестицій в реальний сектор національної економіки, валова додана вартість на гривню інвестицій в реальний сектор (статичні показники), а також індекси обсягів інвестицій та валової доданої вартості на гривню інвестицій (динамічні показники).

Аналіз засвідчив, що лідерами у 2010 році за обсягом залучених інвестицій є такі види економічної діяльності: С (переробна промисловість) – 30 152 млн. грн. (18,06% загального обсягу інвестицій в реальний сектор) та F (будівництво) – 29 767 млн. грн. (17,83%). На початку досліджуваного періоду значними були обсяги інвестицій у такі види економічної діяльності: G (оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів), H (транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність) та B (добувна промисловість і розроблення кар'єрів), а саме 18 550 млн. грн., 19 322 млн. грн. та 15 261 млн. грн. (11,11%, 11,57% та 9,14%). Водночас за збільшення величини інвестицій у вартісному виразі перерахованих видів діяльності, окрім С, за 2010–2017 роки відбулося зменшення їхньої питомої ваги в загальному обсязі залучених інвестицій на потреби функціонування реального сектору. Так, за видом економічної діяльності G мало місце зростання обсягу інвестицій до 30 324 млн. грн. за скорочення їхньої питомої ваги у загальному обсязі до 8,81%. За видами економічної діяльності H та B обсяг залучених інвестицій склав наприкінці досліджуваного періоду 26 267 млн. грн. та 22 587 млн. грн., а питома вага знизилась до 7,63% та 6,56% загального обсягу відповідно. Натомість значно зросли обсяги інвестицій за видом економічної діяльності A (сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство) як у вартісному виразі, так і за питомою вагою. Якщо у 2010 році на потреби цього виду діяльності залучено 11 063 млн. грн. інвестицій (лише 6,63% загального обсягу інвестицій реального сектору), то у 2017 році – вже 54 283 млн. грн. (15,77%). Найменші обсяги інвестицій спрямовувались на задоволення потреб функціонування видів економічної діяльності S (надання інших видів послуг), R (мистецтво, спорт, розваги та відпочинок), I (тимчасове розмішування й організація харчування) та P (освіта). У 2010 році обсяги інвестицій за видом економічної діяльності S склали 657 млн. грн. (0,39%), за видом економічної діяльності R – 977 млн. грн. (0,58%), за видом економічної діяльності I – 1 033 млн. грн. (0,62%), за видом економічної діяльності P – 1 818 млн. грн. (1,09%). Обсяг інвестицій за цими видами діяльності у 2017 році склав 313 млн. грн., 1 026 млн. грн., 1 556 млн. грн. та 2 313 млн. грн. відповідно, що стано-

вило 0,09%, 0,30%, 0,45% та 0,67% обсягу інвестицій у реальному секторі. Загалом за досліджуваний період обсяг інвестицій у реальний сектор національної економіки збільшився зі 166 944 до 344 261 млн. грн., або більше ніж удвічі (на 106,21%).

У 2010 році за більшістю видів економічної діяльності спостерігалось зростання обсягів інвестицій. Винятки склали у 2010 році такі види економічної діяльності, як P (освіта), Q (охорона здоров'я та надання соціальної допомоги) та S (надання інших послуг), за якими спостерігалось зниження обсягів інвестицій на 23,0%, 10,0% та 2,8%. Наприкінці досліджуваного періоду ситуація дещо змінилась. Так, у 2017 році скороченням характеризувались M (професійна, наукова та технічна діяльність) (на 1,4%), N (діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування) (на 3,1%) та S (надання інших видів послуг) (на 2,7%). Серед видів діяльності, які вирізнялись зростанням обсягів інвестицій у 2017 році, слід відзначити види діяльності A (сільське господарство, лісове та рибне господарство), D (постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря), F (будівництво), I (тимчасове розмішування й організація харчування), J (інформація та телекомунікації) та R (мистецтво, спорт, розваги та відпочинок), за якими обсяги інвестицій зросли на 7,5%, 6,9%, 5,9%, 5,3%, 19,4% та 5,8% відповідно. Загалом за реальним сектором обсяги інвестицій зростали у 2010–2012 та 2015–2017 роках. Зниженням обсягів інвестицій вирізнялись лише 2013–2014 роки.

На початку досліджуваного періоду найбільша віддача у вигляді створеної валової доданої вартості, яка припадала на гривню залучених інвестицій, була характерна для таких видів економічної діяльності, як P (освіта) та Q (охорона здоров'я та надання соціальної допомоги). Значення цього показника у 2010 році за вказаними видами економічної діяльності складало 29,401 та 20,080 грн. Наприкінці досліджуваного періоду одним з лідерів серед видів економічної діяльності, що входять до складу реального сектору національної економіки, за обсягом валової доданої вартості на гривню інвестицій залишалась освіта, яка за величиною цього показника поступилась лише виду економічної діяльності S (надання інших видів послуг). За цими видами діяльності значення показника склало 42,366 та 57,545 грн. відповідно. Найменшою як на початку, так і наприкінці досліджуваного періоду була віддача за видом економічної діяльності F (будівництво), а саме 1,188 грн. у 2010 році та 1,085 грн. у 2017 році. Таке становище є закономірним, адже будівництво є найбільш капіталомісткою галуззю, функціонування якої потребує постійного залучення інвестицій, натомість освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, надання соціальних послуг є найменш капіталомісткими видами економічної діяльності. З огляду на це за незначного відставання будівництва за загальним обсягом валової доданої вартості спостерігається його значне відставання в розрахунку на 1 гривню залучених інвестицій. Разом за реальним сектором цей показник за 2010–2017 роки збільшився з 5,052 грн. до 5,446 грн., тобто на 7,8%.

Індекс валової доданої вартості в розрахунку на 1 гривню інвестицій не вирізнявся стабільністю. Загалом за реальним сектором слід відзначити падіння валово-

вої доданої вартості на 1 грн. інвестицій у 2010 році (на 1,9%), у 2011 році (на 10,6%), у 2012 році (на 4,8%), а також у 2016 та 2017 роках (на 7,6 та 2,4%). Причиною такого падіння є невідповідність темпів зміни валової доданої вартості темпам зміни інвестицій, що значною мірою пояснюється часовим лагом між вкладенням коштів в процесі здійснення інвестиційної діяльності та отриманням реальної віддачі від них. У 2013 році валова додана вартість на гривню інвестицій зросла на 13,1%, у 2014 році – на 22,4%, у 2015 році – на 1,6%. Це було пов'язане з більш динамічним скороченням у зазначених роках обсягів залучених інвестицій на тлі незначного, але наявного зростання валової доданої вартості, яке зумовлене ціновим чинником.

На основі розглянутих показників визначено їхні нормалізовані значення, а також розраховано статичний, динамічний та інтегральний індикатори інвестицій в реальний сектор національного господарства. Слід зазначити, що статичний індикатор відображає досягнутий рівень показників оцінки інвестицій в реальний сектор національної економіки, динамічний індикатор – їхню зміну, а інтегральний дає зведену оцінку інвестицій у реальний сектор з урахуванням статичного та динамічного аспектів.

Виявлено, що у 2010 році серед видів економічної діяльності найвище значення статичного індикатору інвестицій у реальний сектор мали С (переробна промисловість) та F (будівництво), а саме 0,4563 та 0,4200 пункти. Наприкінці досліджуваного періоду до лідерів, значення статичного індикатору інвестицій за якими склало 0,5867 та 0,5185 пункти, приєдналися А (сільське господарство, лісове та рибне господарство) та G (оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів) зі значенням 0,5782 та 0,5244 пункти. Загалом за реальним сектором статичний індикатор інвестицій склав у 2010 році

0,2752 пункти, тоді як у 2017 році збільшився до 0,3843 пункти, тобто на 39,66%.

Встановлено, що на початку досліджуваного періоду за значенням динамічного індикатору лідерами були види економічної діяльності R (мистецтво, спорт, розваги та відпочинок) – 0,5812 пункти, M (професійна, наукова та технічна діяльність) – 0,5432 пункти, E (водопостачання; каналізація, поводження з відходами) – 0,5246 пункти. Водночас у 2017 році явних лідерів за значенням цього індикатору не спостерігалось. Загалом за 2010–2017 роки значення динамічного індикатору інвестицій у реальний сектор національної економіки скоротилось на 0,1007 пункти, або на 27,01%.

Розрахунки засвідчили, що значення інтегрального індикатору інвестицій у реальний сектор збільшилося за досліджуваний період на 0,0042 пункти переважно завдяки зростанню значення статичного індикатору інвестицій у реальний сектор.

Інтерпретацію значень індикаторів інвестицій запропоновано здійснювати за шкалою: 0–0,2 – критичний рівень (КР); 0,2–0,37 – незадовільний рівень (НР); 0,37–0,63 – помірний рівень (ПР); 0,63–0,8 – задовільний рівень (ЗР); 0,8–1 – високий рівень (ВР).

Встановлено, що впродовж досліджуваного періоду рівень інтегрального індикатору інвестицій за видами економічної діяльності знаходився на незадовільному, а інколи на помірному рівні. Лише для виду економічної діяльності E (водопостачання; каналізація, поводження з відходами) у 2013 та 2017 роках був характерним критичний рівень.

На рис. 1 представлено динаміку значень статичного, динамічного та інтегрального індикаторів інвестицій у реальний сектор національної економіки порівняно з межами інтервалів, що відображають незадовільний, помірний та критичний рівні інвестицій.



Рис. 1. Результати індикативного оцінювання інвестицій у реальний сектор національної економіки

Джерело: побудовано автором

З рис. 1 видно, що за досліджуваний період більшість значень індикаторів перебуває в межах інтервалу «незадовільний рівень», лише іноді переходячи до помірному рівня. Це є наслідком того, що проблемі залучення та використання інвестицій у реальному секторі приділяється недостатньо уваги.

Для того щоб правильно розробити управлінські альтернативи, необхідно скористатися методами економіко-математичного моделювання, застосування яких дасть змогу виявити залежність між індикаторами інвестицій та зведеними індикаторами економічних, соціальних та екологічних результатів функціонування реального сектору, взаємозв'язок яких з узагальнюючими індикаторами оцінки результатів функціонування реального сектору наведено на рис. 2.

Із застосуванням методів кореляційно-регресійного аналізу побудовано такі моделі залежності.

1) Модель залежності зведеного індикатора економічних результатів (IR_{econ}) від статичного (II_s) та динамічного (II_d) індикаторів інвестицій у реальний сектор національної економіки:

$$IR_{econ} = 0,1417 + 0,3754 \cdot II_s + 0,5214 \cdot II_d . \quad (1)$$

Побудована модель (1) має такі характеристики: коефіцієнт детермінації складає 0,5200, коефіцієнт кореляції – 0,7210; розрахункові значення критерію Стюдента за параметрами рівняння регресії складають $t_0 = 5,4015; t_1 = 5,8528; t_2 = 2,2636$, що перевищує табличне значення при числі ступенів вільності 136, яке складає $t_{кр} = 1,9780$ [9, с. 13–19], а розрахункове значення критерію Фішера складає 26,12 і перевищує критичне значення для числа ступенів вільності $k_1 = 2 - 1 = 1$ та $k_2 = 136 - 2 - 1 = 133$, що лежить в межах від 3,90 (при числі ступенів свободи $k_1 = 2 - 1 = 1$ та $k_2 = 150$) до 3,92 (при числі ступенів свободи $k_1 = 2 - 1 = 1$ та $k_2 = 125$) [9, с. 19–21].

Це свідчить про адекватність параметрів моделі та її достовірність.

2) Модель залежності зведеного індикатора соціальних результатів (IR_{soc}) від статичного (II_s) та динамічного (II_d) індикаторів інвестицій у реальний сектор національної економіки:

$$IR_{soc} = 0,0814 + 0,4394 \cdot II_s + 0,4527 \cdot II_d . \quad (2)$$

Побудована модель (2) має такі характеристики: коефіцієнт детермінації складає 0,4058, коефіцієнт кореляції – 0,6370; розрахункові значення критерію Стюдента за параметрами рівняння регресії складають $t_0 = 3,1865; t_1 = 4,7866; t_2 = 2,7360$, що перевищує табличне значення при числі ступенів вільності 133, яке складає $t_{кр} = 1,9780$ [9, с. 13–19], а розрахункове значення критерію Фішера складає 13,89 і перевищує критичне значення для числа ступенів вільності $k_1 = 2 - 1 = 1$ та $k_2 = 136 - 2 - 1 = 133$, що лежить в межах від 3,90 (при числі ступенів свободи $k_1 = 2 - 1 = 1$ та $k_2 = 150$) до 3,92 (при числі ступенів свободи $k_1 = 2 - 1 = 1$ та $k_2 = 125$). Це свідчить про адекватність параметрів моделі та її достовірність.

3) Моделі залежності зведеного індикатора екологічних результатів (IR_{ecol}) від статичного (II_s) та динамічного (II_d) індикаторів інвестицій у реальний сектор національної економіки:

$$IR_{ecol} = 0,7483 + 0,0541 \cdot II_s + 0,0130 \cdot II_d . \quad (3)$$

Побудована модель має такі характеристики: коефіцієнт детермінації складає 0,3011, коефіцієнт кореляції – 0,5487; розрахункові значення критерію Стюдента за параметрами рівняння регресії складають $t_0 = 2,2897; t_1 = 2,3731; t_2 = 16,2557$, що перевищує табличне значення при числі ступенів вільності 109, яке складає $t_{кр} = 1,9820$ [9, с. 13–19], а розрахункове значення критерію Фішера складає 8,96 і перевищує критичне значення для числа ступенів вільно-

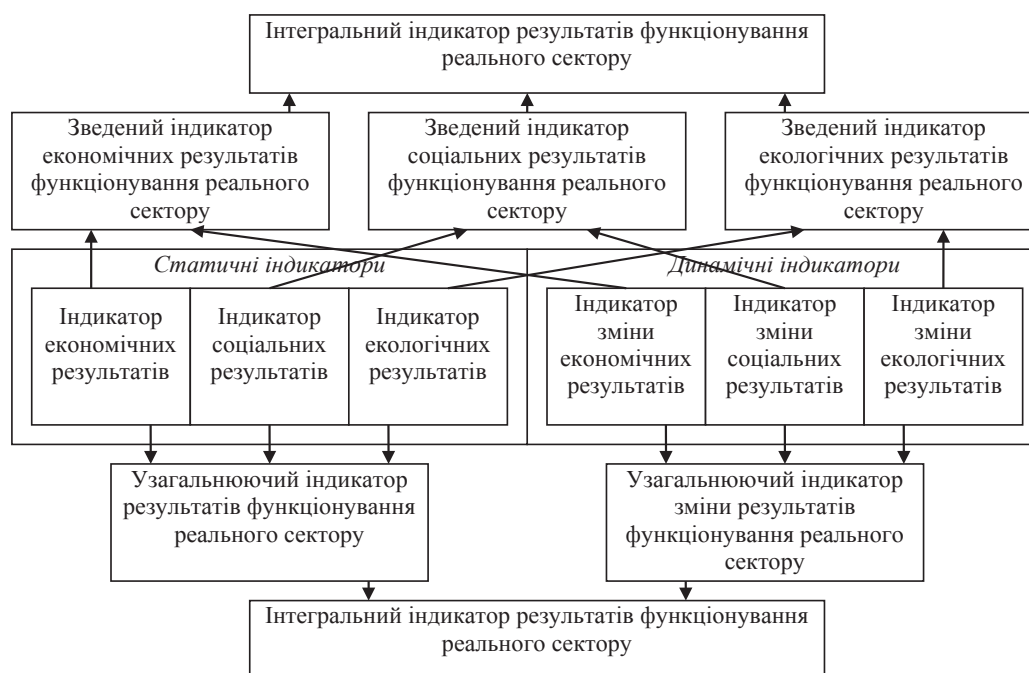


Рис. 2. Взаємозв'язок між узагальнюючими та зведеними індикаторами оцінки результатів функціонування реального сектору

Джерело: побудовано автором

сті $k_1 = 2 - 1 = 1$ та $k_2 = 112 - 2 - 1 = 109$, що лежить в межах від 3,92 (при числі ступенів свободи $k_1 = 2 - 1 = 1$ та $k_2 = 125$) до 3,94 (при числі ступенів свободи $k_1 = 2 - 1 = 1$ та $k_2 = 100$) [9, с. 19–21]. Це свідчить про адекватність параметрів моделі та її достовірність.

Висновки. Таким чином, в ході дослідження встановлено, що між індикаторами інвестицій та зведеним індикатором економічних результатів функціонування

реального сектору є сильний взаємозв'язок, а між індикаторами інвестицій та зведеними індикаторами соціальних та екологічних результатів зв'язок може вважатися помітним. Побудовані моделі залежності між індикаторами є достовірними та можуть використовуватися для прогнозування зміни результатів функціонування реального сектору під впливом зміни індикаторів інвестицій, залучених на потреби його розвитку.

Список використаних джерел:

1. Онікієнко С.В. Інвестиційна діяльність: від емпіричного сприйняття до категоріального відображення. Ринок цінних паперів України. 2011. № 3–4. С. 61–66.
2. Череп А.В., Рурк Г.І. Інвестиційна діяльність України: стан та шляхи активізації. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2011. № 3. С. 48–52.
3. Дворяшина Н.С. Інвестиції – основа соціального і економічного розвитку України. Науковий вісник. 2008. № 6. С. 263–267.
4. Диба Л.В. Інвестиції як важлива складова економічного добробуту держави. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Diba.pdf.
5. Коваль Л.І. Інвестиції – роль і значущість для України. Економіка, фінанси і право. 2010. № 3. С. 56–59.
6. Поліщук О.А., Видай Я.В. Роль інвестицій у підвищенні ефективності національної економіки. URL: http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/4_95705.doc.htm.
7. Чичуліна К.В. Кореляційний зв'язок в економіко-математичних моделях. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2012. Вип. 1 (4). Т. 3. С. 250–255.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.ua.
9. Таблиці функцій та критичних точок розподілів. Розділи: Теорія ймовірностей. Математична статистика. Математичні методи в психології / укл. М.М. Горонескуль. Харків: УЦЗУ, 2009. 90 с.

УДК 338.439.63(477)

Лозовська Н.М.,

кандидат економічних наук,
викладач економічних дисциплін,

Вінницький коледж

Національного університету харчових технологій

Рожко З.П.,

викладач економічних дисциплін,
Вінницький коледж

Національного університету харчових технологій

Струс Л.А.,

викладач економічних дисциплін,
Вінницький коледж

Національного університету харчових технологій

ТЕНДЕНЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА СПОЖИВАННЯ М'ЯСА І М'ЯСОПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ (НА ПРИКЛАДІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Лозовська Н.М., Рожко З.П., Струс Л.А. Тенденції виробництва та споживання м'яса і м'ясопродуктів в Україні (на прикладі Вінницької області). У статті розглянуто динаміку виробництва основних видів м'яса та м'ясних продуктів підприємствами Вінницької області. Досліджено динаміку обсягів експорту та імпорту м'ясних продуктів. Наведені дослідження середніх цін реалізації сільськогосподарських тварин. Також у статті здійснено порівняння середніх цін на м'ясопродукти в Україні та Польщі, охарактеризовано динаміку споживання м'яса в Україні та Вінницькій області. У висновках наведені пропозиції для ефективного розвитку м'ясопереробного комплексу.

Ключові слова: м'ясопереробна галузь, підприємство, м'ясо, експорт м'ясних продуктів, імпорт м'ясних продуктів.

Лозовская Н.Н., Рожко З.П., Струс Л.А. Тенденции производства и потребления мяса и мясопродуктов в Украине (на примере Винницкой области). В статье рассмотрена динамика производства основных видов мяса и мясных продуктов предприятиями Винницкой области. Исследована динамика объемов экспорта и импорта мясных продуктов. Приведены исследования средних цен реализации сельскохозяйственных животных. Также в статье проведено сравнение средних цен на мясопродукты в Украине и Польше, охарактеризована динамика потребления мяса в Украине и Винницкой области. В выводах приведены предложения для эффективного развития мясоперерабатывающего комплекса.

Ключевые слова: мясоперерабатывающая отрасль, предприятие, мясо, экспорт мясных продуктов, импорт мясных продуктов.

Lozovska N.M., Rozhko Z.P., Strus L.A. Trends in the production and consumption of meat and meat products in Ukraine (on the example of Vynnytsia region). The article deals with the dynamics of production of the main types of meat and meat products by the enterprises of Vynnytsia region. The dynamics of export and import of meat products are investigated. The researches of average prices of agricultural animals' sale are presented. Also, the article compares the average prices for meat products in Ukraine and Poland and also describes the dynamics of meat consumption in Ukraine and Vynnytsia region. The conclusions provide suggestions for the effective development of the meat processing complex.

Key words: meat processing industry, enterprise, meat, export of meat products, import of meat products.

Постановка проблеми Одним із головних завдань економічної політики в Україні є забезпечення продовольчої безпеки України, а виробництво м'яса та м'ясних продуктів є одним із важливих питань у вирішенні проблем продовольчої безпеки країни. Відповідно до останніх досліджень рівень споживання м'яса та м'ясних продуктів не відповідає науково обґрунтованим нормам харчування. М'ясна галузь набуває все більшого значення для країни.

М'ясо є високоцінним продуктом, що має значну питому вагу в харчуванні населення. М'ясо є джерелом повноцінного білка, жиру, вітамінів, мінеральних і екстрактивних речовин. Для того щоб раціон можна було вважати збалансованим, у ньому обов'язково повинні бути присутніми тваринні білки, адже вони – «будівельний матеріал» для м'язів і кісток, та і сильний імунітет за відсутності в меню тваринних білків навряд чи можливий, а також м'ясо – чудове джерело заліза, магнію, цинку, фосфору і калію. Є в м'ясі і вітамін А, і вітаміни групи В.

Аналіз останніх досліджень. Питання, що стосуються м'ясопереробної галузі, дедалі частіше є предметом наукових досліджень на різноманітних конференціях та форумах. Напрями розвитку ринку м'ясної продукції, цінової політики в м'ясопереробній галузі досліджувалися в працях багатьох учених та практиків. Варто зазначити, що праці таких дослідників, як О.І. Драган, А.Д. Бергер, Г.О. Кундеева, А.С. Сахненко та інші, не тільки містять глибокий науковий аналіз стану м'ясопереробної галузі країни й особливостей його розвитку, але й розкривають проблеми, що мають місце в цій галузі.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження тенденцій виробництва та споживання м'яса і м'ясних продуктів у Вінницькій області.

Виклад основного матеріалу. М'ясопереробна галузь входить до складу харчової промисловості і займає одне з основних місць у формуванні продовольчого ринку. М'ясопереробна галузь в комплексі з іншими галузями економіки України чинить вплив на соціально-економічну ситуацію країни. Тому доречним є дослідження та аналіз тенденцій розвитку м'ясопереробного комплексу держави. Розглянемо виробництво основних видів м'яса та м'ясних продуктів підприємствами Вінницької області (табл. 1).

Аналізуючи табл. 1, необхідно зазначити, що обсяги виробництва м'яса великої рогатої худоби (ВРХ) за період 2010–2016 рр. суттєво не змінилися. Якщо порівняти 2016 р. та 2010 р., то збільшення становить 1795 т. Найбільші обсяги м'яса ВРХ свіжого чи охолодженого за аналізований період були у 2012 р. (14 893 т) та у 2011 р. (13 317 т).

Аналізуючи величину виробництва м'яса ВРХ замороженого, слід зазначити, що за аналізований період ця величина зменшилася на 1780 т. Найбільше за аналізований період було вироблено мяса ВРХ замороженого у 2010 р. – 4193 т., а найменше – у 2011 р. (1029 т).

Аналізуючи виробництво м'яса свиней свіжого чи охолодженого, необхідно зазначити, що найбільша його величина була у 2016 р. – 5129 т, а найменша – у 2010 р. Відносно відхилення, якщо порівняти 2016 р. та 2010 р., становило +99,33%.

Таблиця 1

Виробництво основних видів м'яса та м'ясних продуктів підприємствами Вінницької області

№	Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
1	М'ясо великої рогатої худоби свіже чи охолоджене, т	10 041	13 317	14 893	10 684	10 046	10 498	11 836
2	М'ясо великої рогатої худоби заморожене, т	4193	1029	1134	2325	1590	2553	2413
3	М'ясо свиней свіже чи охолоджене, т	2573	3464	3200	2596	2777	3229	5129
4	М'ясо свиней заморожене, т	102	50	44	331	983	522	249
5	М'ясо свійської птиці свіже чи охолоджене, т	7263	7754	18 752	43 376	60 889	86 764	132 740
6	Вироби ковбасні, т	4921	5119	5628	6006	5636	5558	5899

Джерело: згруповано авторами на основі даних [2]

Найбільшу частку в структурі виробництва основних м'ясних продуктів підприємствами Вінницької області становило виробництво м'яса свійської птиці свіжого чи охолодженого у 2016 р. – 132 740 т, що на 125 477 т більше, ніж у 2010 р. Ця величина збільшилася через те, що на теренах Вінницької області розвивали свою діяльність декілька птахофабрик. Однією з найпотужніших є «Вінницька птахофабрика» ПАТ «МХП», що введена в експлуатацію в 2012 р., а в 2015 р. було розпочато операційну діяльність [8].

Аналізуючи виробництво виробів ковбасних, слід зазначити, що ця величина за аналізований період збільшилася на 19,87%, що було здійснено завдяки збільшенню виробничих потужностей м'ясопереробних підприємств Вінниччини.

Підприємства м'ясної промисловості Вінницької області мають значний експортний потенціал. За період 2010–2016 рр. для експорту цієї продукції характерні коливання (табл. 2), але загалом величина експорту, наприклад, експорт живих тварин та продуктів тваринного походження, збільшилася на 34 161,2 тис. дол. США, що у відносному вираженні становить 274,96%.

Величина експорту м'яса та їстівних субпродуктів за аналізований період збільшилася до 9305,0 тис. дол. США, що в абсолютному вираженні, якщо порівняти 2016 р. із 2010 р., становить 6571,8 тис. дол. США, що у відносному вираженні становить +240,44%.

Аналізуючи імпорт продукції м'ясопереробного комплексу Вінницької області, необхідно зазначити, що величина імпорту живих тварин і продуктів тваринного походження зменшилася за аналізований період на 15 480,4 тис. дол. США.

Імпорт м'яса та їстівних субпродуктів зменшився на 14 415,2 тис. дол. США, це є позитивною тенденцією, адже досвід свідчить про те, що більшість споживачів задовольняють потреби в м'ясних виробах вітчизняного виробництва. Аналіз свідчить, що чим менший обсяг імпорту товарів, тим краще розвивається вітчизняне виробництво, і ця тенденція приводитиме до підвищення ефективності діяльності підприємств.

Роль цінової політики підприємств м'ясопереробної галузі в сучасному ринковому середовищі є важливим чинником посилення конкурентних позицій. Це передбачає формування ефективної цінової політики. Ціни на м'ясну продукцію за аналізований період збільши-

лися в декілька разів. Динаміка зміни цін на реалізацію сільськогосподарських тварин наведена на рис. 1.

Аналізуючи рис. 1, слід зазначити, що найвища середня ціна реалізації сільськогосподарських тварин за аналізований період була у 2015 р. і становила 25 725,5 грн. за тонну живої маси, а найнижча середня ціна була у 2010 р. – 9938,9 грн. за тонну живої маси.

Щодо світових цін на м'ясо слід зазначити, що, за даними Продовольчої сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй, у лютому 2018 р. середнє значення індексу цін на м'ясо ФАО становило 169 пунктів, залишаючись незмінним щодо переглянутого показника за січень 2018 р., проте воно було майже на 5% вище показника за той же період минулого року. Зростання котирувань цін на яловичину відбувалося на тлі падіння котирувань м'яса птиці і свинини, а котирування цін на баранину майже не змінилися. Ціни на яловичину ростуть другий місяць поспіль у зв'язку з обмеженою експортною пропозицією з боку Нової Зеландії. Четвертий місяць триває падіння котирувань світових цін на м'ясо птиці, що відбувається головним чином у зв'язку зі значними обсягами експортної пропозиції в основних регіонах-виробниках. У зв'язку з обмеженим імпортним попитом в світі з вересня 2017 року триває падіння Індексу цін на свинину [9].

Здійснимо порівняння цін на м'ясопродукти в Україні та Польщі, Польща здавна славиться своїми ковбасами та м'ясними делікатесами, хорошої якості м'ясом і птицею місцевого виробництва. Польща – одна з країн ЄС, на території якої заборонені копчені м'ясні вироби. Здійснимо аналіз середніх цін на м'ясопродукти в Україні та Польщі (табл. 3).

Аналізуючи табл. 3, необхідно зазначити, що вартість ковбаси салями, свинячої лопатки і яловичини близькі в ціні. Значно відрізняється ціна на бекон та курку. А це може залежати від популяризації здорового способу життя, релігії чи смакових уподобань, які приводять до того, що в усьому світі люди все більшу перевагу надають курячому м'ясу, відмовляючись при цьому від свинини, яловичини або інших видів м'яса. Серед усіх видів пташиного м'яса найбільшу частину займає виробництво курятини або бройлерів.

Розглянуті вище тенденції виробництва м'ясних продуктів, експортно-імпортних динамік та цінова політика на ринку м'ясопродуктів впливають на обсяги спожив-

Таблиця 2

Динаміка обсягу експорту та імпорту м'яса та м'ясних продуктів за період 2010–2016 рр., Вінницька область (тис. дол. США)

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Живі тварини; продукти тваринного походження	Експорт						
	12 424,1	17 693,1	18 185,2	18 207,9	35 041,9	45 531,3	46 585,3
Живі тварини	Імпорт						
	20 672,8	20 773,2	18 986,9	14 417,7	14 710,0	17 804,1	5192,4
М'ясо та їстівні субпродукти	Експорт						
	-	-	-	160,1	173,6	6627,4	950,4
М'ясо та їстівні субпродукти	Імпорт						
	2086,5	2832,8	3306,6	4602,0	2389,9	2194,6	936,1
М'ясо та їстівні субпродукти	Експорт						
	2733,2	1770,6	6258,8	6173,3	7157,2	6627,4	9305,0
М'ясо та їстівні субпродукти	Імпорт						
	17 495,1	17 597,6	14 209,2	4525,0	3397,2	2194,6	3079,9

Джерело: згруповано автором на основі даних [2]

вання м'яса і м'ясопродуктів в Україні та Вінницькій області зокрема. Річне споживання м'яса у Вінницькій області на 1 особу у 2010–2016 рр. наведено у табл. 4.

З розрахованих даних табл. 4 можна дійти висновку, що фактичне відставання споживання м'яса на одну особу в рік від раціональної норми споживання МОЗ України у Вінницькій області становить: у 2010р. – 37,2%, у 2011р. – 33,7%, у 2012р. – 33,7%, у 2013р. – 30,4%, у 2014р. – 32,5%, у 2015р. – 35,9%, у 2016р. – 34,2%. Це свідчить про недоотримання населенням області значної кількості енергетично цінних продуктів харчування. Хоча порівняно з даними по Україні індикатор достатності споживання м'яса і м'ясопродуктів у Вінницькій області у 2010–2016 рр. дещо вищий. Порівнюючи споживання м'яса і м'ясопродуктів у Вінницькій області у 2016 р. і 2010 р., бачимо підвищення рівня на 4,6%.

Для ґрунтовнішого аналізу розглянемо індекси споживання м'яса на одну особу в рік по Вінницькій області за 2010–2016 рр. (рис. 2).

Отже, простежується позитивна динаміка індексу річного споживання м'яса на одну особу у Вінницькій області відповідно до попереднього року: у 2011 р. – на 5,4 в.п., у 2012 р. –

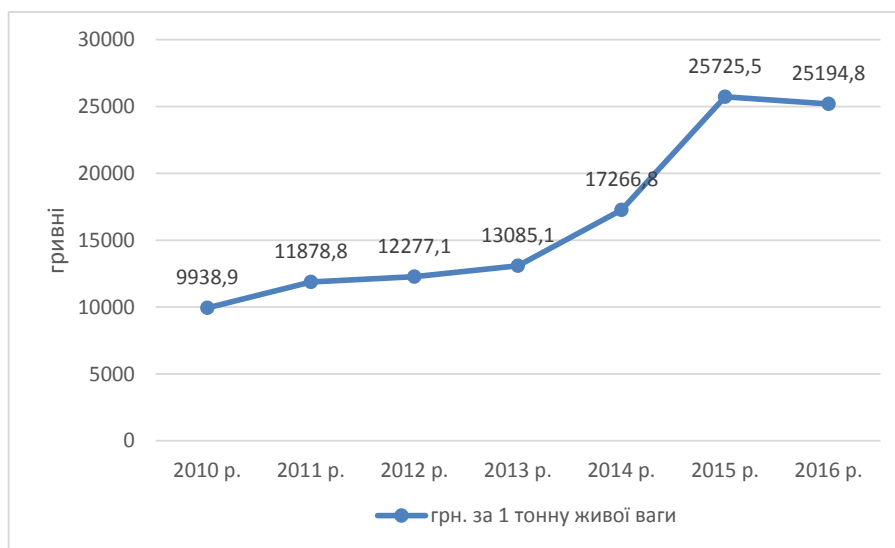


Рис. 1. Середні ціни реалізації сільськогосподарських тварин (сільськогосподарські підприємства, грн за т живої маси) у Вінницькій області

Джерело: згруповано авторами на основі даних [2]

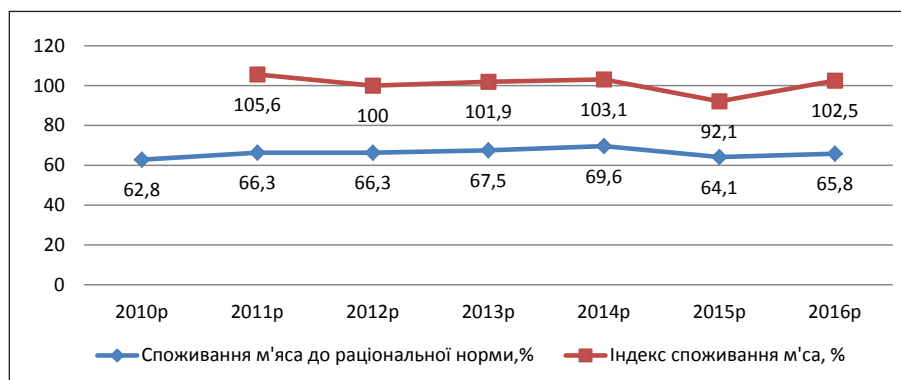


Рис. 2. Рівень споживання м'яса на одну особу в рік, %

Джерело: розраховано авторами на основі даних [2]

Таблиця 3

Середні ціни на м'ясопродукти в Україні та Польщі станом на березень 2018 р.

Найменування продуктів	Вартість у Польщі (zł/грн)	Вартість в Україні (zł/грн)
Курка (тушка)	6,46 – 45,22	18,9 – 152
Ковбаса салями за 1 кг	30 – 210	34,3 – 240
Бекон за 1 кг	32 – 224	23 – 160
Свиняча лопатка без кістки за 1 кг	16,85 – 118	14,3 – 100
Яловичини лопатка без кістки за 1 кг	26 – 182	20 – 140

Джерело: [5]

Таблиця 4

Споживання м'яса в Україні та Вінницькій області (на 1 особу за рік, у кг) за 2010–2016 рр.

Показники	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Споживання м'яса і м'ясопродуктів у Вінницькій області	50,3	53,0	53,0	54,0	55,7	51,3	52,6
У % до раціональної норми споживання МОЗ України на (80 кг/ос.)	62,8	66,3	66,3	67,5	69,6	64,1	65,8
Споживання м'яса і м'ясопродуктів в Україні	52,0	51,0	54,4	56,1	54,1	50,9	51,4
У % до раціональної норми споживання МОЗ України на (80 кг/ос.)	65,0	63,7	68,0	70,1	67,6	63,6	64,2

Джерело: розраховано авторами за даними [2]

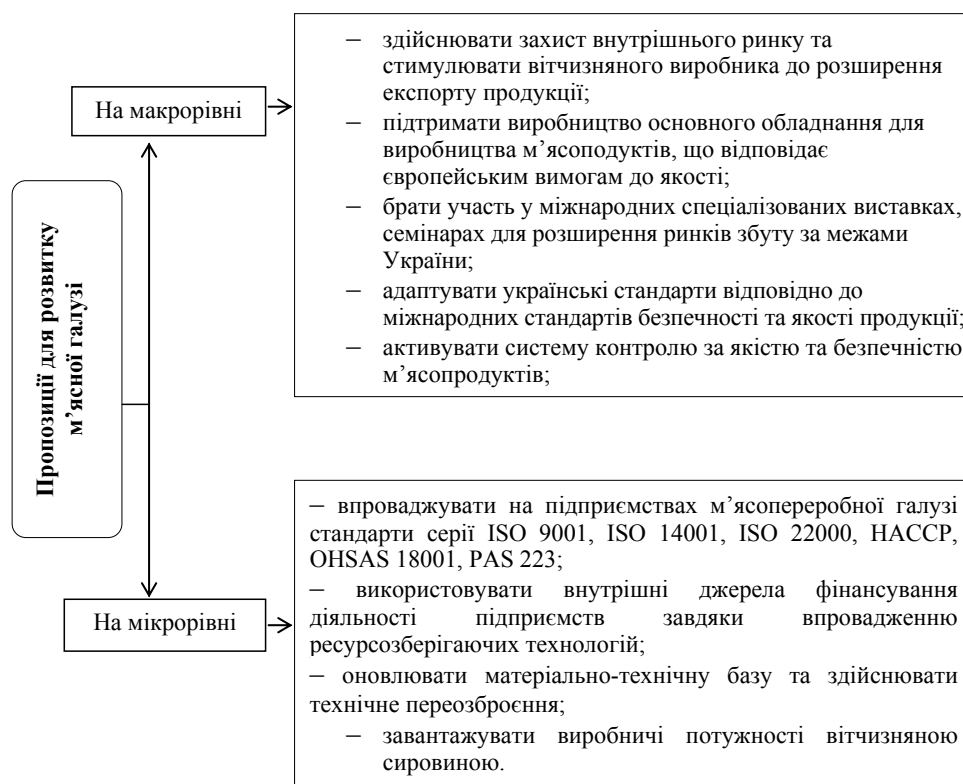


Рис. 3. Пропозиції для розвитку м'ясної галузі

на 0 в.п., у 2013 р. – на 1,9 в.п., у 2014 р. – на 3,1 в.п., у 2015 р. – зменшення на 7,8 в.п., у 2016 р. – на 2,5 в.п.

Оскільки населення України та Вінницької області зокрема недоотримує у споживанні м'яса та м'ясопродуктів, то необхідно збільшити обсяги виробництва продукції тваринництва. Без прямої державної підтримки галузі тваринництва це зробити важко. В країнах ЄС досить значна державна підтримка сільського господарства, що сприяє вищій конкурентоспроможності продукції на світовому продовольчому ринку порівняно з вітчизняними виробниками.

На основі проведеного аналізу можна дійти висновку, що для ефективного розвитку м'ясопереробного комплексу необхідно впровадити заходи, наведені на рис. 3.

Висновки. Отже, за аналізований період очевидною є тенденція до зростання обсягів виробництва основних видів м'яса та м'ясних продуктів підприємствами Вінницької області. Споживання м'яса і м'ясопродуктів на одну особу в рік у Вінницькій області також зростає, але з фактичним відставанням від раціональної норми споживання МОЗ України. Тому, крім запропонованих пропозицій для розвитку м'ясної галузі на макро-, та макрорівні, необхідно формувати ефективну цінову політику.

Список використаних джерел:

1. Бергер А.Д. Формування цінової політики підприємств м'ясопереробної галузі. URL: <http://nuft.edu.ua/dissertation/view/dysertatsiya-berher-ad>
2. Головне управління статистики у Вінницькій області. URL: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>
3. Драган О.І. Передумови та проблеми розвитку підприємств м'ясної промисловості України. URL: http://vuzlib.com.ua/articles/book/6144-Peredumovi_ta_problemi_rozvitk/1.html
4. Інформаційно-практичний семінар «Доступні фінансові ресурси для представників аграрного бізнесу Вінницької області». URL: <http://www.vin.gov.ua/dep-apr/9045-informatsiino-praktychnyi-seminar-dostupni-finansovi-resursy-dlia-predstavnykiv-ahrarnoho-biznesu-vinnytskoi-oblasti-2>
5. Какие цены на продукты питания в супермаркетах Польши? URL: <http://poland-consult.com/polezno-znat/tseny-na-produkty.html>
6. Ключові напрямки програм підтримки аграрного сектору у рамках Державного бюджету на 2018 рік. URL: <http://www.vin.gov.ua/dep-apr/8929-kliuchovi-napriamky-prohram-pidtrymky-ahrarnoho-sektoru-u-ramkakh-derzhavnoho-biudzhetu-na-2018-rik-ozvuche>
7. Кундєєва Г.О. М'ясна промисловість у вирішенні продовольчої безпеки URL: <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/17092/1/3.Pdf>
8. Офіційний сайт компанії Миронівський хлібопродукт. URL: <https://www.mhp.com.ua/ru>
9. Офіційний сайт Продовольчої сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй. URL: www.fao.org/home/ru/
10. Сахненко А.С. Збалансованість асортиментного портфелю підприємств харчової промисловості в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни. URL: <http://nuft.edu.ua/dissertation/view/dysertatsiya-sakhnenko-as>
11. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/25028736>

Мельник В.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і соціально-поведінкових наук,
*Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини*

ПОДАЛЬШІ ШЛЯХИ ПРОЦЕСУ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Мельник В.В. Подальші шляхи процесу кластеризації в умовах європейської інтеграції України. Економіка є одним із найголовніших показників стану розвитку країни, за яким визначається її роль і значення у світі. Оскільки економіка пройшла довгий шлях становлення, безперервно і всебічно досліджується, вона потребує постійної модернізації, сучасних методів і підходів для досягнення цілей, нових стратегій, планів і цільових програм, новаторських способів підвищення конкурентоспроможності національних товарів і послуг на світовому ринку. Актуальною тенденцією сучасного світового економічного розвитку стали процеси економічної кластеризації, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економічних суб'єктів господарювання. Дослідженням проблематики функціонування кластерних утворень займаються як вітчизняні науковці, так і вчені з інших країн світу.

Ключові слова: економіка, модернізація, модель, інновації, бізнес, держава, глобалізація, розвиток, пріоритет, ринок.

Мельник В.В. Последующие пути процесса кластеризации в условиях европейской интеграции Украины. Экономика является одним из важнейших показателей состояния развития страны, по которому определяют ее роль и значение в мире. Поскольку экономика прошла длительный путь становления, непрерывно и всесторонне изучается, она требует постоянной модернизации современных методов и подходов для достижения целей, новых стратегий, планов и целевых программ, новаторских способов повышения конкурентоспособности национальных товаров и услуг на мировом рынке. Актуальной тенденцией современного мирового экономического развития стали процессы экономической кластеризации, направленные на повышение конкурентоспособности экономических субъектов хозяйствования. Изучением проблематики функционирования кластерных образований занимаются как отечественные, так и зарубежные ученые.

Ключевые слова: экономика, модернизация, модель, инновации, бизнес, государство, глобализация, развитие, приоритет, рынок.

Melnyk V.V. Further ways of the clusterization process in the conditions of Ukraine's european integration. Economy is one of the most important indicators of the country's development level, which determines its place and significance in the world. As the economy made a long way of establishment, it is constantly and thoroughly researched, it requires permanent modernization, modern methods and approaches to achieve the goals, new strategies, plans and targeted programs, innovative ways to increase the competitiveness of national goods and services in the world market. The contemporary tendency of the modern world economic development became the processes of economic clusterization, aimed at increasing the competitiveness of economic subjects. The research of the cluster formations' problems of the functioning is carried out by both domestic and foreign scientists.

Key words: Economy, modernization, competitiveness, model, innovative, business, state, globalization, development, priority, market.

Постановка проблеми. Важливою й актуальною тенденцією сучасного світового економічного розвитку стали процеси економічної кластеризації, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економічних суб'єктів на мікро-, мезо- і макrorівнях. Зміст кластеризації полягає у прискоренні економічного розвитку і підвищенні конкурентоспроможності окремих економічних суб'єктів (підприємств, регіонів, країн, окремих територій і міст) шляхом використання переваг суспільного поділу праці й ущільнення їх науково-виробничої взаємодії в результаті утворення так званих кластерних об'єднань. Кластери, які є втіленням складної системи взаємозв'язків між економічними суб'єктами, дають змогу підсилити корисний ефект від

підприємницької діяльності і є дієвим інструментом організації економіки, контролю економічної діяльності, підвищення конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, так і регіонів, країн, макроінтеграційних угруповань загалом [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики функціонування кластерних утворень займаються як вітчизняні науковці, так і вчені з інших країн світу. Зокрема, феномен кластерів та процесів кластеризації у світі вивчають А. Маршалл, М. Портер, С. Розенфельд, Е. Бергман та Е. Фесер, Т. Андерссон, К. Кетельс та ін. До українського наукового доробку щодо висвітлення проблем організації й управління кластерами, ефективності їхньої діяль-

ності та впливу на розвиток економіки регіону і країни загалом відносять праці М. Войнаренка, В. Гейця, З. Герасимчук, О. Кірдан, М. Кропивко, С. Соколенка, В. Стойка, В. Захарченка, В. Осіпова та ін.

Формулювання цілей статті. Серед теоретичних напрацювань, на наш погляд, недостатньою мірою приділяється увага питанням розвитку кластерних утворень в Україні. Так, аналіз праць учених, пов'язаних із вивченням цієї проблематики, дає можливість дійти висновку про те, що питання розвитку кластерів ще недостатньо опрацьовані. Особливо гостро стоїть питання, пов'язане з дослідженням процесу запровадження зарубіжного досвіду та законодавчого забезпечення кластерів в Україні. Мета статті пов'язана з формуванням підходів та шляхів подальшого розвитку кластерних об'єднань в Україні.

Виклад основного матеріалу. В основі створення кластерів знаходиться група підприємств, об'єднаних за територіальним і галузевим принципами, діяльність яких координується науково-дослідною установою та підтримується місцевою владою. Під час реалізації такого підходу кластер виступає як пріоритетний напрям стратегії розвитку регіону, яка повинна сприяти формуванню кластерних структур як основних форм ефективно самоорганізованих формувань для підвищення економічної стабільності та стійкості регіону в умовах конкуренції [3].

Заслужують на увагу визначення, що були сформульовані вітчизняними дослідниками:

– кластер – добровільне об'єднання підприємств, які тісно співпрацюють із науковими установами та місцевою владою з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та сприяння економічному розвитку регіону. Кластерний підхід дає змогу поєднати всі переваги співробітництва між компаніями та поглиблення їх спеціалізації, створюючи значний мультиплікативний ефект в економіці [16];

– кластер в організації виробництва – це об'єднання взаємодоповнюваних підприємств, організацій і пов'язаних з ними за географічною й функціональною ознаками органів державного управління, наукових закладів тощо на засадах спільної діяльності на певній території з виробництва конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках продукції та збільшення прибутків учасників кластера [6].

Теорія кластерів отримала розвитку у роботах американського вченого М. Енрайта, котрий запропонував визначення регіонального кластера як економічної агломерації фірм, що працюють в одній або кількох споріднених галузях господарства і розміщені в географічній близькості один від одного [9]. Згідно з М. Енрайтом, конкурентні переваги створюються не на національному рівні, а на регіональному, де головну роль відіграють історичні передумови розвитку регіонів, розмаїття культур ведення бізнесу, організації виробництва та одержання освіти. Саме регіональні кластери потребують цілеспрямованої підтримки державних структур і дослідницьких організацій.

Сучасні ж теорії розвитку конкурентоспроможності на основі кластерів розроблені В. Фельдманом, який розуміє під кластером диверсифіковану сукупність галузей, пов'язаних відносинами постачань і придбань, заснованих на матриці «витрати – випуск» [1].

Світовий досвід демонструє нам приклади успішної кластеризації, процеси якої ґрунтуються на єдиних підходах до формування кластерних структур. Такі підходи засновані на загальних (першочергових і основних) принципах кластеризації: добровільності, спільної мети, рівності учасників, взаємозв'язку, територіальної близькості тощо.

При цьому варто зауважити, що принципи формування кластерів – це об'єктивно властиві процесу кластеризації відправні начала, основні закони, правила та закономірності формування кластерних утворень. Значення принципів у формуванні кластерів зумовлюється тим, що вони:

– сприяють подоланню прогалів під час формування кластерів;

– спрямовують розвиток і функціонування різних типів кластерних утворень;

– координують функціонування механізму регулювання відносин у кластері; – виступають найважливішим критерієм необхідності та обґрунтованості кластеризації [2].

Формування структури кластерів визначається такими аспектами [15]:

1. Географічним – просторова кластеризація економічної діяльності.

2. Вертикальним («постачальник-покупець») – важливо, хто саме з учасників мережі є ініціатором і кінцевим утіленням діяльності в межах кластера.

3. Горизонтальним – коопераційні й інші господарські зв'язки.

4. Технологічним – використання однієї технології.

5. Фокусним – учасники зосереджені навколо одного центру – фірми, розгалуженої сім'ї підприємств, наукової організації або навчального закладу.

6. Латеральним (бічним) – об'єднує різні сектори, які можуть використовувати загальні можливості для розширення меж кластера і забезпечувати економію за рахунок ефекту масштабу, в результаті чого можуть виникнути нові комбінації.

7. Якістю мережі – показує, чи дійсно фірми змагаються, яким чином їм вдається робити це добре.

Застосування кластерного підходу є одним із найбільш ефективних механізмів структурного розвитку економіки. За ознакою інноваційної активності мережеві структури можуть бути двох типів: з центром (хабом) або, рідше, без чітко вираженого центру. Позитивним боком діяльності кластера є те, що його учасники не конкурують безпосередньо між собою, а обслуговують різні сегменти ринку [18].

Таким чином, аналізуючи вітчизняний досвід застосування кластерного підходу, необхідно відзначити, що починаючи з 2003 року Кабінетом Міністрів України прийнято низку нормативно-правових актів, у яких ідеться про доцільність кластеризації економіки країни та її регіонів. Так, постановою Кабінету Міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки» (№ 1174 від 28.07.2003 р.) [11] передбачено розроблення і впровадження моделі кластерної організації промисловості в межах територіального устрою.

У постанові Кабінету міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» (№ 1001 від 21.07.2006 р.) [12] зроблено акцент на створенні науково-виробничих кластерів.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної цільової економічної програми створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» (№ 447 від 14.05.2008 р.) [13] передбачено створення з участю місцевих органів виконавчої влади інноваційно-технологічних кластерів.

Таким чином, у наведених вище нормативно-правових документах Кабінету Міністрів України акцентовано на потребі створення кластерів різного типу, але жодних конкретних заходів щодо вирішення поставленого завдання не передбачено. Спеціальним нормативним документом, у якому декларовано створення кластерів як мету розвитку економіки України, є проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції кластеризації економіки України» (лист було надіслано до президії НАН України, вх. № 143 від 05.02.09 р.) [14]. У цьому документі визначено потребу кластеризації економіки України і насамперед створення кластерів у наукоємних і високотехнологічних галузях, але цим документом не визначено критерії ідентифікації кластерів, принципи їх створення, пріоритетні сфери застосування цього підходу до розвитку території.

Відсутність інформації та знань із питань формування кластерних структур – ще один із чинників слабого розвитку таких інтегрованих об'єднань на території України. Донести до керівників підприємств та влади думку про те, що кластеризація в сучасних умовах розвитку національної економіки – це один із найбільш ефективних механізмів покращення фінансового та виробничого стану підприємств та регіонів, досить складно, адже менеджмент підприємств у наявній економічній ситуації в країні прагне насамперед зберегти наявний потенціал та прибутки. Саме тому важливим є проведення інформаційної роботи стосовно питань кластеризації. Центральні та регіональні органи влади покликані сприяти збору та зведенню специфічної інформації про кластери, вживати конкретних заходів у сфері освіти (узгодження університетських програм із реальними потребами кластерних структур), спрощувати положення, що впливають на діяльність кластера, фінансово незалежних дослідників та сертифікацію продукції, скликати форуми підприємств та організацій щодо питань кластерного розвитку регіону, організувати місцеві департаменти сприяння розвитку кластерів [8].

На думку колективу авторів [4], формування кластера потребує створення у тій чи іншій формі координаційного центру, що керує підприємствами, які становлять ядро кластера, та іншими його учасниками. Ядром кластера, як правило, є потужне підприємство або сукупність провідних підприємств, які пов'язані вертикальними або горизонтальними зв'язками та взаємодіють з іншими учасниками кластера.

За даними звіту за 2016 р. Міністерства економічного розвитку України, на теренах країни зареєстровано 42 кластери, спеціалізація яких пов'язана з інформаційними технологіями, машинобудуванням, сільським господарством, енергетикою. Водночас контент-аналіз інформаційних ресурсів дає змогу знайти інтернет-представництва лише 5 кластерів, що є яскравою ілюстрацією рівня їхньої реальної роботи. У червні 2017 р. Мінекономрозвитку розпочато обговорення кластерної програми промислового розвитку. Передбачається створення промислового кластеру шляхом сучасного комплексного підходу до промислової політики, що передбачає об'єднання кількох локалізованих підприємств у межах єдиного виробничого процесу для посилення конкурентних можливостей кожного з них. Промисловий кластер збільшить роль регіонального рівня економіки. Міжнародний досвід показує ефективність діяльності таких утворень: у ЄС кластери об'єднуються у регіональні ринки, сприяють розвитку інновацій та інфраструктури на місцях, забезпечують близько 38% робочих місць; 33,3% компаній, що працюють у межах кластерів, демонструють стабільне зростання рівня зайнятості [7].

Висновки з проведеного дослідження. Одним із головних чинників економічного розвитку та стимулом запровадження інновацій є кластерні об'єднання. Як показує європейський досвід, держава повинна взяти на себе основну частину фінансування у процесі становлення кластерів. Світовий досвід підтверджує, що відповідна стратегія соціально-економічного розвитку сприятиме зростанню конкурентоспроможності, інноваційно-інвестиційній привабливості, покращенню життєвого рівня населення тощо. Водночас важливо донести до всіх суб'єктів господарювання інформацію про складники нормативно-правових та законодавчо визначених пріоритетних напрямів формування та можливість створення відповідних інтегрованих підприємницьких структур в Україні.

Список використаних джерел:

1. Feldman V.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition // *European Economic Review*. 1999. № 43. P. 409–429.
2. Герасимчук З.В. Формування інноваційних кластерів прикордонних регіонів в умовах транскордонного співробітництва : монографія / З.В. Герасимчук, Д.В. Смолич. Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2014. 240 с.
3. Ільчук В.П. Кластеризація як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / В.П. Ільчук, І.В. Лисенко // *Вісник Чернігівського державного технологічного університету* : зб. наук. пр. Чернігів : ЧДТУ, 2009. № 38. С. 37–44.
4. Ільчук В.П. Кластерна стратегія розвитку економіки регіону: монографія / В.П. Ільчук, І.О. Хоменко, І.В. Лисенко. Чернігів.: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. 367 с.
5. Кірдан О.П. Особливості забезпечення ефективного розвитку аграрного сектора економіки України та збалансованості учасників аграрного ринку / О.П. Кірдан // *Економічний вісник університету : Збірник наукових праць учених та аспірантів ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*. 2015. Випуск 25/1. С. 7–10.
6. Кропивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Кропивко // *Економіка АПК*. 2010. № 11. С. 3–13.
7. Мінекономрозвитку розпочало обговорення кластерної програми промислового розвитку / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=f52b4fa3>.

8. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення : монографія / [кол. авт.]; за ред. А.Ф. Мельник. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 608 с.
9. Пилипенко І.В. Новая геоэкономичная модель развития страны: підвищення конкурентоспроможності з допомогою кластерів та промислових районів / І.В. Пилипенко // Безпека Євразії. 2003. № 3. С. 580–604.
10. Porter M. Clusters and the new economics of competition / M. Porter. Harvard Business Review (November-December). 1998. P. 77–90.
11. Постанова Кабінету міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки» (№ 1174 від 28.07.2003 р.). URL: <http://Zakon.rada.gov.ua>
12. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» (№ 1001 від 21.07.2006 р.). URL: <http://Zakon.rada.gov.ua>
13. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження державної цільової економічної програми створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» (№ 447 від 14.05.2008 р.). URL: <http://Zakon.rada.gov.ua>
14. Проект розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Концепції кластеризації економіки України» (лист було надіслано до президії НАН України вх. № 143 від 05.02.09 р.). URL: <http://Zakon.rada.gov.ua>
15. Семенов В.Ф. Використання потенціалу нової економіки при формуванні регіональних інноваційних структур: [монографія] / В.Ф. Семенов, О.В. Басюк. Одеса: Атлант, 2013. 356 с.
16. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. // Безпека Євразії. 2002. № 1. С. 432–437.
17. Стойка В.О. Інновації як чинник забезпечення ефективного суспільного виробництва / В.О. Стойка // Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 6. С. 28–31.
18. Тютюшев А.П. Кластеры как инновационные экономические структуры сетевого типа / А.П. Тютюшев, М.А. Гасанов, Д.Ю. Васечко // Вестник Томского государственного педагогического университета. 2011. № 12 (114). С. 121–127.

УДК 631.1:633.18

Морозов Р.В.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій,
Херсонський державний аграрний університет

Морозов О.В.,
доктор економічних наук,
професор кафедри науки про Землю,
Херсонський державний аграрний університет

Морозова О.Г.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності,
Херсонський національний технічний університет

Морозова О.С.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та економічної теорії,
Міжнародний університет бізнесу та права

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИСІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Морозов Р.В., Морозов О.В., Морозова О.Г., Морозова О.С. Концептуальні засади формування системи стратегічного управління розвитком рисівництва в Україні. У статті розроблені концептуальні підходи до формування системи стратегічного управління розвитком рисівництва. Обґрунтовано, що важливою методологічною передумовою удосконалення процесу стратегічного управління розвитком рисівництва є розмежування функціональних повноважень на різних рівнях управління. Доведено, що формування і вдосконалення системи стратегічного управління розвитком рисівництва пов'язано з інтенсивним розвитком наукових досліджень, успішне виконання яких залежить від застосування відповідних методів управління. Обґрунтовано, що перехід до програмно-цільового управління є одним з перспективних напрямів модернізації системи управління розвитком галузі рисівництва.

Ключові слова: аграрний сектор, рисівництво, розвиток, стратегічне управління.

Морозов Р.В., Морозов А.В., Морозова О.Г., Морозова Е.С. Концептуальные положения формирования системы стратегического управления развитием рисоводства в Украине. В статье разработаны концептуальные подходы к формированию системы стратегического управления развитием рисоводства. Обосновано, что важной методологической предпосылкой усовершенствования процесса стратегического управления развитием рисоводства является разделение функциональных полномочий на разных уровнях управления. Доведено, что формирование и усовершенствование системы стратегического управления развитием рисоводства связано с интенсивным развитием научных исследований, успешное выполнение которых зависит от использования соответствующих методов управления. Обосновано, что переход к программно-целевому управлению является одним из перспективных направлений модернизации системы управления развитием отрасли рисоводства.

Ключевые слова: аграрный сектор, рисоводство, развитие, стратегическое управление.

Morozov R.V., Morozov O.V., Morozova O.G. Morozova O.S. Conceptual provisions for the formation of a strategic management system for the development of rice growing in Ukraine. The article developed conceptual approaches to the formation of a strategic management system for the development of rice growing. It is substantiated that the important methodological precondition for improving the process of strategic management of the development of rice growing is the division of functional powers at different levels of management. It is reported that the formation and improvement of the strategic management of the development of rice growing is associated with the intensive development of scientific research, the successful implementation of which depends on the use of appropriate management methods. It is substantiated that the transition to program-targeted management is one of the most promising directions for the modernization of the management system for the development of the rice growing industry.

Key words: agrarian sector, rice growing, development, strategic management.

Постановка проблеми. За нинішньої економічної ситуації розвиток галузі рисівництва потребує поліпшення організаційно-управлінського забезпечення. З огляду на це запровадження управлінської системи, яка би забезпечувала комплексний підхід до розв'язання наявних галузевих проблем, слід розглядати як фундаментальну проблему, що потребує більш ґрунтовного розкриття у теоретичному, методологічному та організаційному плані, вирішення якої сприятиме ефективному функціонуванню галузі рисівництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним, методичним та практичним аспектам управління аграрним сектором економіки присвятили свої праці В. Андрійчук, С. Кваша, М. Кропивко, Ю. Лупенко, М. Малік, В. Месель-Веселяк та ін. Різноманітні концептуальні підходи до стратегічного управління висвітлені в працях багатьох зарубіжних учених-економістів. У контексті теорії стратегічного управління важливим є доробок класиків економічної теорії: І. Ансоффа, Б. Карлофа, М. Мескона, Г. Мінцберга, М. Портера та інших дослідників.

Водночас, незважаючи на вагомість цієї проблематики і посилену увагу до неї багатьох провідних дослідників, окремі її аспекти залишаються недостатньо вивченими. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю розроблення наукових положень стратегічного управління розвитком галузі рисівництва.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення концептуальних засад формування системи стратегічного управління розвитком рисівництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Важливим фактором забезпечення ефективного функціонування галузі рисівництва є запровадження управлінської системи, яка б адекватно відповідала сучасним виробничо-економічним відносинам.

У контексті комплексного вирішення проблем формування системи стратегічного управління розвитком

галузі рисівництва пропонується методологічний підхід, який ґрунтується на передумові розмежування поняття «стабільний розвиток» залежно від рівня (або масштабу) об'єкта управління. Зокрема, стабільний економічний розвиток окремого господарюючого суб'єкта не означає аналогічної ситуації в галузі, а за розвитком певної галузі не можна судити про стабільність регіону і країни загалом.

Для формування системи стратегічного управління розвитком галузі рисівництва доцільно виділити такі рівні, як: рівень окремого господарюючого суб'єкта; галузевий рівень; регіональний рівень; державний рівень.

Перший рівень асоціюється з економічною стабільністю окремих суб'єктів господарювання. На цьому рівні найбільш яскраво проявляється такий економічний інтерес, як максимізація прибутку. Оскільки будь-який господарюючий суб'єкт на цьому рівні є складною виробничою системою з великою кількістю зовнішніх і внутрішніх зв'язків, можливе застосування загального поняття «стабільність». Стабільність функціонування виробничих систем – їхня здатність протистояти ентропійним тенденціям, зумовлена тим, що в системах з активними елементами, що стимулюють обмін матеріальними, інформаційними та іншими ресурсами із середовищем, не виконується закономірність зростання ентропії та навіть спостерігається самоорганізація. Самоорганізація (саморегуляція) – це прагнення системи в кожний момент часу прийти у найкращий стан, який відповідає умовам, що склалися у навколишньому середовищі й у самій системі.

На цьому рівні господарюючим суб'єктам властиво кожний момент часу перебувати в стані динамічної стабільності, що формується під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Виходячи з вищевикладеного, стабільність на цьому рівні можна визначити як здатність господарюючого суб'єкта зберігати в довгостроковій перспективі свою економічну ефективність

за максимального згладжування впливу негативних зовнішніх і внутрішніх факторів та постійного прагнення до поліпшення свого виробничого і фінансового становища.

Отже, органи господарського управління на селі забезпечують прибутковість господарювання через сільськогосподарське і несільськогосподарське підприємництво у сільській місцевості на засадах повної господарської самостійності відповідно до чинного законодавства України.

Галузевий рівень, на нашу думку, також визначається переважно економічними інтересами і спрямовується на підвищення продуктивності (технічної ефективності) галузі рисівництва. Слід зазначити, що на цьому рівні управлінська діяльність громадських професійних органів управління, що створюються кооперативними та корпоративними виробничими, професійними об'єднаннями первинних товаровиробників рису для управління спільною виробничою, маркетинговою, фінансовою та інвестиційною діяльністю товаровиробників, повинна бути спрямована на поступову переорієнтацію економічного зростання на задоволення соціальних потреб сільського населення, раціональне використання природно-ресурсного потенціалу сільських територій зони рисосіяння.

Характеризуючи цей рівень управління, автори монографії «Організація управління аграрною економікою» відзначають, що «...органи громадського професійного управління у вигляді професійних і між-професійних об'єднань сільськогосподарських товаровиробників та інших операторів аграрного ринку здійснюють політичні функції щодо лобювання інтересів їх членів перед органами місцевого самоврядування, регіонального та державного управління, економічні функції з ведення координаційної роботи з узгодження суспільно-необхідних витрат, цін та доходів операторів аграрного ринку на всіх стадіях руху сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача, забезпечувальні функції з організації інформаційно-консультаційного забезпечення діяльності їх членів, контрольно-інспекційні функції щодо дотримання законодавства суб'єктами місцевого самоврядування, органами господарського, регіонального і державного управління» [2, с. 90].

Удосконалення системи управління розвитком галузі рисівництва на цьому рівні передбачає раціональне поєднання галузевої і територіально-самоврядної системи управління комплексним розвитком галузі рисівництва і сільських територій.

Зазначимо, що органи регіонального управління розвитком агропромислового виробництва та сільських місцевостей виконують управлінські функції щодо виконання програм, проектів розвитку агропромислового виробництва і сільських територій.

Удосконалення системи управління розвитком галузі рисівництва на регіональному рівні передбачає запровадження моделі, яка раціонально поєднує державну і недержавну форму управління у тісній взаємодії з практичним менеджментом як на галузевому рівні, так і на рівні суб'єктів господарювання.

При цьому на цьому рівні цілі управління повинні враховувати як економічний, так і соціальний, екологічний складники галузевого розвитку (економічний складник характеризується ефективністю викорис-

тання ресурсів у процесі виробництва, стабільністю функціонування галузі рисівництва як системи загалом; екологічний складник – наявністю природних ресурсів, запобіганням забрудненню навколишнього природного середовища, забезпеченням відтворення й охорони природних ресурсів та рівновагою екосистеми зони рисосіяння загалом; соціальний складник – зайнятістю і матеріальним добробутом сільського населення, формуванням людської свідомості, рівнем соціально-економічної мотивації та задоволенням соціальних потреб суспільства загалом).

Автори монографії [2, с. 89, 90] підкреслюють, що «органи державного управління аграрним сектором виконують політичні функції створення сприятливого для соціально-економічного розвитку аграрного сектору законодавчого поля, економічні функції щодо розроблення і реалізації цільових програм державної підтримки розвитку агропромислового виробництва та сільських територій, регулювання внутрішнього аграрного ринку, розвитку зовнішніх ринків вітчизняної агропромислової продукції, забезпечувальні функції щодо інноваційного розвитку агропромислового виробництва та сільських територій, контрольно-інспекційні функції в частині забезпечення агропродовольчої безпеки держави».

На державному рівні головним результатом реалізації управлінських заходів має стати зміна чинників економічного зростання галузі рисівництва та переорієнтація на ті з них, які базуються на зміцненні її конкурентоспроможності. Вивчення досвіду у сфері аграрної політики дає змогу стверджувати, що за сучасних умов забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки можливе лише за умови його підтримки з боку держави.

Як зазначають М.Я. Дем'яненко та Ф.В. Іванина, «підтримка аграрного сектору економіки України як важливий механізм реалізації державної аграрної політики повинна базуватися на створенні економічних, правових, організаційних, соціальних та інших умов, які би сприяли досягненню фінансової стабільності сільськогосподарських підприємств, підвищенню продовольчої безпеки країни, створенню належних умов праці та проживання на селі, забезпечували б галузь необхідними матеріальними і фінансовими ресурсами для розширеного відтворення виробництва» [1, с. 3].

Вважаємо, що за сучасних умов державне регулювання розвитку аграрного сектору загалом і галузі рисівництва зокрема повинно бути спрямоване на створення сприятливих умов для стабільного розвитку всіх інституціональних одиниць сільськогосподарської галузі у тому числі з урахуванням суспільних інтересів.

Таким чином, важливою методологічною передумовою удосконалення процесу стратегічного управління розвитком рисівництва є розмежування функціональних повноважень на різних рівнях управління.

Нині формування системи стратегічного управління розвитком рисівництва вимагає зміни принципів, методів і технологій (механізмів) управління розвитком цієї галузі. Досліджуючи концептуальні засади реформування управління аграрним сектором економіки, М.Ф. Кропивко зазначає, що «під технологією (механізмом) управління слід розуміти сукупність методів та прийомів здійснення процесу управлінської

діяльності на високому науковому рівні та у визначеній послідовності» [2, с. 82].

Слід зазначити, що процес удосконалення системи управління аграрним сектором, його галузей пов'язаний з інтенсивним розвитком досліджень, успішне виконання яких залежить від застосування відповідних методів управління. Сутність загального поняття «метод управління» науковцями визначається як «спосіб, прийом або сукупність прийомів, спрямованих на інтереси людей, а через них на матеріальне виробництво для досягнення мети» [3, с. 185].

На нашу думку, система стратегічного управління розвитком галузі рисівництва повинна ґрунтуватися на об'єднуючій ідеї створення матеріальної основи для стабільного зрівноваженого розвитку рисівництва та комплексного вирішення наявних галузевих проблем у межах програмно-цільового управління як, за визначенням З.Є. Шершньової, «способу розроблення та реалізації управлінських рішень, які знаходять втілення у комплексі взаємопов'язаних заходів, включаючи обґрунтування вихідної потреби у вирішенні, як правило, комплексної проблеми, загальних цілей та підцілей, робіт та ресурсів, об'єднаних у цільову комплексну програму, необхідних і достатніх для вирішення комплексної проблеми» [4, с. 682, 683].

Одним із методів, за допомогою якого досліджуються складні соціально-економічні проблеми розвитку аграрного сектору і його галузей, є програмно-цільовий метод. Суть програмно-цільового методу як

основного методу державного і регіонального управління, за визначенням вітчизняних учених, полягає в тому, що «на основі прогнозів виробництва і збуту сільськогосподарської продукції, аналізів стану та перспектив розвитку розробляються цільові програми розвитку аграрного сектору, його галузей і регіонів, підкріплені державним фінансуванням та іншими важелями економічного регулювання» [2, с. 92]. При цьому методика як конкретна реалізація програмно-цільового методу являє собою сукупність прийомів, засобів та інструментів здійснення процесу управлінської діяльності відповідно до цієї предметної сфери управління.

Таким чином, перехід до програмно-цільового управління є одним із перспективних напрямів модернізації системи управління розвитком галузі рисівництва.

Висновки. Стабільне функціонування системи стратегічного управління розвитком рисівництва потребує створення єдиної системи моніторингу ефективності галузі на всіх рівнях управління з високим рівнем достовірності, оперативності й уніфікованості інформаційних потоків.

З урахуванням наявних інституціональних передумов в основу формування системи стратегічного управління розвитком галузі рисівництва покладено необхідність поєднання загальнонаукових методів здійснення управлінського впливу та використання програмно-цільового управління як основного методу державного і регіонального управління.

Список використаних джерел:

1. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іванина // Економіка АПК. 2009. № 9. С. 3–9.
2. Організація управління аграрною економікою : монографія / [М.Ф. Кропивко, В.П. Немчук, В.В. Россоха та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. К.: ННЦ ІАЕ, 2008. 420 с.
3. Осовська Г.В. Економічний словник / Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. – К. : Кондор, 2007. 358 с.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник – 2-ге вид., перероб. і допов.] / Шершньова З.Є. К. : КНЕУ, 2004. 699 с.

Палагута С.С.,
аспірант кафедри менеджменту,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЩОДО ЗВ'ЯЗКУ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ І ГРОМАДСЬКОСТІ

Палагута С.С. Особливості застосування комунікативних технологій щодо зв'язку органів державної влади і громадськості. У статті проаналізовано особливості та застосування соціально-комунікативних технологій (СКТ), GR-технологій, PR-технологій у сучасному політичному житті країни та у практиці соціального управління. Зроблений акцент на те, що технології зв'язку з громадськістю (PR) органів влади потребують вирішення низки проблем: недовіри населення до влади, прихованості інформації, погано налагоджених зв'язків із громадськістю. У межах аналізу сучасної реалізації органами влади GR-технологій розглянуті напрями її здійснення. Зокрема, робота продовжує вестися в напрямі вибудовування зв'язків із громадськістю. Також вирішення проблем бачиться у підвищенні прозорості GR-технологій, а також у вибудовуванні послідовних етапів їх здійснення та уніфікації їх використання.

Ключові слова: соціально-комунікативні технології (СКТ), GR-технології, PR-технології, органи влади, громадськість.

Палагута С.С. Особенности применения коммуникативных технологий по связи органов государственной власти и общественности. В статье проанализированы особенности и применение социально-коммуникативных технологий (СКТ), GR-технологий, PR-технологий в современной политической жизни страны и в практике социального управления. Сделан акцент на то, что технологии связи с общественностью (PR) органов власти требуют решения ряда проблем: недоверия населения к власти, скрытности информации, плохо налаженных связей с общественностью. В рамках анализа современной реализации органами власти GR-технологий рассмотрены направления ее осуществления. В частности, работа продолжает вестись в направлении выстраивания связей с общественностью. Также решение проблем видится в повышении прозрачности GR-технологий, а также в выстраивании последовательных этапов их осуществления и унификации их использования.

Ключевые слова: социально-коммуникативные технологии (СКТ), GR-технологии, PR-технологии, органы власти, общественность.

Palaguta S.S. Features of the application of communicative technologies in relation to the authorities of the public and the public. The article analyzes the peculiarities and application of social and communicative technologies (SCT), GR-technologies, PR-technologies in the modern political life of the country and in the practice of social management. The emphasis is placed on the fact that public relations technology (PR) requires solving a number of problems: people's distrust of the authorities, concealment of information, poorly established relations with the public. In the framework of the analysis of the current implementation by the authorities of GR-technologies, considered directions of its implementation, in particular, the work continues to lead in the direction of building relations with the public. Also, the solution of problems is seen in improving the transparency of GR-technologies, as well as the construction of successive stages of their implementation and unification of their use.

Key words: social and communicative technologies (SCT), GR-technologies, PR-technologies, authorities, public.

Постановка проблеми. Державне управління в Україні перебуває у стані тривалої трансформації, що опосередковано вказує на внутрішню незбалансованість процесів, що відбуваються в суспільстві. У цій ситуації проблема застосування різного роду соціально-комунікативних технологій (СКТ), GR-технологій, PR-технологій, адекватності застосування цих технологій у державному управлінні, демократичному суспільстві та політичній системі, що трансформується, набувають особливої значущості. Відповідна проблематика має міждисциплінарний характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та використання соціально-комунікативних технологій (СКТ), GR-технологій, PR-технологій були розроблені у працях таких зарубіжних учених і дослідників, як І. Панарін, Д. Бур-

стін, Е. Галумов, Р. Джервіс, Д. Замятін, Ю. Кашлев, І. Кісельов, М. Коттем, В. Кімерешкін, К. Боулдінг, В. Кононенко, Р. Коттем, М. Кунчік, Н. Лайдінен, Х. Ларсен, І. Рожков, В. Сеїдов, А. Смірнова, Дж. Твітчелл, О. Холсті, А. Яковенко та інші. Серед вітчизняних учених і дослідників, які займалися дослідженням формування та використання соціально-комунікативних технологій (СКТ), GR-технологій, PR-технологій в Україні, слід відзначити таких, як О. Литвиненко, В. Бебик, О. Зернецька, О. Бойко, Т. Пашукова, Л. Губерський, С. Гуцал, О. Запорожець, В. Королько, Є. Макаренко, І. Слісаренко, В. Терещук, Є. Тихомирова, О. Швець, О. Шевченко, О. Ялова та інші. У своїх працях автори досліджують специфіку соціально-комунікативних технологій (СКТ). Водночас мало дослідженими залишаються питання викорис-

тання соціально-комунікаційних технологій (СКТ) саме у міждисциплінарному аспекті.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення особливостей та доцільності застосування соціально-комунікативних технологій (СКТ), GR-технологій, PR-технологій.

Для досягнення зазначеної мети необхідно вирішити дослідницькі завдання: дати характеристику сутності соціально-комунікативних технологій (СКТ), GR-технологій, PR-технологій та їх впливу на основні змістовні характеристики.

Виклад основного матеріалу. Об'єктом соціально-комунікативної технології в широкому сенсі є соціальний простір і суспільство.

Предметом соціально-комунікативної технології є організований на базі комунікацій системний процес управління об'єктами комунікації.

З цього випливає, що соціальна комунікація, по суті, не є ні об'єктом, ні предметом соціально-комунікативних технологій (СКТ), а інструментом, засобом і способом для досягнення мети впливу на об'єкт комунікації [2].

Таким чином, крім цільової групи громадськості і самого суспільства, суб'єктом СКТ можуть бути соціальні інститути і соціальні організації.

Незважаючи на широкий спектр суб'єктів та інструментів соціально-комунікативних технологій, їх об'єднує ціла низка загальних ознак:

- цілеспрямованість;
- структуризація, розмежування, поділ об'єкта на елементи,
- операції, етапи, стадії, фази;
- координація і поетапність дій;
- однозначність виконання процедур і операцій.

Все це говорить про те, що соціально-комунікативні технології – це дуже складний і багатогранний процес, досягнення цілей якого вимагає серйозних зусиль і чітко скоординованих дій. Тому розроблення соціально-комунікативної технології поділяється на кілька етапів:

- етап теоретичний (визначення цілей, завдань технології, опис об'єкта і суб'єкта, виявлення різних внутрішніх зв'язків і закономірностей функціонування);
- етап методичний (розроблення і докладний опис технологічної схеми управління об'єктом, обґрунтування цієї схеми, деталізація можливих і рекомендованих до використання процедур, операцій та інструментів);
- етап процедурний (організація і докладний опис рекомендацій щодо практичної діяльності і підготовки технологічного проекту) [3].

Отже, для формування соціально комунікативної технології необхідно реалізувати низку попередніх теоретичних робіт, за допомогою яких виділити цілі, завдання, засоби і методи досягнення поставлених цілей. Лише після цього його можна застосовувати на практиці.

Соціально-комунікативна технологія – це діяльність суб'єкта комунікації, спрямована на вирішення соціальних завдань і досягнення комунікативних цілей, що складається з особливої програми дій, інструментів, засобів і процедур, спрямованих на вирішення поставлених соціальних завдань. Відрізняють кілька особливостей соціально-комунікативних технологій:

цілеспрямованість; системність; наявність контролю координації дій; поетапність дій [1].

У сучасній Україні, безумовно, є своя складна багаторівнева система управління. На перший план виходить управління всіма галузями діяльності держави і її громадян (соціальна; економічна; політична; екологічна; культурна та інші сфери).

У цьому разі взаємодія між державою та її громадянами виходить на новий рівень, відповідно до нових демократичних тенденцій, розвитку права, гласності та ін. Досягнення цього рівня просто неможливе без комунікацій, тому зараз активно розвиваються системи комунікацій із громадянами, прямого і зворотного зв'язку з ними – GR-менеджмент.

GR-менеджмент являє собою діяльність із вибудовування відносин між різними суспільними групами (бізнес-структурами, професійними спілками, організаціями та ін.) і державною владою, що включає в себе збір та обробку інформації про діяльність уряду, підготовку та розповсюдження інформації про позиції груп, вплив на процеси прийняття політичних і адміністративних рішень [4].

Таким чином, можна зазначити, що GR-менеджмент дає змогу підтримувати зв'язок держави з діяльністю підприємств і організацій, що сприяє встановленню контакту, сприятливого комунікативного середовища та оптимізації відносин з органами державної влади.

Є кілька найбільш ефективних GR-технологій: формування громадської підтримки; лобізм; участь у різних форумах, семінарах, організованих органами державної влади; аналітична діяльність; публікації на різні політичні і державні теми; участь в експертних радах.

GR-технології дають змогу підприємствам і організаціям вирішити такі завдання: встановити позитивне ставлення представників органів влади до конкретного напрямку діяльності і планів розвитку; домогтися стійкої позитивної репутації організації серед представників органів влади; виграти тендери різних державних організацій [6].

У літературі термін «GR-технології» все частіше об'єднують із терміном «лобізм». Безумовно, лобізм – це одна з найбільш часто використовуваних методик GR, однак, на відміну від усіх інших інструментів, щодо лобізму в українському суспільстві склалася асоціація з корупцією.

По суті, лобізм – це маніпулятивно-психологічна взаємодія з посадовими особами. Іншими словами, лобізм спрямований на те, щоби вплинути на рішення представників органів влади, він являє собою якусь бесіду, що стимулює чиновника прийняти рішення, вигідне організації. Насправді цей інструмент не такий вже і поганий. В ідеальному вигляді організація повинна запропонувати вигідні умови взаємодії, свою допомогу, послуги, які будуть корисні не одному чиновнику особисто, а місту, району, в обмін на лояльне ставлення. На жаль, в нашій країні ця методика розуміється і використовується неправильно, тому варто виокремлювати її серед інших інструментів GR.

Розглянемо не менш ефективні GR-технології з незначним виявом корупційних впливів.

Значущою GR-технологією є media relations (MR). Засоби масової інформації відіграють важливу роль

у GR-комунікаціях, оскільки формують громадську думку не тільки у пересічних громадян, а й у таких пріоритетних груп, як політична еліта. Відповідно сформована громадська думка впливає на прийняття політичних рішень представниками державної влади [3].

Таким чином, зв'язок із державою здатний забезпечити формування взаємної довіри між бізнесом та органами державної влади, що представляють неполітичну і політичну сфери, для отримання як взаємовигідного, так і суспільно корисного результату. Освоєння цивілізованих GR-технологій у розвитку взаємин бізнесу і держави в сучасній Україні буде сприяти їх прозорості, відкритості, легальності, підконтрольності суспільству, а значить, збільшенню соціальних благ і демократизації життя суспільства.

Взаємодія держави та її громадян необхідна не тільки різним комерційним і некомерційним організаціям, а й самій державі. Підприємства й організації, як уже було сказано вище, застосовують різні технології для того, щоб підвищити лояльність, довіру з боку держави до свого бізнесу. Зі свого боку, держава спрямовує свої дії на громадян для досягнення схожих цілей. Сучасний демократичний державний апарат прекрасно розуміє, що для ефективного управління країною необхідно забезпечити довіру і лояльне ставлення з боку громадян. Необхідно налагодити ефективну комунікацію з жителями кожного, навіть найвіддаленішого куточка країни, зуміти пояснити вибір стратегій і реалізацію будь-яких дій держави та почути реакцію громадян на ці дії. Для забезпечення такої комунікації державою також використовуються різні комунікативні технології. Складність таких комунікацій полягає в тому, що цільова аудиторія, на яку вони спрямовані, – це жителі цілої країни [8].

Для того щоб найбільш ефективно застосувати технології державної комунікації, необхідно побудувати правильну симетричну двосторонню комунікаційну модель, здатну забезпечити прозорість дій органів державної влади як основу довірчих відносин. Крім того, ця комунікаційна модель повинна максимально швидко і точно передавати дані про реакцію суспільства на вчинені дії (зворотний зв'язок).

Відомий американський PR-фахівець, теоретик і практик Е. Бернейз сформулював три основні функції PR в органах державної влади:

- об'єднання суспільства;
- переконання (вплив);
- інформування.

Орієнтир на ці три ключові функції забезпечує ефективність усіх комунікативних дій органів державної влади. Для їх комплексного забезпечення PR та іншим комунікативним структурам різних установ необхідно реалізувати такі дії:

- проводити роботу щодо своєчасного, повного і зрозумілого поширення інформації через ЗМІ про дії органів влади і причини, доцільність цих дій;
- в режимі онлайн передавати інформацію про необхідні дії для громадян, списки реформ і змін в умовах кризових ситуацій;
- проводити прес-конференції, різні зустрічі з громадянами і журналістами;
- проводити виступи офіційних представників та осіб органів, причому як на телебаченні, так і в пресі, а також у мережі Інтернет [4].

Проаналізувавши всі перераховані вище завдання, можна сказати про складність і багатогранність державних структур зі зв'язків із громадськістю, а також самостійно сформулювати кілька чітко визначених груп функцій:

- 1) інформаційно-політична функція:
 - розроблення інформаційної політики з різних напрямів діяльності та її стратегії;
 - оцінка суспільної думки, реакцій суспільства на конкретні дії;
 - підготовка аналітичних даних;
- 2) інформаційно-комунікативна функція:
 - підготовка, тиражування та розповсюдження інформації, забезпечення;
- 3) консультативно-методична функція:
 - розроблення концепції моделі взаємодії з громадськістю для різних органів влади з боку держави;
 - налагодження зворотного зв'язку, консультування громадян із питань можливості зворотного зв'язку;
- 4) організаційно-правова функція:
 - підготовка і проведення різних PR-акцій, ділових зустрічей, конференцій;
 - правове забезпечення діяльності служби зі зв'язків із громадськістю [6].

Таким чином, зв'язки з громадськістю в межах державних структур являють собою багатфункціональну систему з організації та забезпечення відносин із громадськістю та включають роботу з вироблення положень рекомендаційного характеру для вищої керівної ланки.

Це практична робота з оцінки двостороннього потоку інформації з широким використанням фінансових коштів і можливостей матеріально-технічної бази, а також спеціальних форм і методів навчально-виховного впливу на свідомість і поведінку людей, соціальних груп, організацій та установ.

Застосування комунікативних технологій в органах державної влади спрямоване не тільки на те, щоб забезпечити позитивне і лояльне ставлення суспільства, але і на те, щоб вирішити проблему недовіри, негативного ставлення до окремих структур.

Іншими словами, відсутність комунікативних пропагандистських і PR-зусиль може привести до падіння авторитету чинної влади.

Недовіра до органів державної влади з боку громадян виникає найчастіше через відсутність роз'яснень дій органів, їх цілей і мотивів, що нерідко породжує неправильне, спотворене уявлення і сприйняття громадян.

Якщо продовжити тему прямих комунікацій, то фахівці PR рекомендують звертати увагу на інформацію, поширювану безпосередньо у відділах, приймальнях та ін. У відділах представництв повинні бути створені зручні умови навігації. Обов'язкова наявність покажчиків відділів, спеціалістів, режими їх робіт і специфіка діяльності. Рекомендується також використовувати стенди інформації, на яких громадяни зможуть знайти корисні пам'ятки, зразки заяв, перелік необхідних документів, опис процедур, актуальні заходи та багато іншого [2].

Ці засоби впливають на формування іміджу не тільки влади, а й конкретного відділу або підрозділу.

Іміджмейкинг – це одна з ключових комунікативних PR-технологій. Під іміджем будемо розуміти стійку,

соціально вироблену і відтворену модель сприйняття й оцінки об'єктів і явищ. Імідж схожий з метафорою: він створює простір для аналогій і асоціацій, але він же їх і обмежує [1].

Поряд з іміджмейкінгом є безліч інших комунікативних методик органів державної влади. Розглянемо більш докладно різні засоби для здійснення зв'язків із громадськістю.

Крім особистих комунікацій, одну з центральних ролей займає зв'язок із засобами масової інформації. На рівні держави це – повсюдне транслявання повідомлень органів влади, зокрема уряду, президента.

Ще один вид комунікації – це зв'язок із населенням. Ця технологія здійснюється з метою забезпечити підтримку місцевих органів влади з боку населення.

Сучасними дослідниками відзначається особлива роль інтернет-технологій під час організації взаємодії влади і населення. Саме інтернет-технології покликані забезпечити належне інформаційне забезпечення процесу взаємодії влади з суспільством на широкодоступній, безперервній і своєчасній основі [4].

Таким чином, діяльність інформаційних служб і зв'язків із громадськістю при місцевих органах влади має свої особливості щодо поставлених цілей і застосовуваних засобів.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі аналізу теоретичних аспектів комунікативних технологій було виявлено, що комунікація – це процес обміну інформацією. Комунікації бувають різних видів і типів, стосовно маркетингу використовується соціальна комунікація.

Соціальна комунікація – це основа соціально-комунікативної технології, яка спрямована на вирішення соціальних завдань і водночас на досягнення комунікативних цілей. Вона містить у собі низку унікальних інструментів, методів і програм дій, здатних вирішувати соціальні завдання в межах комунікативного підходу. Головні особливості цієї технології включають у себе цілеспрямованість, системність, наявність контр-

ольо координації дій, поетапність дій і однозначність системи процедур.

Соціальні комунікативні технології частіше застосовуються щодо різних соціальних інститутів, причому як самими інститутами, так і організаціями, використовують зв'язок із державою як один із видів корпоративної комунікації.

Зв'язок із державою використовується насамперед із метою встановлення довірчих відносин між підприємствами, організаціями і владою, для отримання взаємовигідного результату і спільного досягнення цілей. Сучасні GR-технології – це передусім прозорість, відкритість і підконтрольність суспільству.

Комунікативні технології використовуються також самими органами влади. На жаль, в нашій країні погано сформована комунікативна система, яка, до того ж, погано фінансується, що не дає їй розвиватися потрібними темпами. Розвиток гальмує також відсутність кваліфікованих кадрів, слабкий розвиток відповідної правової та рекомендаційної бази, відсутність чітких завдань і методів. Рішення цих проблем допоможе створити ефективну комунікативну систему і добитися головної мети PR-служб органів влади – підвищення довіри громадян до державного апарату і його співробітників.

Таким чином, поряд із труднощами створення самої комунікативної системи та застосування її технологій органи державної влади також стикаються з недоліком фінансування, усталеними історичними стереотипами, недоліком кваліфікованих кадрів та іншим. Вирішення цих проблем повинно бути сплановано, підготовлено та реалізовано на рівні держави. І вирішення цих проблем дійсно необхідно, тому що ефективні комунікації з боку різних структур і підрозділів органів державної влади забезпечують лояльність і довіру громадян до всього державного апарату загалом. Адже головна мета PR-служб в органах влади полягає в налагодженні механізму використання комунікативного потенціалу як ресурсу проведення державної політики.

Список використаних джерел:

1. Головій В.М. Механізми взаємодії влади та ЗМІ в контексті становлення громадянського суспільства в Україні : автореф. дис. ... канд. держ. упр. : спец. 25.00.02 / В. М. Головій ; Класичний приватний університет. Запоріжжя, 2009. 20 с.
2. Григор О.О. Сучасний стан та перспективи побудови інформаційного суспільства в Україні / О.О. Григор // Збірник наук. пр. Черкас. держ. технол. ун-ту. – Серія: Економічні науки. Вип. 8. Черкаси : ЧДТУ, 2006. С. 254–260.
3. Мельник А.Ф. Менеджмент державних установ і організацій : навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Н.М. Кривокульська / За ред. А.Ф. Мельник. Київ : ВД «Професіонал», 2006. 464 с.
4. Работа Ю.І. Зв'язки з громадськістю як комунікативна складова гармонізації взаємин держави та особи / Ю.І. Работа // Вісник НАДУ при Президентіві України. 2004. № 3. С. 80–86.
5. Савченко І.Г. Інституційна відповідальність органів державної влади в умовах розбудови соціальної держави в Україні : автореф. дис. канд. наук держ. упр. : спец. 25.00.01 / І.Г. Савченко ; ХарPI НАДУ при Президентіві України. Х., 2007. 18 с.
6. Совгіря О. Принципи відкритості, прозорості та гласності діяльності Уряду: визначення змісту і співвідношення понять / О. Совгіря // Публічне право. 2011. № 2. С. 19–26.
7. Сушинський О.І. Теоретико-методологічні засади контролю у сфері публічної влади : автореф. дис. д. держ. упр. : спец. 25.00.01 / О.І. Сушинський ; УАДУ при Президентіві України. К., 2003. 38 с.
8. Хуснутдінов О.Я. Громадський рух як чинник формування громадянського суспільства в Україні (державно-управлінський аспект) : автореф. дис. канд. держ. упр. : спец. 25.00.01 / О.Я. Хуснутдінов; НАДУ при Президентіві України. К., 2003. 17 с.

Пилявець В.М.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
*Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Сисоєва І.М.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
*Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету*

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛУ ОЛІЄЖИРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Пилявець В.М., Сисоєва І.М. Економічний потенціал олієжирового підкомплексу України та шляхи його розвитку. У статті проведено дослідження економічного потенціалу олієжирового підкомплексу України. Визначено, що масложировий підкомплекс займає значне місце серед підприємств АПК України. Визначено, що масложировий комплекс має досить розвинену інфраструктуру, яка охоплює значну сировинну базу, потужні модернізовані підприємства, налагоджену систему логістики. Однак вітчизняний олієжировий підкомплекс має низку проблем, пов'язаних із порушенням структури посівних площ, недосконалістю системи оподаткування виробників. Також в останні роки має місце тенденція до посилення конкуренції на ринку олійної сировини, що зумовлено перевищенням виробничих потужностей з його переробки над можливостями його виробництва аграрним сектором.

Ключові слова: олієжировий підкомплекс, олійні культури, виробництво, експорт, аграрні підприємства.

Пилявец В.Н., Сысоева И.Н. Экономический потенциал масложировой подкомплекса Украины и пути его развития. В статье проведено исследование экономического потенциала масложирового подкомплекса Украины. Определено, что масложировой подкомплекс занимает значительное место среди предприятий АПК Украины. Определено, что масложировой комплекс имеет достаточно развитую инфраструктуру, которая охватывает значительную сырьевую базу, мощные модернизированные предприятия, отлаженную систему логистики. Однако отечественный масложировой подкомплекс имеет ряд проблем, связанных с нарушением структуры посевных площадей, несовершенством системы налогообложения производителей. Также в последние годы имеет место тенденция к усилению конкуренции на рынке масличного сырья, что обусловлено превышением производственных мощностей по его переработке над возможностями его производства аграрным сектором.

Ключевые слова: масложировой подкомплекс, масличные культуры, производство, экспорт, аграрные предприятия

Pyliavets V., Sysoieva I. Economic potential of the oil and fat subcomplex of Ukraine and the ways of its development. The article analyzes the economic potential of the Ukrainian Oil and Fat Subcomplex. It determines that the Oil and Fat Subcomplex has a significant place among the enterprises of the Agroindustrial Complex of Ukraine. The directions and volumes of export in recent years are considered. It is determined that the Oil and Fat Complex has a rather well-developed infrastructure, involving a significant raw material base, powerful modernized enterprises, a well-established logistics system. However, the domestic Oil and Fat Subcomplex has a number of problems related to the violation of the structure of sown areas, the imperfection of the taxation system of producers and some others. Besides, in recent years there has been a tendency to increasing of the competition in the market of oilseeds, caused by the excess of production capacities of its processing over the potential opportunities of its production by the agrarian sector.

Key words: Oil and Fat Complex Subcomplex, oil seeds, production, export, agrarian enterprises.

Постановка проблеми. За останні роки розвиток олійного виробництва є важливим сектором національної економіки. Але зараз підкомплекс стикнувся з низкою специфічних проблем, незважаючи на рекорди у виробництві та переробці олійних культур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку олієжирового підкомплексу та займалися В.І. Аранчій, В.В. Мойсеєнко, А.В. Дубель,

С.П. Капшук, В.М. Пилявець, А. В. Фаїзов, С.В. Феофілов та ін. Водночас невирішеною залишається низка питань щодо сировинного та експортного складників та перспектив його подальшого розвитку.

Формулювання цілей статті. Автори ставлять завдання оцінити сучасний стан розвитку олієжирового підкомплексу в економіці України, провести аналіз тенденцій його стану, вивчення проблем, які

постали перед ним, та дослідження перспектив його розвитку. Теоретичною та методологічною основою дослідження у статті є: діалектичні методи пізнання, системний аналіз, методи статистики й експертних оцінок, опубліковані у працях провідних вітчизняних та зарубіжних фахівців і присвячені проблемам виробництва олієжирової продукції. Об'єктом дослідження є процес функціонування олієжирового підкомплексу в умовах трансформаційної економіки.

У процесі формування статті використовувалися такі загальнонаукові та спеціальні методи досліджень: абстрактно-логічний метод – для формування різноманітних узагальнень і висновків, економіко-статистичний – для аналізу сучасного стану розвитку олієжирового підкомплексу та тенденцій його розвитку; графічний – для наочного подання статистичних даних.

Виклад основного матеріалу. Олієжировий підкомплекс займає значне місце серед підприємств АПК України. За останні роки підкомплекс досягнув високої ефективності і значних результатів як на національному, так і на зовнішньому ринку.

Робота олієжирового підкомплексу України черговий раз підтвердила переваги побудови економіки ринкового типу, яка передбачає ставку на переробку і виробництво готової конкурентної продукції з високою доданою вартістю..

Лідерські позиції олієжирового підкомплексу пов'язані з тим, що виробництво рослинних олій стало однією з ключових галузей економіки країни. Завдяки сприятливому клімату, розвиненій інфраструктурі та значним іноземним інвестиціям Україна за короткий проміжок часу змогла перетворити власну олієжирову промисловість у потужну індустрію, прибутковість якої постійно зростає..

В останні роки в олієжировому підкомплексі України спостерігається значне зростання виробництва та експорту рослинних олій. Крім того, Україна займає лідируючі позиції з виробництва та експорту олій соняшникової та шроту в країнах Європи та Азії. Також спостерігається зростання виробництва рафінованої олії, майонезу, маргарину та соусів.

Дані таблиці 1 свідчать про значні тенденції щодо переробки олійних культур. Якщо за підсумками 1990 року обсяги переробки становили 2,21 млн. тонн на рік, то за 2010 рік вони досягли 4,97 млн. тонн, за 2011 рік – 7,55 млн. тонн, 2016 р – 11,32 млн. тонн на рік. За твердженням спеціалістів українських оліе-екстракційних заводів, вони можуть продовжувати нарощувати свої потужності.

Все це свідчить, що олієжировий підкомплекс знаходиться на стадії економічного підйому, що виражається в активізації процесів економічних перетворень і розвитку агропромислового комплексу. Зростання кон-

курентності на ринку сприяє нарощуванню виробничих потужностей підприємств, переозброєнню їх сучасним обладнанням, використанню прогресивних технологій і створенню конкурентоспроможної на світовому ринку агропромислової продукції [6].

Продовжується будівництво нових потужностей із переробки, технічне переоснащення виробництва, оновлення матеріально-технічної бази, впровадження новітніх енергозощаджуючих технологій та ін. [4].

Нині спостерігається стійка тенденція до розширення посівних площ олійних культур в аграрних підприємствах, що зумовлено вигідністю їх вирощування порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами

Залежність галузі від виробництва олійної сировини, державної політики в напрямі експорту та імпорту безпосередньо відбивається на діяльності підприємств.

Нині обсяги олійних культур в Україні поступово зростають та змінюють структуру посівних площ. Адже за останні п'ять років посівні площі під олійними культурами зросли на 1,16 млн га, а порівняно із 1990 роком – більше ніж у 4 рази, що пов'язане зі збільшенням площ під соняшником та соєю, які є високоефективними культурами (табл. 2).

Валове виробництво олійних у поточному маркетинговому році більше на 2 млн. т проти попереднього року і становить 19,4 млн т.

Останні роки олієжировий підкомплекс показує значний експортний потенціал (табл. 3).

Аналіз даних таблиці 3 свідчить про неухильне зростання обсягів виробництва та переробки олійних культур.

Останні роки олієжировий підкомплекс демонструє стійке економічне зростання (рис. 1).

Серед факторів, що спричиняють позитивну експортну динаміку розвитку олієжирового підкомплексу України, слід відзначити сприятливі природно-кліматичні умови вирощування олійних культур, збільшення кількості населення, переорієнтацію в структурі харчування населення на продукти рослинного походження, розвиток біоенергетики, що зумовлює стійкий попит на енергетичні культури, державну податкову підтримку підкомплексу.

Так, за даними митної статистики, Україна в 2017 році експортувала 6,018 млн т рослинних олій (коди УКТЗЕД 1507–1515) на \$4,507 млрд. Зокрема, експорт соняшникової, сафлорової і бавовняної олій (код УКТЗЕД 1512) становив 5,757 млн т на \$4,302 млрд. Найбільші поставки здійснені в Індію – на \$1,574 млрд (36,6% експорту товарної позиції в грошовому вираженні), Китай – на \$455,255 млн (10,6%) та Іспанію – на \$422,283 млн (9,8%). Експорт в інші країни становив \$1,85 млрд (43%). Питома вага товар-

Таблиця 1

Обсяги переробки олійного насіння в Україні в 2011–2016 роках [13]

Сировина	Обсяги переробки, тонн						Темп змін, % 2016 р. до 2011 р.
	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	
соняшник	7216362	8419054	7612517	743211	8429306	10156176	140,7
соє	306599	388401	577474	52412	884448	961002	313,4
ріпак	26023	1411	115075	21452	343927	190984	733,9
льон	8144	7686	384	554	692	9270	113,8
Разом	7557128	8816552	8305450	817629	9658373	11317432	149,8

Посівні площі олійних культур в Україні, 1990–2016 роки [9]

Роки	Загальні посівні площі, тис. га	Посівні площі олійних культур, тис. га	Частка олійних культур у загальних посівних площах, %
1990	32406,0	1990,7	6,14
1995	30963,2	2191,4	7,08
2000	27173,3	3245,4	11,94
2005	26043,6	4414,3	16,95
2010	26951,5	6557,2	24,33
2011	27670,5	6745,1	24,38
2012	27801,3	7238,7	26,04
2013	28329,3	7440,2	26,26
2014	27239,1	7945,4	29,17
2015	26901,8	7947,1	29,54
2016	27026,0	8399,6	31,08

Таблиця 3

Баланс олійних культур в Україні [9]

Баланс олійних, тис. тонн	2011/12 МР	2012/13 МР	2013/14 МР	2014/15 МР	2015/16 МР	2016/17 МР	2017/18 МР
Початкові запаси	205	357	255	925	663	594	764
Збиральні площі, тис. га	6 594	7 796	7 331	7 867	7 973	8 377	8 247
Урожайність, тонн/га	1,85	1,77	2,19	2,06	2,11	2,27	2,19
Виробництво	12 206	12 017	16 034	16 213	16 849	19 036	18 044
Імпорт	29	27	20	31	22	18	17
Загальна пропозиція	12 439	12 401	16 309	17 168	17 535	19 648	18 824
Експорт	2 827	2 627	3 584	4 435	3 808	3 330	4 128
Переробка на олію	8 300	8 268	10 534	10 843	11 960	14 250	12 534
Промислове споживання	425	621	701	641	581	671	601
Насіння	211	209	206	246	290	307	301
Втрати	320	255	360	340	302	326	294
Внутрішній розподіл	9 256	9 353	11 801	12 070	13 133	15 554	13 730
Кінцеві запаси	357	421	925	663	594	764	966

ної позиції в загальному обсязі експорту в грошовому вираженні досягла 9,9%.

За даними галузевого об'єднання «Укроліяпром», експорт соняшникової олії в 2016–2017 маркетинговому році (МР, вересень 2016 – серпень 2017) збільшився порівняно з 2015–2016 МР на 30,4% – до рекордних 5,84 млн т. Виробництво соняшникової олії в 2016–2017 МР виросло порівняно з 2015–2016 МР на 29,3% – до рекордних 6,27 млн т.

Крім того, Україна в 2017 році імпортувала 225,38 тис. т рослинних олій на \$194,441 млн. Зокрема, імпорт пальмової олії (код УКТЗЕД 1511) становив 212,798 тис. т на \$167,66 млн, кокосової і пальмо-ядро-вої олії (код УКТЗЕД 1513) – 8,794 тис. т на \$15,658 млн, оливкової олії (код УКТЗЕД 1509) – 1,168 тис. т на \$ 5,621 млн. [10].

Імпорт олійно-жирової продукції в Україну у 2017 році зріс проти 2016 року на 8,5%. При цьому імпорт в Україну маргпродукції скоротився на 9,7%, а експорт цієї продукції з України зріс на 69% (в 1,7 раза).

У 2017 році аграрний сектор залишився одним з основних джерел валютних надходжень в Україну. Серед продукції АПК, що сформувала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі (понад 13,0 млрд. дол. США), слід відзначити олійно-жирову продукцію, зокрема, олія соняшникова та шрот забезпечили профі-

цит понад 5,0 млрд. дол. США (38%). У 2017 році 30% валютної виручки від експорту агропродовольчих товарів забезпечила олійно-жирова продукція, зокрема, олія соняшникова – 23,5%.

З кожним роком Україна посилює свої позиції на світовому ринку з експорту продуктів переробки олійних культур. Однак в останні роки у структурі експорту соняшнику та ріпаку спостерігається тенденція до зниження частки насіння на користь продуктів його переробки, а ситуація із соєю дещо інша. Поряд із нарощенням обсягів переробки сої та експорту олії і шроту зростає й експорт самого насіння [14].

Водночас у діяльності олієжирового підкомплексу є низка проблем, які потребують нагального вирішення.

1. Дослідження проблем і перспектив роботи підприємств показує, що розвитку галузі та нарощуванню випуску олійної продукції повинна сприяти інноваційна політика, спрямована на здійснення комплексу заходів із технічного та технологічного оновлення виробничого потенціалу. Необхідно розширювати зв'язки інтеграційного типу, формувати фінансово-промислові групи. Економічний потенціал олійно-жирових підприємств досить великий. Зараз вони самостійно здійснюють заходи з управління, розвитку та формування економічної та техніко-технологічної політики, реструктуризації, реконструкції і модерні-

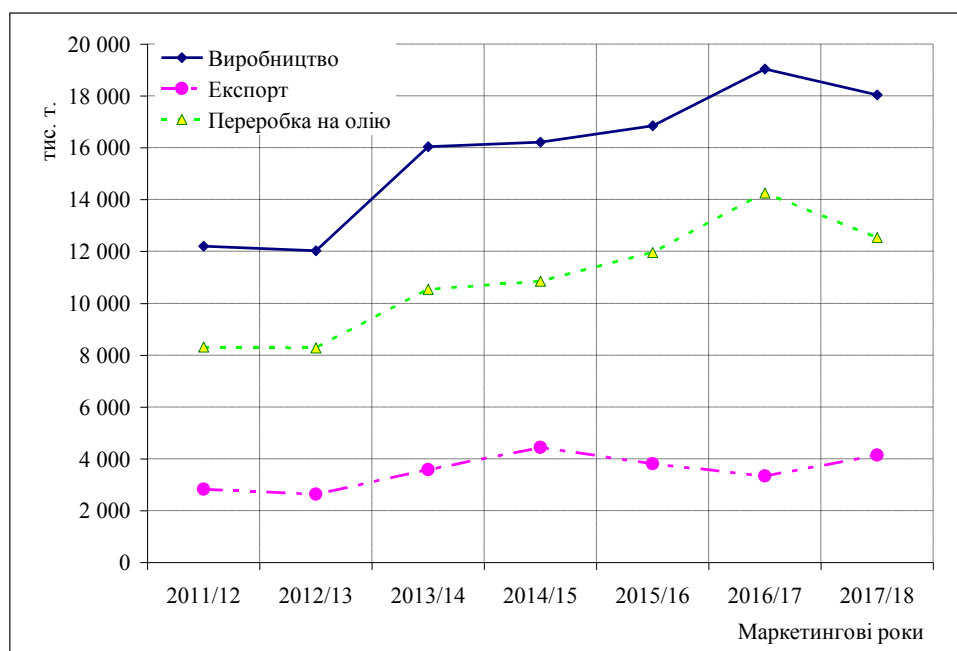


Рис. 1. Основні результати виробництва олійних культур в Україні [9]

зації виробництва. Для подальшої успішної діяльності підприємствам олієжирового підкомплексу необхідно розробляти стратегічні напрями діяльності, використовуючи інновації, засновані на науково-технічній перевазі, організації та управлінні виробництвом або потребах ринку.

2. В останні роки важливим питанням залишається формування ефективних відносин на рівні «виробники – переробка». Тільки створення ефективних умов (цінова політика та інфраструктура) для аграрних підприємств дасть змогу в повному обсязі залучати олійну сировину для подальшої переробки, це буде сприяти виробництву олійної продукції зі значним ступенем переробки (фасовані олії, маргарин, майонез, технічні жири).

3. Важливим питанням в олієжировому підкомплексі є визначення оптимального співвідношення в посівах олійних культур – соняшнику, сої, ріпаку, раціональної структури виробництва олійних культур, відхід від монопольного вирощування соняшнику. Структурна перебудова виробництва олійних культур має враховувати світові тенденції у виробництві рослинного білка й олії. Останнім часом в Україні розширюються посіви ярового й озимого ріпаку, хоча умови не досить сприятливі для нього, оскільки у роки із суворими зимами озимий ріпак на великих площах вимерзає, а у роки з посушливою весною як ярий, так і озимий ріпак значно знижують урожайність. Тому для нарощування виробництва насіння ріпаку доцільно приділяти увагу агротехнічним та погодним умовам вирощування цієї культури [3].

4. За твердженням провідних науковців, питанням, яке потребує негайного вирішення, є зміна системи оподаткування щодо експорту олійних культур.

Зараз в Україні скасовано дію ставки ПДВ щодо експорту олійних культур, яка становила 0%. У результаті цього передбачається зміна відповідних товарних потоків – із чистого експорту до переробки, оскільки

без отримання податкового відшкодування ПДВ експортування є економічно не вигідним для олійних культур. Щодо соняшнику, то він у вигляді соняшникового насіння практично не експортується, але значним є експорт ріпакового насіння та сої, (за підсумками 2017 року – 90% та 75% відповідно). Передбачається, що скасування нульової ставки щодо ПДВ зумовить переорієнтацію товарних потоків ріпаку та сої і, як наслідок, втрату валютних надходжень. Непередбачуваність ситуації щодо цього питання вимагає його виваженого фахового дослідження [4].

5. Натепер в олієжировому підкомплексі через його високу рентабельність спостерігається високий рівень конкуренції, яка з часом буде тільки зростати. Подальше посилення конкуренції приведе до зростання концентрації, навіть, можливо, до монополізації сектору. Загальна кількість підприємств із переробки олійних культур скоротилося в рази за останні 10 років, але одночасно зростає частка підприємств потужністю понад 50 тис. т соняшнику на рік. Наростання тенденції до монополізації буде супроводжуватися зниженням рентабельності вирощування олійних для дрібних агровиробників і їх переорієнтацією на інші культури. Це може привести до підриву сировинної бази, зниження виробництва і конкурентоспроможності вітчизняних рослинних олій на світовому ринку.

Висновки. Проведене нами вивчення сировинного, виробничого та експортного потенціалу олієжирового підкомплексу в Україні показало, що підкомплекс має великі перспективи розвитку, але для його ефективного розвитку необхідним є розроблення цілісної стратегії щодо розвитку ринку рослинних олій, яка би сприяла вирішенню цілої низки завдань, зокрема, зниженню коливань цін на ринку, стабілізації маржі фермерів і виробників олії, зростанню платежів до державного бюджету. Розроблення і прийняття нової адаптованої стратегії олієжирового підкомплексу України зумовить вирішення зазначених проблем.

Список використаних джерел:

1. Аграрії просять відновити відшкодування ПДВ при експорті олійних. URL: <http://www.agriagency.com.ua/news/25555.html> (дата звернення: 20.02.2018).
2. В Україні активно інвестують у олійний бізнес URL: http://business-tv.com.ua/news/v_ukraini_aktivno_investuyut_u_oliyniy_biznes-101.html (дата звернення: 20.02.2018).
3. Зерно&Масло. Чому аграріям треба готуватися до битви за майбутнє URL: <http://www.pupovin.com.ua/99304-16-02.html> (дата звернення: 18.02.2018).
4. Інтернет сайт АПК-інформю URL: <http://www.apk-inform.com/ru/prices> (дата звернення: 20.02.2018)
5. Інтернет сайт Асоціації «Укроліяпром» URL: <http://www.ukroilprom.org.ua> (дата звернення: 16.02.2018)
6. Інтернет сайт журналу «Пропозиція». URL: <http://propozitsiya.com> (дата звернення: 22.02.2018)
7. Масложировой комплекс Украины требует новой стратегии развития URL: <http://bso.blackseagrainsconference.com/ru/2013/news/maslozhirovoi-kompleks-ukrainy-trebuets-novoi-strategii-razvitiya> (дата звернення: 20.02.2018)
8. Олійний ринок: рекорди і конкуренція. URL: www.agrotimes.net/journals/article/oliynij-rinok-rekordi-i-konkurenciya (дата звернення: 23.02.2018)
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 20.02.2018)
10. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України URL: <http://www.sfs.gov.ua/ms>. (дата звернення: 14.02.2018)
11. Офіційний сайт аграрного інформаційного агентства «Агравері» URL: <http://agravery.com>. (дата звернення: 18.02.2018)
12. United States Department of Agriculture (USDA) URL: <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome> (дата звернення: 18.02.2018)
13. Показники роботи за 2016 рік та січень 2017 року, 2016/17 МР // Олійно-жирова галузь України. Інформаційно-аналітичний бюлетень олійно-жирової галузі України та Російської Федерації. Харків: УкрНДІОЖ НААН, 2017. – 103 с.
14. Пилявцев В.М. Інноваційно-інвестиційна стратегія розвитку оліежирового підкомплексу України та шляхи її реалізації. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2016. № 17. С. 80–85.
15. Ринок зернових та олійних: стан та перспективи в Україні та світі. URL: www.aaa-agro.com/events/11510.html (дата звернення: 24.02.2018)

УДК 330:338.23:364.14:340(100)

Sydorchuk O.H.,

Candidate of Public Administration, Associate Professor,
Doctoral Student at Department of Public Administration,
*Lviv Regional Institute for Public Administration,
National Academy for Public Administration
under the President of Ukraine*

THE INTERNATIONAL REGULATORY BASIS FOR SOCIAL SECURITY

Sydorchuk O.H. The international regulatory basis for social security. The main components of personal security and components of state security are considered. The main regulatory documents for the issues of social development and social security at the international level are generalized. The main statements of declarations being critical in the system of international law as far as social security is concerned are analysed.

Key words: social security, state security, security components, economic security, environmental safety, personal safety.

Сидорчук О.Г. Міжнародна нормативно-правова основа соціальної безпеки. Розглянуто основні компоненти безпеки особистості та складові безпеки держави. Узагальнено основні нормативні документи, що врегульовують питання соціальної розвитку і соціальної безпеки на міжнародному рівні. Проаналізовано основні із декларацій, які є визначальними в системі міжнародного права і які стосуються соціальної безпеки.

Ключові слова: соціальна безпека, безпека держави, економічна безпека, екологічна безпека, особиста безпека.

Сидорчук О.Г. Международная нормативно-правовая основа социальной безопасности. Рассмотрены основные компоненты безопасности личности и составляющие безопасности государства. Обобщены основные нормативные документы, регулирующие вопросы социального развития и социальной безопасности на международном уровне. Проанализированы основные декларации, которые являются определяющими в системе международного права и касающиеся социальной безопасности.

Ключевые слова: социальная безопасность, безопасность государства, экономическая безопасность, экологическая безопасность, личная безопасность.

Problem statement. The right to social security constitutes the basis for legal systems of most countries of the world and guarantees each individual, regardless of age and working capacity, the minimum amount of money necessary to acquire the main commodities and services [12]. Such guarantees are regulated by the legal rules of a number of international acts.

Problem topicality. Social security of the society determines the status of protection of social interests of individuals and society against the threats posed to national security that affect it. Impossibility to protect even basic needs and interests of the country's citizens in the social domain of national security has caused a real threat to the manageability of the internal process in the state and has reduced the possibilities for overcoming a deep systemic crisis Ukraine is in. It is safeguarding social security of the Ukrainian society in the system of national security that has to become the central concept, around which the activity of all the branches of power at all its levels should be structured since guaranteeing of at least the minimum basic level of social security constitutes the necessary precondition for democratic development of the society and successful implementation of all the other reforms.

Analysis of the latest researches and publications.

Important theoretical and practical problems of social security development, as well as its legal regulation, has been analysed in the publications of Ukrainian researchers: V. Hoshovska, I. Hnybidenko, O. Ilyash, A. Kolota, V. Kutsenko, E. Libanova, I. Mantsurova, O. Novikova, H. Sytnyk, and others.

Settlement of parts of the general problems unsettled before. Due to the dynamic nature of the general social situation in the world and the change of international standards and legislation, the issues of international legal regulation of social security require permanent study and clarification.

The aim of the article is to systematize international regulatory acts related to global social security regulation.

Presentation of the main material of the research and results obtained.

The United Nations Organization recognizes two main components of personal security:

- 1) "protection against unexpected and harmful violations of our daily way of living" (known as "freedom from fear");
- 2) "protection against permanent threats of hunger, diseases, crimes, and oppression" (known as "freedom from poverty").

State security starts with the safety of an individual at home, at the workplace, in the city. UNO (UNDP) has developed the Universal Personal Security Concept consisting of seven basic categories (components):

- economic security is interpreted as a provision with income sufficient to meet essential needs (guaranteed minimum income).

- food security stands for the availability of basic foodstuffs that presupposes their availability in sufficient amounts and free access to them, sufficient purchasing power of residents (physical availability and economic affordability of foodstuffs).

- environmental security is freedom and protection against the threats of environmental pollution, primarily availability of clean air and unpolluted water; possibility to acquire environmentally safe food; possibility to live in the conditions that are not dangerous for health from the point of view of ecology (accommodation, labour conditions, etc.); protection against environmental disasters (availability of clean water and clean air, land use system that preserves soil fertility).

- health security – protection of people against the risks of getting ill, that is, the possibility to live in the environment safe for health; availability of efficient medical services (relative freedom from diseases and contamination).

- personal security – freedom and protection of people against physical violence and threats (including from violence committed by the state).

- civil and cultural security – protection of cultural diversity of minorities and protection of social development against destructive trends (cultural diversity preservation).

- political security – possibility to live in the society that acknowledges the basic human rights (protection of fundamental human rights and freedoms) [2].

Logically, there exist a number of regulatory documents in the world for the issues of social protection of individuals regardless of the state he or she lives in (Table 1).

The General Conference of the International Labour Organization on June 28, 1952, approved Convention No. 102 on the minimum social security standards. It contains social standards to be met by the legislation of all countries that have ratified the respective convention. The Convention, along with other international regulatory acts, aims to promote unification (internationalization) of social security legislation. It may be included in the category of international legal documents of universal importance, containing the basic standards relating to the types, amounts, and terms of social security provision.

The Convention sets out the legal standards relating to the following directions: medical care; temporary disability benefits (or sickness benefits not related to industrial accidents); unemployment benefits; old-age benefits (contributory retirement pension); employment injury benefits; family benefits (which should include benefits paid due to

Table 1

The basic regulatory documents for the issues of social development and social security at the international level

No.	Regulatory document	Year of adoption
1	Convention of the International Labour Organization in the field of social security	
2	Declaration on Social Progress and Development	1969
3	Universal Declaration on the Eradication of Hunger and Malnutrition	1974
4	Declaration on the Rights of Disabled Persons	1975
5	Universal Declaration of Human Rights	1984
6	Copenhagen Declaration on Social Development	1995
7	European Social Charter	1991, 1996
8	European Code of Social Security	1964, 1990
9	International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights	

Source: own generalizations

child birth, child benefits paid to single mothers, benefits for children under care and in custody, benefits for vulnerable families with children, etc.); pregnancy and maternity benefits; invalidity benefits; survivors' benefits [8]. The Convention presupposes establishment of the minimum security level for all the above cases, with due account of the variety of conditions in different countries. It sets the range of people subject to benefits provision and minimum amounts of payments to be made to different subjects. For each type of social security, certain standards are set for such assistance provision to respective categories of residents, the number of which may not be below the threshold set. In particular, the Convention presupposes the validity of some types of social provision for such categories of residents, the number of which may not be lower than the threshold set:

- at least 50% of hired staff, as well as their wives and children;
- for self-employed residents, constituting at least 20% of the overall number of residents, as well as their wives and children;
- at least 50% of the overall number of residents;
- for the residents, the monetary assets of which do not exceed a certain level [8].

It should be indicated that according to legal approach, conventions constitute international treaties; therefore, in the system of international legal documents, they should take a special place. The International Labour Organization has also approved, along with the Convention on the minimum social security standards, a number of other conventions regulating the standards in the field of social security internationally. In particular, one may mention the following ones:

- 1) 1944 Income Security Recommendation No. 67;
- 3) 1962 Equality of Social Security Convention No. 118;
- 4) 1982 Maintenance of Social Security Rights Convention No. 157;
- 5) 1983 Maintenance of Social Security Rights Convention Recommendation No. 167.

Besides the general issues, conventions relating to separate types of social security are also valid. Let us mention the most important of them:

- in the field of medical services and sickness benefit, there functions the Medical Care Recommendation No. 69, 1944, Medical Care and Sickness Benefits Convention No. 130, and Recommendation No. 134, 1969;
- in the field of age benefits, invalidity benefits, survivors' benefits – Invalidity, Old-Age and Survivors' Benefits Convention No. 128 and Recommendation No. 131, 1967, that took effect on November 1, 1969;
- in the field of benefits provision in case of industrial injuries and occupational diseases – Employment Injury Benefits Convention No. 121 and Recommendation No. 121, 1964, etc.

All these conventions constitute an important source of international law and regulate legal standards in the field of social provision and social security in the world. However, along with conventions, there also exist other sources, in particular, declarations that are official documents enshrining the fundamental principles in a certain domain of legal relations, while conventions are international treaties concluded by several states and binding. Declarations normally don't have any direct effect and constitute just the foundation, the basis for future laws. They can be issued both by a supranational body and by a state, a political party.

Let us consider the main declarations that are critical in the system of international law and that are related to social security. Thus, the Resolution of the UN General Assembly as of December 11, 1969, proclaimed the Declaration on Social Progress and Development, encouraging taking national and international actions and aiming at being used as the general basis for social development policy [4]. Part I "Principles" states that everybody shall have the right to live in dignity, while social progress shall be founded on respect for the human person and deploy all possible resources, therefore: natural, human, financial, information, etc. Each government shall engage in the general social progress that must be the common business for the world community.

Part II "Objectives" proves that "social progress and development shall aim at the continuous raising of the material and spiritual standards of living of all members of society, with respect for and in compliance with human rights and fundamental freedoms, through the attainment of the goals set in the Declaration." In particular, one means the following objectives:

- the assurance of the right to work at all levels;
- the elimination of hunger, malnutrition and the guarantee of the right to proper nutrition;
- the elimination of poverty;
- the achievement of the highest standards of health;
- the raising of the general level of education for people;
- the provision for all of the adequate housing and community services [4]. It is clear that the objectives set in the Declaration shall agree with constant economic development that constitutes the basis for social progress in the society. For their attainment, the document determines the means and methods introduced in Part III. Thus, the Declaration points to the need to do the planning of social progress that must be a component of overall planning in each country; to take into account regional peculiarities and to conduct basic and applied social studies concerning social development programs.

In general, the Declaration of Social Progress and Development raises important issues of social progress that determine the level of social security in the states-signatories. Taking into account the year of Declaration proclaiming, it is worth noting that the objectives set out in it are still topical and require urgent solving.

The right to life and health constitutes the basis for the legal systems in the democratic world; therefore, a civilized society directs its effort to overcome the consequences of negative phenomena posing a threat of the basic human rights violation. Hunger and malnutrition are great threats to life and health. To solve this problem, the Resolution of the UN General Assembly on November 16, 1974, approved the Universal Declaration on the Eradication of Hunger and Malnutrition. It recognizes that "food crisis that is afflicting many countries of the world is not only fraught with grave economic and social implications but also acutely jeopardizes the most fundamental principles and values associated with the right to life and human dignity as enshrined in the Universal Declaration of Human Rights. The elimination of hunger and malnutrition and the elimination of causes that determine this situation are the common objectives of all nations." [1].

Thus, the Declaration points out that everybody shall be entitled to be secured against hunger and malnutrition, and this right is integral to his/her existence. The joint effort taken by the governments of all countries must aim at food

safety improvement and efficient foodstuff distribution in the society. Also, these issues must be crucial in the development of social and economic development programs of different states.

Thus, social security that presupposes compliance with fundamental social rights and freedoms of individuals and citizens cannot exist in the society with hunger. Therefore, the campaign against malnutrition of people is a primary and necessary need on the way to meeting basic human needs and securing individuals with secondary benefits guaranteed by a proper level of social security.

Each individual is a full-fledged member of the society, regardless of whether he is healthy or disabled. That is exactly the idea brought to the world by the Declaration on the Rights of Disabled Persons adopted by Resolution of the UN General Assembly on December 9, 1975. It states that "the term 'disabled person' means any person unable to ensure by himself or herself, wholly or partly, the necessities of a normal individual and/or social life, as a result of deficiency, either congenital or not, in his or her physical or mental capabilities" [3].

At the same time, it stresses that "disabled persons shall enjoy all the rights set forth in this Declaration." Thus, the document states that:

1) each disabled person shall have the right to respect for their human dignity;

2) disabled persons shall have the same civil and political rights as other human beings with no deficiencies in physical or mental development they have;

3) disabled persons shall have the right to all types of treatment, which can help them and accelerate the processes of their social integration or reintegration;

4) disabled persons shall have the right to the necessary economic and social security, as well as to have their special needs taken into consideration in the processes of economic and social planning;

5) disabled persons shall be protected against all types of discrimination related to their special condition, against degrading treatment and exploitation;

6) disabled persons shall be able to avail themselves of qualified legal aid when such aid proves indispensable for the protection of their persons and property;

7) each disabled person shall have the right to live in a family or where it is convenient for them and participate in all social, creative or recreational activities.

People with special needs should know about their rights set forth in the Declaration. Thus, this document constitutes an important source of regulatory information on people limited in their physical or mental capacity and ensures the necessary level of social protection of disabled persons internationally.

The fundamental document constituting the international legal basis for social security is the Universal Declaration of Human Rights that could be called the unified benchmark for all nations and peoples and that determines natural dignity and equal inalienable (integral) rights of all the representatives of mankind as based on freedom, justice, and peace throughout the world. It indicates that "everyone, as a member of society, has the right to social security and is entitled to realization, through national effort and international co-operation and in accordance with the organization and resources of each State, of the economic, social, and cultural rights indispensable for his dignity and the free development of his personality." [11]

The Declaration was proclaimed by the UN General Assembly on December 10, 1948, and consists of 30 arti-

cles. Though adopted 33 years ago, its provisions on individual rights and freedoms, objective need for the necessary social security and the proper level of social security in the society where people live is topical at present as well.

In particular, the Declaration talks about integral human rights and freedoms based on the provision that "all human beings are born free and equal in dignity and rights. They are endowed with reason and conscience and should act towards one another in a spirit of brotherhood" (Art. 1). Under the Declaration, inalienable human rights and freedoms include the following: the right to life, liberty, and security of a person (Art. 3). Art. 4 sets freedom from slavery – "No one shall be held in slavery or servitude; slavery and the slave trade shall be prohibited in all their form." Article 5 prohibits torture or to cruel, inhuman or degrading treatment or punishment. The Declaration proclaims the equality of all people to law and their right without any discrimination to equal protection of the law" (Art. 7). "No one shall be subjected to arbitrary interference with his privacy, family, home or correspondence, nor to attacks upon his honour and reputation" (Art. 12). The first group of rights and freedoms also includes provisions relating to guarantees of justice: the right of everybody to an effective remedy by the competent national tribunals for acts violating the fundamental rights granted him by the constitution or by law (Art. 8). "No one shall be subjected to arbitrary arrest, detention or exile" (Art. 9). Everyone is entitled in full equality to a fair and public hearing by an independent and impartial tribunal, in the determination of his rights and obligations and of any criminal charge against him (Art. 10). Everyone charged with a penal offence has the right to be presumed innocent until proved guilty according to the law in a public trial at which he has had all the guarantees necessary for his defence (Art. 11) [7].

Provisions of the Declaration are of an advisory and not a binding nature, and over decades a lot of regulatory acts in the field of social protection and social security of states have been adopted on its basis. With time the norms of the Declaration have become a benchmark for the legal systems of different countries of the world and an important element of international law.

The Declaration focuses on the fact that violation of fundamental human rights and freedoms constitutes a destabilizing factor posing a threat to national and, in particular, social security of any country of the world and causes conflicts between peoples and nations. In its turn, respect for human rights is a way to the establishment of mutually beneficial relations between countries and promotes peace and welfare in the society.

Human rights, as stated in the Declaration, shall be ensured by the power of law. In this context international law excludes any possibility for committing violence against any other persons, torturing, enslaving or violating fundamental rights of individual to life, health, free movement, etc. in any other way. These norms refer directly to individual security in the society, including social security, and they have become the basis for the constitutions of many countries of the world since the UN General Assembly has adopted the Universal Declaration of Human Rights as the document, the norms of which must be the goal for all the peoples and nations of the world to attain.

An important summit of heads of states and governments organized to promote the interests of social development took place in the capital of Denmark in March 1995,

and there at the top level, the Copenhagen Declaration on Social Development was adopted. This document defines the key importance of social development and welfare of people both in the XX and in the XXI centuries.

The main emphasis is laid on the connection between economic and social development and environmental protection as the components of sustainable development of the society aimed at the improvement of the quality of people's life. It is a fair social development that must constitute the basis for sustainable development, and it is economic growth that constitutes an important condition for ensuring social development.

The Declaration states separately that comprehensive social and economic development cannot be secured without the participation of women. Therefore, it speaks about equality between men and women that must be a priority task for the international community. This equality must constitute the basis for the social and economic development of any country of the world.

The Declaration consists of separate sections, the first of which is dedicated to the reasons for convening the summit and Declaration adoption, caused by the respective social situation in the society. Thus, expansion of prosperity in some countries is accompanied by an unspeakable poverty in other ones, which is unacceptable for the world community and should be eradicated through a joint effort of all states. And globalization, which is unavoidable, presupposes not only positive transformations in the society but also considerable threats in the context of the social development of people. Therefore, the document declares the striving "to lay the foundation for social development, with the focus on human interests, to create the new culture of cooperation and partnership and to meet the urgent needs of those who are in greatest need" [9].

The next section deals with the principles and goals of the declaration that must be based on the principles of human dignity, equality, respect, peace, democracy, mutual responsibility and cooperation, as well as full respect for different religious and ethical values and cultural traditions of people. That will contribute to social progress in the society and improvement of living conditions of residents through the involvement of all individuals in progressive changes in the society.

The Member States, as the Declaration indicates, commit themselves to create the conditions that would promote social development of people. In particular, this stands for gender equality, securing the rule of law, development of civil democratic society and the need for economic development. Also, heads of governments and heads of states committed themselves to support international peace and security, strengthen international cooperation and reinforce mutually beneficial macroeconomic cooperation aimed at ensuring social development.

Besides that, the Declaration stresses that there is a global need to combat poverty through the assistance provision to developing countries, supporting specialized programs and overcoming worrying trends in the countries of Asia and Africa where hunger prevails. One more commitment under the Declaration is to promote full employment as the basic priority of economic and social policies of countries, and with this in view the Member States have set the goal of increasing the number of jobs and reducing the level of unemployment among residents, improving access to the resource base, getting high-quality education and securing the basic rights of migrants.

Thus, the Copenhagen Declaration on Social Development has become the regulatory document, which comprehensively considers problems of social security in the world. It highlights the main issues requiring urgent attention on behalf of the world community, as well as outlines commitments undertaken by the countries in terms of solving them. Therefore, the Declaration can undoubtedly be considered universal and the one adopted to meet the challenges of the modern times.

Along with conventions and declarations, international law also has other types of sources. In particular, these are charters, codes, covenants, etc. As far as charters are concerned, they may be regarded as legal acts with no binding effect, and in terms of content, their norms are almost always declarative and formulate general principles and goals of any international treaties. A bright example in this case is the European Social Charter adopted in 1991 and revised in 1996, which is the basis for the practical activity of the Council of Europe, is proving the exceptional importance of this document. The Charter secures social and economic human rights and constitutes an important regulatory act in the field of social security. Thus, it embraces a wide range of issues relating to the social security of people and secures the following rights:

- the right to housing;
- the right to protection of health;
- the right to education;
- the right to employment;
- the right to social protection;
- the right to freedom of movement;
- the right to non-discrimination [6].

Along with those fundamental rights of individuals, the document sets a wide list of accompanying rights enabling individuals to develop in a harmonious way in a civilized democratic society. For instance, the right to labour presupposes the right to just remuneration for it, the right of working women to maternity protection, the right to occupational guidance and occupational training.

A separate package of rights directly related to the issue of social security is determined in the Charter in the following list: the right to social security (Article 12), the right to social and medical assistance (Article 13), the right to benefit from social welfare services (Article 14), the right of disabled persons with physical and mental disabilities to independence, social integration and participation in the life of the community (Article 15), the right of family to social, legal, and economic protection (Article 16), and the rights of mothers and children to social and economic protection (Article 17).

The states that have ratified the Charter undertake the commitment of social protection and social security in the society, regulated by human rights mentioned in the Charter. Control over commitment fulfilment is exercised by the European Committee of Social Rights, consisting of independent experts. Provisions of the Charter shall not be applied to the detriment of provisions of internal state law, any bilateral or multilateral agreements, conventions or contracts that have already come into effect or may come into effect and which will be more favourable for persons staying under its protection [6].

Among legal documents, worth mentioning are codes that constitute internally integral complex regulatory acts concluded as the result of codification, ensuring legal regulation of a certain field of social relations, uniting the rules

of a certain branch of law. As far as social security domain is concerned, the international law uses the European Code of Social Security adopted in Strasbourg on April 16, 1964, and revised in Rome on November 6, 1990.

The Code states that the goal of the Council of Europe is to achieve greater unity between its members, aimed at social progress promotion. The Code contains the minimum social standards states should apply in relation to the following social risks – sickness, unemployment, old age, incapacity to work, occupational diseases, maternity, disability, survivor's loss, child maintenance. The document envisages a great number of preventive measures aimed at the prevention of appearance of insurance cases and minimizing of their social and financial consequences. In order to ensure a flexible approach to the provision of the right to assistance, a certain chain of permissions is developed, which allows providing compensations or equivalent provision at a reduced level of protection [5].

A separate place in the system of international law goes to covenants that may be treated as international agreements of a significant political importance. In the field of social security, there should be mentioned such important document as the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights, which was adopted and opened for signing, ratification, and accession by the Resolution of the General Assembly of December 16, 1966, and which took effect on January 3, 1976.

The Covenant determines the following key issues relating to the social provision and social security in the society:

1. All peoples have the right of self-determination.
2. All peoples may, for their own ends, freely dispose of their natural wealth and resources without prejudice to any obligations arising out of international economic cooperation, based upon the principle of mutual benefit, and international law.
3. The States Parties to the present Covenant shall promote the realization of the right of self-determination under the UN Charter and shall respect that right.
4. The States Parties to the present Covenant undertake to guarantee that the rights enunciated in the present Covenant will be exercised without discrimination of any

kind as to race, colour, sex, language, religion, political or another opinion, national or social origin, property, birth or another status.

5. Developing countries, with due regard to human rights and their national economy, may determine to what extent they would guarantee the economic rights recognized in the present Covenant to non-nationals.

6. The States Parties to the present Covenant undertake to ensure the equal right of men and women to the enjoyment of all economic, social, and cultural rights set forth in the present Covenant.

7. The States Parties to the present Covenant recognize that, in the enjoyment of those rights provided by the State in conformity with the present Covenant, the State may subject such rights only to such limitations as are determined by law only in so far as this may be compatible with the nature of these rights and solely for the purpose of promoting the general welfare in a democratic society.

8. No restriction upon or derogation from any of the fundamental human rights recognized or existing in any country in virtue of law, conventions, regulations or custom shall be admitted on the pretext that the present Covenant does not recognize such rights or that it recognizes them to a lesser extent [10].

Conclusions. Thus, to sum up the above, a conclusion may be drawn that international law contains a great number of regulatory documents determining the legal norms in the field of social security. Most of them are of a declarative nature, but social legislation of most countries of the world is based on their norms. However, it should still be recognized that their adoption and ratification by the parliaments of the Member States does not liberate the society from eternal social problems like discrimination by sex, race, colour, and other characteristics, violation of human rights, unemployment, the need for social protection universalization, etc. The problem of raising social standards, social protection and social security in the society, as experience shows, goes beyond the limits of simple adoption and passing of regulatory documents and goes over to the dimension of society's transition to a higher development level caused by the need for its socialization in the context of sustainable development.

References:

1. Universal Declaration on the Eradication of Hunger and Malnutrition [Electronic resource] – Access mode: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/hunger.shtml
2. UN Report 'UN Development Program (UNDP) on Human Development', New York, 1994 [Electronic resource] – Access mode: <http://www.un.org>
3. Declaration on the Rights of Disabled Persons [Electronic resource] – Access mode: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_117
4. Declaration on Social Progress and Development [Electronic resource] – Access mode: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_116
5. European Code of Social Security [Electronic resource] – Access mode: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_651
6. European Social Charter [Electronic resource] – Access mode: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_062
7. General Declaration of Human Rights [Electronic resource] – Access mode: <http://krasyliv-rda.org.ua/zahalnadeklaratsiyaprvlyudy/>
8. Convention on the minimum social security standards [Electronic resource] – Access mode: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993_011
9. Copenhagen Declaration on Social Development [Electronic resource] – Access mode: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_505
10. International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights [Electronic resource] – Access mode: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_042
11. Universal Declaration of Human Rights [Text] // International Human Rights Law Selected Documents. Europa-Institut of Saarland University. – Verlag Alma Mater, Saarbrücken, 2015. – P.17-22.
12. What is the Human Right to Social Security? [Electronic Resource]. – Open mode : <https://www.nesri.org/programs>.

Слюсаренко А.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
та зовнішньоекономічної діяльності,
Миколаївський національний університет
імені В.О. Сухомлинського

PUBLIC RELATIONS У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Слюсаренко А.В. Public Relations у сфері вищої освіти України. У статті розглянуто стан маркетингу у сфері вищої освіти України та місце Public Relations у ньому. Здійснено аналіз світових трендів просування освітніх послуг із формуванням українських орієнтирів та адаптивного досвіду, який має бути апробованим з метою формування стійких позицій конкурентоспроможності на глобальному рівні.

Ключові слова: маркетинг, Public Relations (зв'язки із громадськістю), вища освіта, освітні послуги, конкурентоспроможність, імідж.

Слюсаренко А.В. Public Relations в сфере высшего образования Украины. В статье рассмотрено состояние маркетинга в сфере высшего образования Украины и место Public Relations в нем. Осуществлен анализ мировых трендов продвижения образовательных услуг с формированием украинских ориентиров и адаптивного опыта, который должен быть апробированным с целью формирования устойчивых позиций конкурентоспособности на глобальном уровне.

Ключевые слова: маркетинг, Public Relations (связи с общественностью), высшее образование, образовательные услуги, конкурентоспособность, имидж.

Slyusarenko A.V. Public Relations in the higher education of Ukraine. The article considers the state of marketing in the sphere of higher education of Ukraine and the place of Public relations in it. The analysis of world trends in the promotion of educational services with the formation of Ukrainian benchmarks and adaptive experience has been carried out, which should be tested in order to form stable positions of competitiveness at the global level.

Key words: marketing, public relations, higher education, educational services, competitiveness, image.

Постановка проблеми. Маркетинг у сфері вищої освіти має суттєві особливості через дуальність сприйняття основного складника – освітніх послуг. Вони трактуються в площині процесу та продукту, і саме змістовне наповнення та розуміння визначає галузеві особливості маркетингу. Водночас роль вищої освіти в умовах сьогодення набуває виняткової значущості через динамічність технічних та технологічних змін. Тож має відбуватися трансформація сутнісного розуміння маркетингу з розширенням кола його функціоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сутності Public Relations та засобам застосування їх у практиці просування освітніх послуг вітчизняних закладів вищої освіти приділяється увага в дослідженнях І.Б. Жилияєва, І.Л. Дибач, Н.А. Крахмальової, В.О. Березко, М.О. Зацерківної, С.Ю. Хаминіч, О.С. Євсейцевої та ін. Проте проблеми розвитку вищої освіти України крізь призму формування національної ідентичності маркетингу та іміджевості на глобальному рівні залишаються невирішеними, що вимагає науково-практичного узагальнення інформаційного базису з формуванням відповідних висновків, здебільшого наукового характеру, які мають знайти своє відображення та продовження у практичній дійсності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення змісту та значення Public Relations у системі вищої освіти України.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг у традиційному трактуванні являє собою діяльність, яка спрямована

на створення попиту та досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення потреб споживачів. Цей комплекс реалізується крізь призму так званих «4Р»: Place (місце), Price (ціна), Product (продукт), Promotion (просування). Проте сьогодення диктує нові вимоги до сутності досліджуваної категорії, адже включення суб'єктів підприємницької діяльності до ринкових умов посилюється, що актуалізує питання конкурентоспроможності. Тож доречним є доповнити перелік складників маркетингу зв'язками з громадськістю, які традиційно в світових колах мають назву Public Relations (PR).

Виняткового значення набуває діалогічність бізнесу, яка передбачає формування комунікацій з усіма колами споживачів, посередників та учасників конкурентного поля відповідної галузі та сегменту. Зокрема, важливим є формування ефективних каналів зворотного зв'язку, які гарантують налагодження інформаційного обміну у сфері діяльності суб'єкта бізнесу. Особливої актуальності набуває діалогічність у розрізі сфери послуг, яку представляють заклади вищої освіти України. Опанування передових технологій інформаційного обміну відкриває нові можливості для вітчизняних ВНЗ з погляду окремої суб'єктності в межах національних кордонів та глобального ринку освітніх послуг. Реалізувати ефективне позиціонування та іміджевість українських вишів може Public Relations як засіб створення та розвитку взаємовигідних відносин між організацією та громадськістю.

Налагодження зв'язків із громадськістю є необхідним складником функціонування закладів вищої освіти

через наявність низки проблем у цій сфері. Сучасність та реалії України засвідчують переживання українською освітою докорінної трансформації. Насамперед маємо зважати на несприятливу соціально-демографічну ситуацію в країні, яка слугує на користь деструктивних змін у кількісному складі вишів. Наслідковим є загострення конкурентного протистояння між закладами вищої освіти, що вимагає формування інноваційних методів управління та забезпечення сталих або ж прогресивних показників функціонування.

Загострюють ситуацію конкурентоспроможності тенденції міжнародної інтеграції освітніх систем в єдину транснаціональну, адже серед 45 тис. студентів із зарубіжжя в українських вишах не навчається жоден із країн Європи та Америки [1, с. 19]. Натомість маємо колосальний відтік абітурієнтів з України, які мають бажання та можливості набувати фахових компетенцій у вищих навчальних закладах Європи. Найважливішим складником деструктивних змін є зменшення державних асигнувань у сфері вищої освіти з боку держави, що відображається в скороченні фінансування та бюджетного утримання. Означені проблеми дають змогу дійти висновку, що визначальним фактором ефективної діяльності вишів України може стати грамотне просування освітніх послуг, яке реалізується крізь призму Public Relations.

Public Relation є доволі широким поняттям, яке у своєму сутнісному розумінні трактується як процес, специфічна функція управління, технологія та раніше згаданий елемент маркетингу. Тож у вузькому сенсі PR як процес передбачає створення та розвиток взаємовигідних відносин між організацією (ЗВО) та громадськістю [2, с. 150]. Водночас зв'язки з громадськістю розглядаються як специфічна функція управління, яка покликана встановлювати та підтримувати взаємовигідні відносини між вищим навчальним закладом та громадськістю загалом, від якої залежить успіх або ж, навпаки, невдача [3, с. 23]. Тотожним є розуміння PR як управлінської діяльності, яка трактується як така, що спрямована на встановлення взаємовигідних гармонійних відносин між закладом вищої освіти і громадськістю, від якої залежить функціонування цієї організації [4, с. 115]. Public Relation як технологія в освітніх установах є кроком назустріч виконанню інтересів ВНЗ та його освітніх послуг, що реалізується крізь призму низки складників [5, с. 148]. PR в сфері вищої освіти більшою мірою сприймається як діяльність із вивчення та створення інформаційних нагод та інформації оператором ринку освітніх послуг з метою цілеспрямованого формування бажаної громадської думки та з урахуванням інтересів громадськості [6, с. 40]. Він має на меті досягти порозуміння та сформувати позитивне враження, забезпечити конкурентоспроможність закладу вищої освіти на ринку освітніх послуг, а також надати перспективи щодо його подальшого ефективного існування.

Аналізуючи сутність поняття Public Relation, можемо виокремити головні елементи, а саме громадськість, ВНЗ та порозуміння (консенсусна комунікація). Громадськість – це всі ті, з ким ЗВО вступає в контакт як всередині (співробітники, студенти), так і за його межами (замовники, партнери, споживачі, місцеві жителі). У результаті отримуємо двосторонні взаємодії зв'язку, що розгортаються в процесі спілкування між ВНЗ та соціальними групами (цільовими аудиторіями). Формування стійких каналів такої консенсусної кому-

нікації зумовлює потребу для закладів вищої освіти досягати позитивного ставлення з боку споживачів та замовників за допомогою їх поінформованості стосовно предмета діяльності та специфічних особливостей, які мають конкурентне підґрунтя. Громадськість досягає реалізації права отримувати інформацію, яка є вичерпною для задоволення потреб ринкового вибору [7]. Проте головним структурним елементом зв'язків із громадськістю є імідж як стратегічна ціль. Імідж виконує роль стимулятора поведінки та є визначником ставлення цільової аудиторії до суб'єкта, який пропонує освітні послуги. Імідж – це сукупність думок, ідей та вражень, яких дотримується людина, група людей щодо будь-якого об'єкта, яким може виступати послуга, організація, людина, ідея чи проект [8].

Імідж має виняткове значення саме для навчальних закладів з позицій формування репутаційних характеристик на рівні освітніх послуг регіону, держави та світу. Він дає змогу сформувати стійку громадську думку стосовно того, що оператор освітніх послуг (ВНЗ) є шанованим навчальним закладом із усталеними традиціями та успішною історією, який здійснює підготовку студентів на високому професійному рівні з використанням інноваційних методів і сучасного технічного оснащення, що в підсумку додає вартості фахівцеві як учаснику ринку праці на національному та міжнародному рівнях. Більше того, імідж дає змогу підтримувати зацікавленість суспільства стосовно життя вишу на постійній основі та зміцнювати авторитет і конкурентні позиції.

Формування позитивного іміджу передбачає реалізацію таких етапів: визначення принципів, філософії та довгострокових цілей ВНЗ; створення зовнішнього, внутрішнього та невлімового іміджу. Зовнішній імідж – це сприйняття вишу громадськістю, засобами масової інформації, діловими колами, владними структурами та міжнародними представництвами. Внутрішній – це атмосфера всередині ВНЗ, яка розкриває позитивне та негативне ставлення співробітників до керівництва, політики управління та загального соціально-психологічного стану. Невлімовий імідж трактується як відповідна реакція абітурієнтів, засобів масової інформації, ділових партнерів, громадськості на перше враження, навколишнє оточення, ставлення [9, с. 80]. Тож імідж навчального закладу визначається як результат комплексного системного процесу досягнення кінцевої мети крізь призму формування позитивного ставлення громадськості до процесу і продукту діяльності та вишу загалом.

Сьогодні Public Relation є привілеєм меншості ЗВО України, адже є маловивченим з погляду досвіду реалізації. Світова практика свідчить, що в країнах, де зв'язки з громадськістю впроваджено вже давно, є величезна кількість теоретичного та практичного матеріалів, які формують потужний досвідний плацдарм успішності світового позиціонування. Тож практика застосування PR як засобу конкурентоспроможності вишу має приклади застосування ще з 1980-х років, що ставить в нерівні умови ЗВО України, які залишалися на той час поза світовим контекстом. Тож українська вища освіта вступає в боротьбу на ниві освітніх послуг світу і при цьому не має відповідного досвіду.

З метою практичного упорядкування Public Relation як практичного процесу варто визначити його складники, які формуватимуть процес. Усталеної системи

складників у вітчизняній практиці зв'язків з громадськістю в сфері бізнесу та освіти на тепер немає, що актуалізує дослідження та їхню практичну корисність. Тож З.Б. Живко виділяє PR, орієнтований на взаємодію з різноманітними організаціями, з набувачами освітніх послуг, та внутрішньокорпоративний. Такий підхід є доречним та охоплює необхідні складники роботи з громадськістю, але все ж таки не повною мірою, на нашу думку [10, с. 148]. О.С. Євсейцева під час формування власних думок підходить до формування змістовних елементів PR більш деталізовано, з виокремленням надання новин для ЗМІ, публікацій у пресі, виставкової діяльності, спонсорської діяльності, використання фірмового стилю, виступів перед громадськістю та проведення прес-конференцій, симпозиумів і семінарів [7]. Її підхід є більш розгорнутим та дає ґрунтовніше розуміння процесу реалізації Public Relations. Проте, зважаючи на науково-практичні результати досліджень більшості вітчизняних науковців, маємо розрізнені дані, які не є систематизованими, маємо наслідкові питання апробації результатів через відсутність цілісного механізму.

За результатами дослідження змістовного наповнення процесу налагодження зв'язків із громадськістю ми пропонуємо такий перелік складників, який є комплексним та вичерпним і дасть змогу досягти позитивного ефекту, а саме продемонструвати унікальність освітніх послуг конкретного ЗВО. Тож до складників пропонуємо включити: консультування (consulting), дослідження, зв'язки із ЗМІ (media relations), публісність (publicity), внутрішній PR, зв'язки із місцевою громадськістю, зв'язки із владним структурами (government relations), лобіювання, ситуаційний менеджмент (event management), зв'язки з інвесторами (investor relations), промислові зв'язки, благодійність (fund raising) та публічність (public affairs). Такого роду системне компонування процесу PR дає змогу повною мірою проводити роботу з формування громадської думки та управління нею, що дає можливість створювати стійкість репутаційного сприйняття та іміджевості конкретного ВНЗ.

Першоосновою будь якого PR є формування аналітичного плацдарму, на якому буде зрощуватися надбудова у вигляді конкретної кампанії з кінцевою ціллю досягнення популяризації вишу крізь призму формування та зміцнення іміджу, який являє собою консалтинг. Тож консультування являє собою самостійний або ж за замовленням збір інформації щодо предмета, сфери, об'єкта PR-кампанії. Як наслідок, маємо провести дослідження доцільності та форм кампанії з урахуванням наявного аналітичного базису. Лише після реалізації даних двох складників маємо можливість планувати подальші дії щодо популяризації вишу.

Зв'язки із засобами масової інформації є ключовим елементом зв'язків із громадськістю, адже вони охоплюють найбільші цільові аудиторії, які є корисними. Проте варто проводити моніторинг засобів масового поширення інформації з метою визначення переліку тих, які є найбільш прийнятними з погляду форми подання інформації та вартості, а також виходячи з позицій іміджевості самого ЗМІ. Варто зважати на те, що друковані, електронні або ж відеопредставництва розповсюдження інформації також мають відповідний імідж, який підкріплюється не бажанням співпраці з конкретним ВНЗ та розповсюдженням достовірної інформації про нього, а резонансністю події,

яка стане запорукою цікавості з боку громадськості та основою високого рейтингу того чи іншого представника ЗМІ. Тож має бути враховано ця специфіка зв'язків із засобами масової інформації з метою недопущення викривлення інформації та трансформації її в небажані форми.

Пабліситі мають правильно трактуватися закладами вищої освіти як засоби інформування громадськості про життя та дійсний стан речей конкретного вишу знеособлено, у вигляді стороннього незалежного висновку. Тобто це є формування позитивного сприйняття через схвальність презентацій та публікацій, які не є оплаченими та ініційованими вишом. Таким же чином певних трансформацій набуло поняття лобіювання у вітчизняній дійсності. У реаліях сучасної вищої освіти лобі використовується як механізм маніпулювання на власну користь, що не робить його ефективним через низьку корисність. Лобіювання має реалізовуватися крізь призму комунікаційного посередництва між сторонами соціального діалогу (наприклад, між державою та абітурієнтами), яке передбачає захист власних інтересів під час прийняття рішення. Тож ми сприймаємо лобізм як засіб, який є максимально наближеним до маркетингових принципів просування, який передбачає стимулювання попиту та врахування потреб споживачів і досягнення власних цілей.

Важливими є внутрішньокорпоративні зв'язки, із місцевою громадськістю, державним апаратом, інвесторами та колом суб'єктів-аналогів. Першоосновою становить внутрішній PR адже репутація вишу починається зсередини. Ставиться питання інформаційного витоку та визначення його якості, що знаходить вираження в споживчому ставленні (рис. 1).

Коло компетенцій закладів вищої освіти визначається законами України та державними представництвами, які регламентують їхню діяльність, незважаючи на форму власності. Підтримка зв'язків із державними органами є одним із напрямів Public Relations, який дає змогу формувати позитивний імідж крізь підтримку з боку держави та її представницьких органів.

Вияткової ваги набувають зв'язки з інвесторами, зважаючи на обмеженість фінансування ВНЗ України та необхідність комерціалізації результатів діяльності. Таким чином, пошук коштів є загальною проблемою усіх неприбуткових організацій. Жорсткий дефіцит державних коштів диктує навчальним закладам необхідність самостійного пошуку нових джерел фінансування, реалізується через комерціалізацію результатів діяльності. Представництво продукту (наукової доробки) є водночас і презентацією якості роботи, і способом покриття потреби в коштах. Тож пошук фінансування є одним із найважливіших напрямів PR сучасності.

Не в останню чергу мають розглядатися промислові зв'язки, які є виразом конкуренції на внутрішньому ринку. Проте варто зауважити, що якість цих зв'язків має бути зміненою на «гармонію національної освіти», яка є демонстрацією винятковості з позицій інноваційності та якості. PR у сфері освіти з допомогою промислових зв'язків дає змогу сформувати, так би мовити, стандарт, який є загальноприйнятим з позицій державної цілісності без порушення принципів конкурентоспроможності на глобальному рівні.

Засоби ситуаційності, благодійності та публічності є другорядними і найменш популярними у сфері вищої освіти України. Проте варто відзначити ситуаційний підхід до власної популяризації. Пропонується формувати унікальні позиції іміджовості кожного вишу, які мають базуватися на історії, досвіді, традиціях та результатах. Натепер ця ситуаційність реалізується лише через «Дні відкритих дверей», «Ярмарки професій», участь у виставках та ін. Але цього недостатньо через відсутність унікальності, яка була би притаманною лише визначеному закладу освіти України. Українська освіта через відповідні заклади має формувати національну ідентифікацію та сприйняття. Прикладами можуть бути всесвітні освітні з'їзди, формування єдиного світового центру якості освіти, відзначення свят, пов'язаних з освітою, міжнародного рівня, ініціювання міжнародних змагань на кшталт «Інтелект року (сторіччя)», освітнього часопису та ін. Але ці дії повинні бути ініційованими винятково закладами вищої освіти України за сприяння з боку держави, що дасть змогу підвищити конкурентні позиції на глобальному рівні.

Висновки. Дослідження Public Relations у сфері вищої освіти є ключовим питанням вітчизняної сучасності, адже маємо справу з перехідними процесами в соціально-культурному житті. Вища освіта переживає низку реформаторських змін, які є суттєво новими в традиційному розумінні українців. Проте ці зміни є наслідком включення України в глобальну систему відносин, які керуються винятково законами ринку. Тому маємо руйнувати стереотипи функціонування і формувати інноваційні форми просування освітніх послуг, які

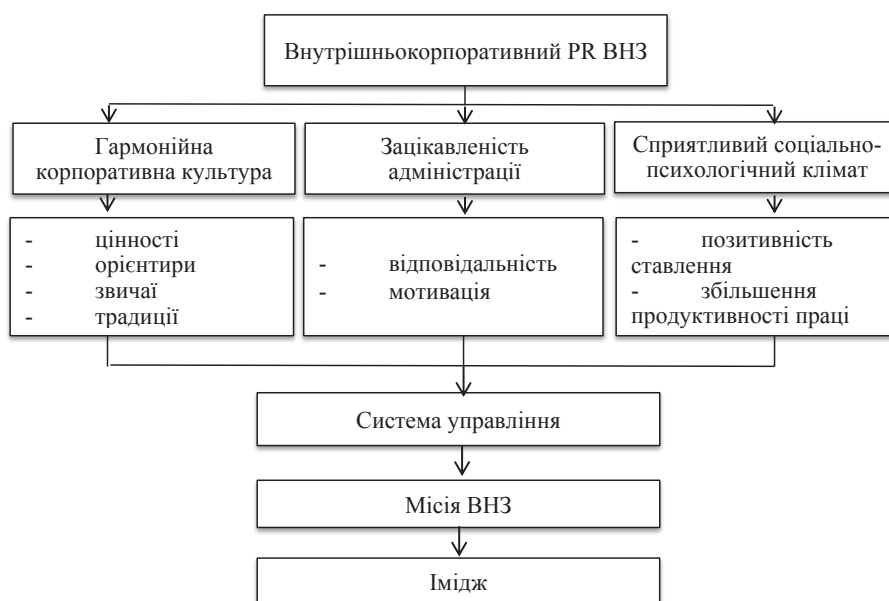


Рис. 1. Внутрішньокорпоративний PR як засіб формування іміджу ВНЗ

будуть відповідними сучасним вимогам глобального порядку. Практичні реалії вишів України працюють за каналами інформування цільових аудиторій за допомогою профорієнтації, що є недоречним і недостатнім в умовах ринкового конкурентного середовища. Основною метою PR, на відміну від профорієнтації, є досягнення чесного діалогу та згоди на ринку, що передбачає максимальну чесність у взаєминах зі своєю цільовою аудиторією. Зв'язки з громадськістю дають змогу не просто поширити інформацію, а створити, моніторити та вдосконалити імідж в подальшому. PR за своєю суттю на меті має не просування продукту, а формування загального іміджу, що дає змогу позиціонувати ЗВО позитивно, незалежно від того, який продукт він надає споживачам. Застосування PR дає змогу формувати виняткові репутаційні позиції закладу освіти на ринку, що є перевагою через формування сталого складника в мінливому середовищі – іміджу.

Список використаних джерел:

1. Жилияев І.Б. Система освіти України в умовах приєднання до світової організації торгівлі / І.Б. Жилияев // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси. право. 2010. № 3. С. 17-24.
2. Дибач І.Л. Напрямки PR в сфері освітніх послуг / І.Л. Дибач // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені І. Огієнка. Економічні науки. 2012. – Вип. 6. С. 148–151.
3. Крахмальова Н.А. Роль публік рілейшенз у просуванні послуг на ринку освіти України / Н.А. крахмальова // Економіка і управління. 2012. № 3. С. 22–25.
4. Березко В. PR освітньої галузі в сучасній комунікаційній парадигмі / В. Березко // Держава та регіони. Серія: Соціальні комунікації. 2010. № 1. С. 111–115.
5. Зацерківна М.О. Зв'язки з громадськістю: основні поняття та етапи становлення у сфері вищої освіти / М.О. Зацерківна // Молодий вчений. 2017. № 9 (49). С. 146–150.
6. Хаминіч С.Ю. Теоретичні аспекти маркетингової діяльності вищих навчальних закладів / С.Ю. Хаминіч, О.В. Пирог // Проблеми науки. 2012. № 7. С. 39–45.
7. –Євсейцева О.С. Особливості формування інтегрованих маркетингових комунікацій у вищих навчальних закладах [Електронний ресурс] / О.С. Євсейцева, М.О. Ормонов // Електронний журнал КНУТД. 2012. № 3. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/1758/5/Yevseytseva_2012_P626-635%20%281%29.pdf
8. Євсейцева О.С. Public Relations як система формування іміджу ВУЗу [Електронний ресурс] / О.С. Євсейцева, І.В. Лучанвська // Ефективна економіка. 2017. – № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=8&w=%D0%9E+%D0%A1+%D0%84%D0%B2%D1%81%D0%B5%D0%B9%D1%86%D0%B5%D0%B2%D0%B0>
9. Панкрухін А.П. Маркетинг освітніх послуг / А.П. Панкрухін // Маркетинг в Україні та за кордоном. 2003. № 7–8. С. 79–85/
10. Живко З.Б. Функціональні зв'язки між елементами мікросистеми підприємства та їх вплив на економічну безпеку підприємства / З.Б. Живко // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету ім. І. Огієнка. Економічні науки. 2012. № 6. С. 146–150.

Тимошенко М.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
директор,
Житомирський агротехнічний коледж

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ

Тимошенко М.М. Формування інституціонального середовища реалізації стратегії сталого сільського розвитку. У статті уточнено економічну сутність понятійного апарату щодо категорії «інституціональне середовище», яке доцільно розглядати як необхідну умову та чинник соціально-економічного розвитку сільських територій. Доведено, що під час формування інституціонального середовища реалізації стратегії сталого сільського розвитку особлива увага має приділятися розробленню системи заходів для підтримки і стимулювання розвитку агропромислового комплексу, підвищення його ефективності, забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та вирішення проблем сільських територій на основі адміністративної децентралізації і розвитку місцевого самоврядування та сільських громад.

Ключові слова: сільський розвиток, аграрний сектор, інститути, інституціональне середовище, євроінтеграція, децентралізація.

Тимошенко Н.М. Формирование институциональной среды реализации стратегии устойчивого сельского развития. В статье уточнена экономическая сущность понятийного аппарата относительно категории «институциональная среда», которую целесообразно рассматривать как необходимое условие и фактор социально-экономического развития сельских территорий. Доказано, что при формировании институциональной среды реализации стратегии устойчивого сельского развития особое внимание должно уделяться разработке системы мероприятий для поддержки и стимулирования развития агропромышленного комплекса, повышение его эффективности, обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и решения проблем сельских территорий на основе административной децентрализации и развития местного самоуправления и сельских общин.

Ключевые слова: сельское развитие, аграрный сектор, институты, институциональная среда, евроинтеграция, децентрализация.

Tymoschenko M.M. Formation of the institutional environment implementation of the sustainable rural development strategy. The article clarifies the economic essence of the conceptual apparatus in relation to the category “institutional environment”, which should be considered as a necessary condition and a factor in the socio-economic development of rural areas. It is proved that during the formation of the institutional environment for the implementation of the strategy of sustainable rural development special attention should be paid to developing a system of measures to support and stimulate the development of the agro-industrial complex, increase its efficiency, ensure competitiveness of agricultural products and solve problems of rural areas on the basis of administrative decentralization and development of local self-government and rural communities.

Key words: rural development, agrarian sector, institutes, institutional environment, eurointegration, decentralization.

Постановка проблеми. Соціо-еколого-економічні процеси, що відбуваються в суспільстві, мають інституціональний характер, оскільки зумовлені певними нормами, мають певні обмеження і при цьому здійснюються за певними правилами. Тому і сталий розвиток сільських територій підпорядковується визначеним інституційним засадам, що сформовані під впливом фундаментальних законів та принципів економічної науки і спрямовані не лише на ефективне використання виробничо-ресурсного потенціалу сільської місцевості, а й на формування належних соціальних та екологічних умов проживання селян, підвищення їх матеріального добробуту та рівня життя. Необхідність дослідження цієї проблеми на сучасному етапі визначається трьома основними моментами: завданням інтеграції України до європейського та світового економічного простору; проведенням адміністративної децентралізації; пошуками дієвого організаційно-еко-

номічного механізму реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення інституційних засад розвитку сільської економіки та аграрного сектору є відносно новим напрямом у вітчизняній економічній науці. Серед українських авторів, у працях яких досліджуються різні аспекти становлення, функціонування та проблем розвитку інститутів аграрного сектору та сільських територій, слід відзначити О. Бородину [1, 2], О. Василенко [5], Ю. Лопатинського, Л. Курило, М. Маліка [11], І. Москаленко, Т. Осташко, М. Стегней, А. Фролова [18], В. Цибуляк [20], О. Шпикуляк [11, 21] та ін. У дослідженнях вищезгаданих учених закладене вагомим науково-методологічне та теоретичне підґрунтя для дослідження проблем формування інституційного аграрного устрою в умовах трансформаційних перетворень. При цьому не можна не погодитися з думкою

А.Ю. Фролова, який вважає, що «інституційне забезпечення трансформації економічної системи, наповнення інститутів адекватним способом мислення, звичками, традиціями й урахування їх у процесі трансформування системи є визначальною умовою успіху реформ. Реформування має бути ефективним і спрямованим на підвищення добробуту населення. Недодержання певних принципів під час інституційного проектування зумовлює становлення неефективних інститутів, за яких економічна система обирає неефективний шлях розвитку» [18]. Л.М. Васільєва та Р.Ю. Олійник вважають, що інституціональне середовище – сукупність економічних, політичних, соціальних, юридичних правил, що утворюють базис для виробництва, обміну та розподілу в масштабах національної економіки, а головну роль у визначенні формальних правил, які становлять його основу, відіграє держава [3, с. 130]. Проте окремі питання теорії і практики формування інституціонального середовища реалізації стратегії сталого сільського розвитку потребують подальших досліджень з урахуванням євроінтеграційної перспективи розвитку аграрного сектору України та її сільських територій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка сучасного стану та проблем формування інституціонального середовища сталого соціально-економічного розвитку сільських територій. Теоретико-методологічною основою дослідження є історичний, діалектичний та системний науковий підходи, використання яких у вивченні сільського розвитку зумовлено орієнтацією на побудову демократичного та євроорієнтованого суспільства в Україні. У процесі дослідження використані такі наукові методи, як: абстрактно-логічний, зокрема прийоми індукції та дедукції, аналогії та зіставлення, операціоналізації понять; метод теоретичного узагальнення та аналізу і синтезу; прийоми економіко-статистичного методу (статистичне спостереження, порівняння, табличний).

Виклад основного матеріалу. Інституціональний складник в економічній теорії почав формуватись як науковий напрям на початку ХХ ст. на перетині таких наук, як соціологія, право, економіка, психологія та філософія. Варто зазначити, що фундаментом та системоутворюючим складником цього напрямку є інститути та інституції. Термін «інституціоналізм» (англ. *institutionalism* від лат. *institutio* – спосіб дії, звичай, напрям, вказівка) вперше використав американський економіст У. Гамільтон. Беручи участь у зборах Американської економічної асоціації в 1918 р., він застосував це слово для позначення системи поглядів на суспільство й економіку, в основі якої лежить категорія інституту [16, с. 8]. На думку Т. Веблена, категорія «інституція» трактується як «установлення, звичай, порядок, прийнятий у суспільстві», а «інститут» – це створені людиною обмежуючі рамки, які організують відносини між ними [4, с. 6, с. 17]. Інститути надають форму та логічну послідовність діяльності, створюють умови для упорядкування дій, одночасно обмежуючи вибір альтернатив суб'єктів, стримують їхню діяльність та, як зазначає Дж. Ходжсон, «формують механізми пристосування та нормативної узгодженості» [19]. Оскільки межа між зазначеними категоріями умовна, а відмінності досить умовні та нечіткі, очевидно є наявність між ними прямих та зворотних зв'язків. У визначенні сутності цього поняття немає

однозначності, що певною мірою ускладнює його застосування, а також спричиняє суперечності в поглядах на саму теорію інституціоналізму.

Нова інституціональна економічна теорія (новий інституціоналізм) започаткована американським вченим Дугласом С. Нортгом (Douglass C. North), професором економіки університету Вашингтона у Сент-Луїсі, який за її створення отримав Нобелівську премію у галузі економіки в 1993 році. У межах сучасного інституціоналізму найбільш поширеним є таке трактування інститутів, сформульоване Д. Нортгом: «Інститути – це правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують взаємодії, що повторюються, між людьми» [13, с. 73]. У своїй відомій праці «Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки» (1990 р.), Д. Норт визначає інститути як «правила гри у суспільстві, будьякі види обмежень, придумані для спрямування людської взаємодії». Він чітко розмежовує поняття «інститут» та «організація» і виступає категорично проти їх ототожнення. На його думку, «інститут – це правила гри, а організації й установи – це гравці. Інститути відіграють роль своєрідних «дорожніх карт», що визначають можливості руху агентів» [14, с. 11–12].

Нині розрізняють інститути економічні, соціальні, фінансові, правові та ін., причому їх можна поділити на 4 групи (рис. 1):

- *макроінститути*, які визначають здійснення досліджуваних процесів на макорівні (світовий, європейський, державний);
- *мезоінститути*, які поширюють свою діяльність на мезорівні (природно-економічна зона, територія, галузь, сектор);
- *мікроінститути*, що стосуються ухвалення рішень, діяльності та взаємодії суб'єктів різних видів діяльності;
- *наноінститути*, що визначають поведінку окремих індивідів.

Варто наголосити, що певний інститут виконує лише йому притаманні функції, проте можна виділити такі, які є прийнятними для кожного з вище вказаних інститутів (рис. 1).

Слід зауважити, що інститути виникають внаслідок процесу інституціоналізації. І.В. Кошкалда та Г.І. Шарий зазначають, що інституціоналізація – це тривалий і поступовий процес виникнення і становлення інститутів як ключових структурних елементів суспільства, для здійснення якого необхідні такі умови [9, с. 62]:

1. Об'єктивна потреба, усвідомлювана в суспільстві як загальнозначуща і загальносоціальна, задоволення якої можливе тільки в процесі соціальної взаємодії.
2. Наявність особливого, притаманного конкретному інституту культурного середовища (субкультури) – системи цінностей, традицій, визначених норм і правил поведінки.
3. Наявність необхідних ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, організаційних, інтелектуальних тощо), які в суспільстві повинні стабільно поповнюватись через відповідне інвестування.

У Національній доповіді «Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості» вчені Національної академії наук України вказують, що інституціоналізація – це процес набуття різними формами соціальної взаємодії в різних сферах суспільного буття належного рівня структурованості, кодифікованості, легітимності та імплементації в індивідуальну поведінку, що в



Рис. 1. Основні функції інститутів та взаємозв'язки між ними

Джерело: складено на основі [22]

завершеному випадку перетворює вихідне відношення та його соціальну форму у повноцінний інститут [15, с. 33]. Сучасна теорія інституціоналізму вивчає та пропонує шляхи вдосконалення *інституціонального середовища*, під яким розуміють:

- сукупність основоположних соціальних, політичних та економічних правил, що обмежують людську поведінку [17, с. 287];
- рівень підприємницького й управлінського потенціалу, а також соціологічної та правової системи [8, с. 63];
- сукупність різнорівневих інститутів, що розглядається як інституційна матриця формальних правил і неформальних обмежень. Рушійні процеси, що відбуваються в інституційній матриці, змінюють її стан завдяки змінам правил гри і параметрів [12, с. 26].

Досліджуючи проблеми сільського розвитку в Україні, О.М. Бородіна та І.В. Прокопа зазначають, що становлення сільського розвитку як одного з напрямів суспільного процесу і соціально-економічної політики держави передбачає зміну його інституційного середовища. До останнього належать сукупність писаних і неписаних норм та правил, яких дотримуються члени спільнот на сільських територіях; адміністративні чи громадські організації, виробничі формування, для яких ці спільноти є об'єктом впливу або соціальною базою функціонування. Зміни мають відбуватись і в системі органів, установ і організацій, які впливають на зазначене середовище [1, с. 62]. Вважаємо, що саме інституціональне середовище визначає напрями та

швидкість інституціональних змін на селі, тому його можна назвати провідною умовою та головним чинником сталого розвитку сільських територій.

На особливу увагу у дослідженні інституціонального середовища розвитку сільських територій заслуговують положення, викладені В.Я. Цибуляк у монографії «Інституційні засади сільського розвитку в Україні: науково-прикладний аспект». Авторка наголошує, що інституційний складник сільського розвитку виконує своє призначення лише за обставин, коли одночасно або в необхідній послідовності в сільський розвиток будуть включені абсолютно всі інституційні елементи та забезпечені їхня взаємодія і взаємопроникнення. Тільки тоді досягатиметься досить ефективне вивільнення створювальних потенціалів усіх інституційних елементів і забезпечуватиметься очікувана результативна синергетична віддача сільського розвитку [20].

Вирішення проблем інституціоналізації відносин, що виникають в агросфері, та механізмів, що вкорінюють імперативи сталого сільського розвитку, ускладнюється надмірним розмаїттям наявних інститутів. Як об'єкт нашого дослідження визначено процес реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій, що передбачає розроблення організаційно-економічного механізму, який забезпечує розвиток соціальної, економічної та екологічної складових частин. Зважаючи на специфіку системи сільського розвитку, суб'єктом інституціоналізації тут виступає держава в особі владних органів, якій належить особлива роль у визначенні

правил розвитку системи та їх закріпленні. Саме держава через інститути намагається забезпечити стабільність встановлених інституцій та надійність виконання зобов'язань усіх учасників процесу формування та реалізації вищевказаної стратегії. Невід'ємною частиною інституціонального середовища сільського розвитку також виступають структурні складники національної економіки (валютна, фіскальна, фінансова система тощо) та система громадянських інститутів (повага до закону і прав власності, партнерство, ділова етика тощо).

Аналіз інституціонального середовища формування стратегії сталого розвитку сільських територій передбачає виділення інституціональних складових частин макроекономічного характеру, що впливають на рівень сільського розвитку та визначають ступінь реалізації його функцій (виробничої, продовольчо-споживчої, соціально-демографічної, інноваційно-інвестиційної та ін.). До них відносять: зовнішньоекономічне регулювання, міжнародної торгівлі, євроінтеграційний вектор розвитку економіки, зміни в оподаткуванні, інвестиційну політику, процес децентралізації системи управління тощо. Їх можна умовно об'єднати у політичні, економічні, соціальні та технологічні й дослідити за допомогою спеціального прийому стратегічного планування *PEST-аналізу*.

Враховуючи особливості розвитку сільських територій на засадах багатофункціональності та сталості, до складу основних інституціональних складників сільського розвитку відносять політичну, виробничо-ресурсну, соціально-демографічну, екологічну та суспільно-культурну складові частини (рис. 2). Відповідно, запорукою сталого розвитку сільських

територій є їх поєднання в єдину систему, узгоджену з усіма зацікавленими сторонами. Основними функціями, які виконують зазначені суб'єкти інституціонального середовища, виступають: інформаційна, контролю та регулювання, стимулювання, відтворення і самого розвитку.

Узагальнюючи вищевказані теоретичні підходи до визначення інституціонального середовища, а також прагнучи наголосити на його властивостях, зумовлених особливостями села та сільської місцевості, можна сформулювати таке визначення цієї категорії: *інституціональне середовище розвитку сільських територій* – це сукупність найважливіших фундаментальних соціальних, правових, політичних, економічних, морально етичних, культурних правил і норм, що визначають поведінку та відносини у сільському соціумі, в тому числі між агровиробниками і державою, і повинні бути спрямовані на підвищення ефективності сільської економіки, зростання рівня доходів та якості життя населення на селі в умовах безпечного екологічного середовища.

Таким чином, інституціональне середовище визначає умови реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій, формує «правила гри» для учасників досліджуваного процесу. Вважаємо, що основною інституцією є нормативно-правове забезпечення сталого соціо-еколого-економічного розвитку села та сільських територій. В Україні вже є пакет законодавчих актів у сфері сільського розвитку, який потребує доопрацювання та удосконалення. Стратегічні орієнтири умов і дій щодо розвитку сільських територій подаються в прийнятих законах, цільових програмах, директивних розпорядженнях міністерств і відомств.



Рис. 2. Складники інституціонального середовища реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій

Джерело: розроблено автором за даними [7, с. 270; 11]

Проведений аналіз наявного нормативно-правового забезпечення сталого розвитку сільських територій свідчить про те, що розвиток сільських територій на державному рівні декларується в законах і розпорядженнях Президента та Уряду України:

– Законі України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17.10.1990 р. № 400-ХІІ (в редакції від 01.01.2015 р.);

– Указі Президента України «Про основні засади розвитку соціальної сфери села» від 20.12.2000 р. № 1356/2000;

– Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» від 19.09.2007 р. № 1158;

– Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року, яка схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 лютого 2010 р. № 121-р;

– Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» від 6 серпня 2014 р. № 385;

– Концепції розвитку сільських територій, яка схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р. та ін.

Крім того, нині є низка розроблених концепцій Державної програми сталого сільського розвитку України на період до 2020 та 2025 року, є Концепції розвитку села та формування самодостатніх територіальних громад на період до 2015 року, не бракує і різних регіональних програм (обласних та районних) і стратегій розвитку об'єднаних територіальних громад та окремих сільських рад. Проте як державні нормативно-правові акти, так і регіональні стратегічні документи містять низку недоліків:

– *по-перше*, досить часто вищевказані нормативні документи не узгоджуються між собою;

– *по-друге*, окремі Закони, Постанови та Декрети Кабінету міністрів України ухвалені на початку переходного періоду від планово-централізованої економіки до ринкової (90-ті роки ХХ ст.);

– *по-третє*, вони не охоплюють усієї різноманітності питань соціо-еколого-економічного розвитку сільських територій, зосереджуючись в основному на економічному складнику, тим самим підкреслюючи другорядність вирішення соціальних та природоохоронних проблем села;

– *по-четверте*, в них не розроблено організаційно-економічного механізму реалізації запропонованих заходів, не визначені відповідні інструменти досягнення пріоритетних цілей;

– *по-п'яте*, майже всі вищевказані нормативно-правові акти фінансово не підкріплені. Наприклад, починаючи з 2000 р. норма Закону України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» стосовно видатків на розвиток сільських територій та АПК у розмірі 1% ВВП була виконана лише у 2001 р., 2002, 2004, 2006 та 2008 рр. А вимога щодо використання не менш як 50% капіталовкладень на будівництво об'єктів невиробничого призначення в сільській місцевості не була виконана жодного разу.

Як правило, невиконання (або низький рівень виконання державних програм) пов'язане із браком

бюджетних коштів (фінансуванню за залишковим принципом), складністю визначеної проблеми і відповідно наявністю великої кількості перешкод. Крім того, більшість державних і регіональних програм щодо розвитку сільських територій носять декларативний характер і не підкріплені розрахунками необхідних фінансових ресурсів, не вказані джерела їх надходження. Все вищевказане ускладнює, а подекуди і цілком унеможлиблює їх виконання. Нині існує лише один стратегічний документ, який містить необхідні стратегічні пріоритети, напрями, дії та заходи розв'язання проблем сільської економіки. Це «Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки» (далі Стратегія), яка окреслює першочергові та довгострокові заходи та очікувані (бажані) результати, терміни, а також включає деталізований план дій та відповідальних виконавців. Варто зазначити, що першочерговим стратегічним пріоритетом розвитку визначено діловий клімат і протидію корупції, створення стабільної правової системи, що відповідає міжнародним і європейським стандартам, зокрема шляхом виконання угоди про асоціацію між Україною та ЄС [6]. Вищевказана Стратегія залучає до розв'язання проблем аграрного сектору та сільських територій не лише державний апарат, а й науковців, практиків агропромислового сектору та сільські спільноти. Зусилля всіх, хто взяв участь у розробленні Стратегії, дуже цінні, оскільки проведена значна робота та знайдено спільну мову з різноманітними зацікавленими в її реалізації сторонами: представниками органів влади та агробізнесу, громадянського суспільства та наукових шкіл тощо. Вважаємо, що успіх цієї Стратегії великою мірою залежить:

– *по-перше*, від ефективної міжвідомчої співпраці й узгодженості дій Міністерства аграрної політики та продовольства України та інших галузевих міністерств і відомств;

– *по-друге*, від рівня координації та моніторингу реалізації стратегії новоствореним органом (у структурі Національної ради реформ);

– *по-третє* від забезпечення дотримання принципу раціонального управління тими фінансовими ресурсами, які будуть залучені для втілення розроблених заходів.

Цілоком погоджуємось із В.П. Макаренком, який зазначає, що між державним регулюванням інституціонального середовища в аграрному секторі та його саморегулюванням має бути оптимальне співвідношення, яке не може залишатися незмінним, оскільки залежить від багатьох чинників – рівня розвитку виробничих сил, політичної організації держави, національних і демографічних особливостей країни, характеру історичного етапу її становлення [10]. Євроінтеграційна перспектива розвитку аграрного сектору України та її сільських територій вимагає певних інституційних змін, які передбачають автоматичну зміну усталеного порядку (як формального, так і неформального), системи цінностей, відносин та способу мислення сільських жителів, практики управління природними виробничими, трудовими та фінансовими ресурсами на засадах сталості. Нині в інституційному середовищі сталого сільського розвитку зберігається надзвичайний тиск спадщини неформальних інститутів (масштаби тіньової економіки, домовленості, корупція, хабарі та неформальні платежі), які перекручують дію

формальних і роблять недієздатними механізми реалізації розробленої стратегії.

Результати здійсненого аналізу інституціонального середовища розвитку сільських територій України свідчать, що інституційна реформа у досліджуваній сфері має низку проблем. Зупинимося на найвагомійших серед них (табл.).

Варто зазначити, що внаслідок недостатньої розвинутої інституціонального середовища в аграрному

секторі спостерігаються високі трансакційні витрати, які, за визначенням О.П. Власенко, являють собою сукупність економічних витрат на організацію і проведення контрактації між суб'єктами економічних взаємовідносин, що зумовлені відповідними формальними умовами функціонування на ринку [5]. Маючи інституційну природу виникнення, трансакційні витрати часто викликають зменшення інвестиційної привабливості сільських територій, міграцію активної частини

Таблиця

Основні проблеми формування інституціонального середовища реалізації стратегії сталого сільського розвитку та шляхи їх вирішення

№	Назва проблеми	Суть та зміст проблеми	Напрями вирішення
1.	Інституційна неузгодженість	Питання розвитку сільського господарства і села регулюються законами, підзаконними актами і програмами, які розробляються та виконуються різними державними органами: Міністерствами аграрної політики та продовольства; економічного розвитку і торгівлі; інфраструктури, соціальної політики, регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, фінансів тощо, політика яких орієнтована на власні інтереси і не слугує спільній меті, що призводить до інституційного хаосу на рівні сільської місцевості.	Втілення інституційної інтеграції, за допомогою якої досягатимуться цільові завдання та координація дій різних організацій та правових органів на всіх рівнях прийняття рішень і захисту інтересів сільських громад від неконтрольованого захоплення їх ресурсів (у т.ч. земельних). Задля цього окремі частини однієї інтегрованої системи мають усвідомити загальну вигоду від узгодженого функціонування у сфері захисту прав сільського населення і вирішити питання розподілу ролей, обов'язків і стратегічних напрямів діяльності різних інституцій за їх загальної спрямованості на інтереси селянина.
2.	Інституційна недієздатність	Відсутність дієвих суспільних інститутів, які можуть протистояти тиску великого капіталу: сільськогосподарських консультаційних служб, фермерських організацій, об'єднань сільських громад, інституту довіри та співпраці між зацікавленими сторонами у захисті прав селян тощо. За період аграрних трансформацій було створено низку суспільних інститутів (асоціації, спілки, аграрні палати тощо) як донорські організації або задля підтримки проєктів технічної допомоги, які в подальшому змінили своє функціональне призначення.	Здійснення моніторингу роботи неформальних суспільних інститутів, метою створення яких є підтримка інтересів агровиробників (підприємств різних форм власності та типів господарювання, фермерів, власників сільських домогосподарств) представників різних галузей сільського господарства. Здійснення аудиту їхньої фінансової діяльності та цільового використання отриманих коштів. Обґрунтування доцільності функціонування тих форм інституційної влади на рівні галузевих міністерств і відомств, які на місцях намагаються вирішувати питання розподілу ресурсів, часто використовуючи для цього власні становище, репутацію і владу.
3.	Псевдодемократизація управління	Місцевий виробничо-ресурсний потенціал (природно-кліматичні, земельні, лісові, водні, рекреаційні, мінеральні ресурси й корисні копалини) в умовах конкуренції та посилення ринкової влади корпорацій (агрохолдингів) перетворюються на активи їх власного розвитку. Місцеві громади часто зовсім не беруть участі у прийнятті рішень щодо локального розвитку або вона є недостатньо вираженою.	Децентралізації управління ресурсами, що дозволяє забезпечити участь місцевого населення в їх збереженні та ефективному використанні, а також унеможливіло їх незаконне захоплення великим капіталом. Створення управлінської системи, яка б наблизила сільське населення до формування аграрної політики. Децентралізовані структури (як державні, так і суспільні) повинні мати достатні права й фінансові ресурси для захисту суспільних інтересів селян.
4.	Недорозвинутість інституту приватної власності	Під час запровадження приватної власності на землю та майно у процесі аграрних трансформацій права та обов'язки щодо використання природних ресурсів у сільському господарстві не були чітко сформульовані, що призвело до їх неконтрольованої концентрації та нерационального використання.	Завершення реформи земельної галузі, яка повинна включати стимули для довгострокових інвестицій та належного управління земельними ресурсами. Запровадження системи землекористування, спрямованої на підвищення якісного стану земель, збереження й відтворення родючості ґрунтів. Розроблення дієвого механізму захисту прав на земельні ділянки її власників та орендарів

Джерело: складено за даними [2, с. 57–59] та власних досліджень автора

сільського населення до міста чи навіть за кордон, ускладнюють процеси реалізації підприємницьких і громадських ініціатив тощо.

Висновки. Зважаючи на вищевказане та враховуючи недоліки сучасного стану інституціонального середовища розвитку села, вважаємо за необхідне кардинально змінити підходи до розроблення та обґрунтування нормативно-правових та організаційно-економічних заходів покращання соціально-економічного розвитку сільських регіонів. Насамперед необхідно розмежувати політику сільського розвитку та аграрну політику. Хоча вони є взаємодоповнюючими та взаємозалежними, проте мають дещо різну спрямованість і цілі. Ключовим пріоритетом аграрної політики є розроблення певних заходів для підтримки і стимулювання розвитку агропромислового комплексу, підвищення його ефективності, забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та вирішення проблем сільських територій на основі аграрного виробництва. Основними пріоритетами політики сільського розвитку має бути: інтегрований розвиток сільських територій, забезпечення привабливих та належних умов праці й відпочинку; створення комфортного життєвого середовища; скорочення сільської бідності

та підвищення конкурентоспроможності сільської економіки за рахунок диверсифікації та розвитку аграрного підприємництва.

Сталий соціально-економічний розвиток сільських територій може бути досягнутий лише за наявності ефективної системи управління та здійснення децентралізації управлінських функцій на користь місцевого самоврядування. Забезпечення реального самоуправління на рівні сільських територіальних громад вимагає: *по-перше*, інституціонального врегулювання процесу формування місцевих бюджетів і контролю за їх виконанням; *по-друге*, розроблення та впровадження ефективного механізму консолідації виробничо-господарських та соціальних інституцій; *по-третє*, створення сприятливих умов для залучення інвестицій та реалізації соціально значущих інноваційно-інвестиційних проектів та програм. Для цього на державному рівні необхідно забезпечити зміцнення інститутів місцевого самоврядування, формування сприятливої інституціонально-психологічної основи соціо-еколого-економічного розвитку сільських територій, визначальну роль сільських громад у вирішенні питань розвитку сільських територій та розв'язанні актуальних місцевих проблем.

Список використаних джерел:

1. Бородіна О.М. Сільський розвиток в Україні : проблеми становлення / О.М. Бородіна, І.В. Прокопа // Економіка України. 2009. № 5. С. 59 – 68.
2. Бородіна О.М. Інституційний розвиток сільського господарства та села України і Росії та його гармонізація з європейською політичною практикою / О.М. Бородіна // Економіка України. 2012. № 11. С. 48–61.
3. Васильєва Л.М. Формування інституціонального середовища аграрного сектору / Л.М. Васильєва, Р.Ю. Олійник // Вісник Дніпропетровського аграрно-економічного університету. 2015. № 4 (38). С. 128–131.
4. Веблен Т. Теорія праці та відпочинку / Т. Веблен. М.: «Прогресс», 1984. 367 с.
5. Власенко О.П. Походження та склад транзакційних витрат в агробізнесі / О.П. Власенко // Вісник ДАУ. № 2. С. 202–210.
6. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки: Проект // URL: <http://minagro.gov.ua/node/16025>.
7. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : [монографія] / Я.А. Жаліло. К. : НІСД, 2009. 336 с.
8. Історія економічних учень: підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін. / за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. К.: Видво КНЕУ, 1999. 564 с.
9. Кошкалда І.В. Інституційні засади обігу земель сільськогосподарського призначення / І.В. Кошкалда, Г.І. Шарий // Вісник аграрної науки. С. 60–64.
10. Макаренко П.М. Моделі аграрної економіки: монографія / В.П. Макаренко. К. : ННЦ ІАЕ, 2005. 682 с.
11. Малік М.Й. Інститути та інституції у розвитку аграрної сфери економіки / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. 2011. № 7. С. 169 – 177.
12. Манцуров І. Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: монографія / І.Г. Манцуров. К.: НДЕІ, 2011. 655 с.
13. Норт Д. Інститути та економічний розвиток: історичне вступ / Д. Норт // THESIS. 1993. – Вып.2. С. 69–90.
14. Норт Д. Інституції, інституціоналізм та функціонування економіки: пер. з англ. / Д. Норт; пер. з англ. під ред. І. Дзюби. К.: Основи, 2000. 198 с.
15. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Ві-заві», 2012. 412 с.
16. Тарушкин А.Б. Інституціональна економіка: учебное пособие / А. Б. Тарушкин. – СПб.: Пи тер, 2004. 368 с.
17. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2007. 304 с.
18. Фролов А. Ю. Принципи державного регулювання забезпечення продовольством населення: від проектування інституту до інституційної пастки / А.Ю. Фролов // Зб. наук. праць ХарПІ НАДУ «Теорія та практика державного управління». 2001. № 1 (32) // URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/ebook/tpdu/20111/doc/2/22.pdf>.
19. Ходжсон Дж. Економічна теорія та інститути: Манифест сучасної інституціональної економічної теорії / Дж. Ходжсон. М. : Дело, 2003. 464 с.
20. Цибуляк В.Я. Інституційні засади сільського розвитку в Україні : науково-прикладний аспект : моногр. К. : ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України», 2014. 272 с.
21. Шпикуляк О.Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку: монографія / О.Г. Шпикуляк. К.: ННЦ ІАЕ, 2010. 396 с.
22. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / В.Д. Якубенко. К. КНЕУ, 2004. 252 с.

Черкасова Т.І.,
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємств,
Одеський національний політехнічний університет
Шишман Н.В.,
студентка,
Одеський національний політехнічний університет

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ КОМУНАЛЬНОЇ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ

Черкасова Т.І., Шишман Н.В. Проблеми забезпечення ефективності модернізації комунальної теплоенергетики. У статті розглядаються питання необхідності модернізації комунальної теплоенергетики України. Досліджено технічний стан об'єктів генерації та транспорту теплоенергії, їх вплив на енергоефективність економіки країни. Визначено зв'язок енергоефективності комунальної теплоенергетики з ефективністю споживання енергії, розглянуті сучасні заходи підвищення енергоефективності. Визначені труднощі, що заважатимуть забезпеченню ефективної реалізації програми модернізації, джерела фінансування програми та питання, що потребують подальшого дослідження.

Ключові слова: комунальна теплоенергетика, модернізація, енергоефективність, ефективність.

Черкасова Т.И., Шишман Н.В. Проблемы обеспечения эффективности модернизации коммунальной теплоэнергетики. В статье рассматриваются вопросы необходимости модернизации коммунальной теплоэнергетики Украины. Исследовано техническое состояние объектов генерации и транспорта теплоэнергии, их влияние на энергоэффективность экономики страны. Определена связь энергоэффективности коммунальной теплоэнергетики с эффективностью потребления энергии, рассмотрены современные меры по повышению энергоэффективности. Определены трудности, мешающие обеспечению эффективной реализации программы модернизации, источники финансирования программы и вопросы, требующие дальнейшего исследования.

Ключевые слова: коммунальная теплоэнергетика, модернизация, энергоэффективность, эффективность.

Cherkasova T.I., Shishman N.V. Problems of ensuring the efficiency of modernization of municipal heat and power engineering. The article considers the question of necessity to modernize the municipal heat and power engineering of Ukraine. The technical condition of the objects of heat energy generation and transportation, their influence on the energy efficiency of the country's economy were determined. The relationship between the energy efficiency of communal heat and power engineering with the efficiency of energy consumption was determined, and modern energy efficiency measures were considered. The difficulties that prevent the effective implementation of the modernization program, the sources of funding for the program and issues requires further research.

Key words: municipal heat and power engineering, modernization, energy efficiency, efficiency.

Постановка проблеми. Житлово-комунальний комплекс країни – одна з найважливіших структур економіки, що відповідає за життєзабезпечення населення. Структурування за муніципальними утвореннями підкреслює розбіжності в умовах функціонування його окремих складників. Але стан комунальної теплоенергетики є тим чинником, що об'єднує характеристики різних міст України та негативно впливає на якість та комфортність життя населення, на можливість забезпечення його безпечною, доступною та стійкою енергією.

За результатами щорічного дослідження ефективності енергетичних систем країн світу – Global Energy Architecture Performance Index Report 2017 Україна займає 73 позицію (із 127 країн, що розглядалися) з незначним значенням Індексу функціональності енергетичної архітектури 0,58 бала. Негативний вплив, зокрема, мав такий показник, як якість постачання електроенергії («мінус» 11 пунктів) [1].

За статистичними даними, більше третини всіх енергоресурсів в Україні витрачається на опалення

житла, офісних та виробничих приміщень. Незадовільний технічний стан об'єктів комунальної теплоенергетики та застарілий житловий фонд є причиною значних перевитрат палива під час генерування теплової енергії та значних втрат під час її транспортування. Саме тому комунальна теплоенергетика розглядається як головний об'єкт енергозбереження в Енергетичній стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» (ЕСУ-2035)[2] та потребує комплексної модернізації. Забезпечення енергоефективності пов'язане зі зміною структури виробництва електроенергії, модернізацією діючих потужностей генерації теплової енергії та теплових мереж, впровадженням енергоаудиту будівель та розробленням інституційних та економічних заходів, які стимулюватимуть зростання рівня енергозбереження.

Забезпечення ефективності модернізації особливо актуальне в сучасних умовах кризового стану теплоенергетики, наслідки якого відчутні для всіх енергетичних комунальних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану та перспектив розвитку енергетичної системи України присвячені праці таких науковців, як В. Бурлака, С. Денисюк С. Єрмілов, І. Карп, М. Ковалко, В. Логацький, К. Маркевич, Є. Никитін, В. Омельченко, А. Шевцов, А. Шидловський, В. Юрчишин, Ю. Якименко та інші. Однак питанням забезпечення ефективної реалізації завдань модернізації комунальної теплоенергетики приділялося недостатньо уваги.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження стану об'єктів комунальної теплоенергетики та визначення чинників, що заважають ефективності її функціонування та визначають напрями робіт із модернізації.

Виклад основного матеріалу. Усі об'єкти теплоенергетики прийнято ділити на дві частини: об'єкти промислової та комунальної теплоенергетики. До першої відносять ТЕЦ, ТЕС та котельні, які забезпечують потреби у тепловій енергії промислових підприємств, а до другої – енергетичні підприємства, які забезпечують постачання її населенню. До складу підприємств теплової енергетики відносять ТЕЦ, котельні, централізовані теплові пункти та теплові мережі (як магістральні, так й розподільчі), які задіяні у процесі теплозабезпечення населення, бюджетних установ та муніципальних об'єктів (дитячих садків, лікарень, адміністративних будівель), що становлять понад 54% споживачів теплової енергії у непромисловій сфері.

Питанням невідкладної модернізації саме комунальної теплоенергетики сьогодні приділяють багато уваги у зв'язку із проблемами, які постають в Україні в енергетичній сфері. Комунальна енергетика, за даними Державної служби статистики України, нараховує 21 267 котелень, що підпорядковані різним відомствам та характеризуються різною формою власності. Загальна кількість установлених котлів – 50 611 од., з яких 73,8% працюють на природному газі, 13,9% – на вугіллі, а 12,3% – на альтернативних видах палива. Експлуатація цих об'єктів свідчить про їх критичний технічний стан: понад 22% котлів відпрацювали свій ресурс, 38% котлоагрегатів мають к.к.д. на рівні 65–70%, що приводить до завищеного рівня питомих витрат палива на виробництво теплоти. Тільки під час підготовки до опалювального сезону 2015–2016 року було замінено 962 котли [3, с. 85–86].

Потребують модернізації і теплові мережі, технічний стан яких не відповідає умовам якісної експлуатації. Так, понад 30% теплових мереж та теплових пунктів перебуває в аварійному стані або такому, що потребує комплексного оновлення. За даними самих енергетичних підприємств втрати теплової енергії перевищують 10% від відпущеної у мережі. За даними [3, с. 85] втрати тепла в середньому перевищують 14%, а інколи сягають 25%.

Такий технічний стан об'єктів комунальної теплоенергетики робить свій внесок в ефективність функціонування енергетичної системи країни. Але досвід розвинутих країн стверджує, що ефективність муніципальної (комунальної) енергетики залежить не тільки від ефективності генерації та системи транспорту енергії, а й від ефективності її споживання. Саме тому до реформи цієї сфери економіки необхідно підходити комплексно, роблячи акцент на питаннях ефективного використання енергоресурсів

по всьому ланцюжку «генерація – транспорт – споживання теплоти». Вирішення цього завдання пов'язане з використанням інноваційних технологічних рішень для покращення технічного стану як енергетичних систем, так і окремих будівель.

Сьогодні в країні реалізується низка проектів з енергозбереження: Проект USAID «Муніципальна енергетична реформа в Україні», Проект GIZ «Реформи у сфері енергоефективності в Україні», Проект ПРООН/ГЕФ «Розвиток та комерціалізація біоенергетичних технологій у муніципальному секторі в Україні», Проект GIZ «Створення енергетичних агентств в Україні», Проект GIZ «Енергоефективність у громадах», Проект GIZ «Партнерство з модернізації: енергоефективність у лікарнях» та Програма «теплих кредитів». Всі ці проекти з енергоефективності мають міжнародну підтримку та націлені на комплексні рішення, які забезпечать використання в комунальному секторі України досвіду в енергозбереженні розвинутих європейських країн.

Важливим для реалізації стратегії модернізації комунальної теплоенергетики є прийняття у 2017 році Закону України «Про Фонд енергоефективності» та Закону України «Про енергетичну ефективність будівель». Ці законодавчі акти створили правову основу комплексного реформування комунальної теплоенергетики [4, с. 38].

Основа забезпечення ефективності модернізації комунальної теплоенергетики повинно створити впровадження систем енергоаудиту та енергоменеджменту у комунальний сектор економіки країни. Саме такий підхід, який дасть змогу скоригувати рівень попиту на теплоту окремих споживачів, урахувавши зниження їх потреби як результат комплексної модернізації будівель, допоможе визначити новий рівень виробництва та корисного відпуску теплової енергії в мережі. А це, у свою чергу, дасть змогу визначити потужність генеруючого обладнання, розрахувати параметри теплових мереж та обладнання ЦТП. Тільки такий підхід дозволить не повторити помилку Польщі щодо визначення необхідної потужності теплової генерації.

Але визначена вище послідовність дій повинна урахувати суттєві зміни у технічних рішеннях, які планують впроваджувати у зв'язку з реалізацією ЕСУ-2035. Суттєва відмінність ЕСУ-2035 від Енергетичної стратегії України – 2030 у сфері комунальної теплоенергетики полягає насамперед у зміні акцентів з централізованого теплопостачання будинків на децентралізоване, тобто створення міні-котельних, які забезпечують окремі будинки або їх мікрогрупування. Безумовно, відповідно до нових будинків та споруд цей підхід забезпечить заощадження енергоносіїв, насамперед споживання газу, та зменшення втрат теплоти у мережі. Значну увагу приділяють питанням відновленої енергетики, впровадженню сонячних котелень, використанню твердого біопалива, виробництву енергії із сміття тощо.

Відсутність моделі оцінки економічної ефективності переходу до децентралізованої системи теплопостачання діючого житлового фонду ускладнює позитивну оцінку таких заходів. Сьогодні відсутня економічна оцінка оптимального вибору типу генерації теплової енергії, визначення найбільш прийнятних видів палива, стійкого функціонування об'єктів від-

новлюваної енергетики. Розроблюється методологія розрахунку енергоефективності будівель, яку необхідно покласти в основу видачі енергетичного сертифікату та оцінки зростання рівня енергозбереження після комплексу проведених заходів. Важливим питанням є підготовка та сертифікація энергоаудиторів, контроль якості їхньої діяльності.

Окремо стоять питання підвищення енергоефективності у муніципальних будівлях та діючому застарілому житловому фонді. Тут з'являється багато питань, на які сьогодні немає відповідей:

- як оцінити вплив заходів щодо здійснення комплексної модернізації об'єктів комунальної теплоенергетики в окремому мікрогрупуванні міста на інфраструктуру району, діяльність бюджетних установ та муніципальних об'єктів, а також підприємств інших галузей економіки;

- як технічно здійснювати модернізацію діючого застарілого житлового фонду за умов неможливості відселення мешканців;

- за які кошти здійснювати модернізацію таких будівель;

- як забезпечити стимулювання мешканців у проведеному модернізації системи тепlopостачання;

- як урахувати «розбалансування» теплових та газових мереж, забезпечити їх безаварійну експлуатацію, та багато інших.

Важливим питанням, на наш погляд, є оцінка впливу подібної покрокової модернізації на фінансовий стан та економічну ефективність діяльності самого комунального енергетичного підприємства. Більшість комунальних енергетичних підприємств за умов сучасних тарифів на тепlopостачання, наявності значної частки населення, що отримує субсидії, та низького рівня дисципліни їх виплати підприємству з бюджету мають незадовільний рівень доходів. За умов застарілих основних засобів, завищених витрат на енергоресурси та ремонти всіх видів, значного рівня дебіторської заборгованості, необхідності брати комерційні кредити на поповнення своїх оборотних засобів та високої відсоткової ставки енергопідприємства мають завищений рівень операційних витрат.

Покрокова модернізація приведе до постійного зниження рівня доходів підприємства та зростання собівартості 1 Гкал теплоти, тому що постійно буде зростати частка населення, яка перестане централізовано споживати теплову енергію, що виробляє та транспортує підприємство. Але припинити своє функціонування воно не зможе до тих пір, поки залишатимуться об'єкти, теплотабезпечення яких здійснюється цим підприємством. Особливості тепlopостачання полягають у неможливості знизити рівень подачі теплоносія нижче технологічно зумовленого рівня, що приведе до суттєвих втрат теплоти та розбалансування теплових мереж, необхідності зміни діаметрів трубопроводів, значних фінансових інвестицій. Таким чином, постають нагальні організаційно-економічні питання здійснення робіт із модернізації, їх планування у часі та оцінки їх ефективності.

У стратегічних документах та періодичних звітах про стан виконання окремих проектів, які розглядалися вище, ніде не згадується про організацію виконання робіт із модернізації. Поки сам проект модернізації реалізується як заходи щодо окремих об'єктів, які не

пов'язані між собою та такі, що ще не мають масового рівня впровадження, питання виникають, як правило, щодо їх фінансування.

Важливим питанням є проблеми фінансового забезпечення модернізації комунальної теплоенергетики, особливо гострими з яких є проблема інвестицій, тарифного регулювання та оплати за спожиту теплову енергію. Програмою «теплих кредитів» пропонуються такі рішення:

- фокусом програми є умови кредитування населення зі впровадження заходів з підвищення енергоефективності у своїх будівлях;

- видача безповоротної грошової допомоги на заходи, що забезпечують зростання енергоефективності;

- партнерами програми є «Ошадбанк», «Укргазбанк», «Приватбанк» та «Укррексімбанк»;

- напрями кредитування: заміна газових котлів на твердопаливні (20% безповоротної допомоги, але не більше 12 тис. грн.), утеплення приватного житла (35%, але не більше 14 тис. грн.), впровадження енергоефективних заходів у багатоповерхівках (для ОСББ: 40%, але не більше 14 тис. грн на одну квартиру), комплексне утеплення будинку [5, с. 113].

Програма «теплих кредитів» сьогодні реально діє. У 2015 році урядом у межах реалізації цієї програми було видано 390 млн. грн., у 2016 році – 843 млн. грн. [5, с. 115], у 2017 році – 400 млн. грн. Так, тільки на 2018 рік, за даними Держенергоефективності, на неї виділено 400 млн. грн. З урахуванням можливості отримання додаткових компенсацій з місцевого бюджету загальна сума безповоротної допомоги інколи може становити 40–45% від загальних витрат, що значно знижує строк окупності окремого проекту енергозбереження.

Важливим організаційним заходом, що забезпечує підвищення рівня ефективності програми модернізації комунальної теплоенергетики, є створення енергосервісних компаній (ЕСКО). Основне завдання цієї структури – впровадження заходів енергозбереження та забезпечення підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів на об'єктах комунальної теплоенергетики. Виконання цього завдання ґрунтується на досягненні визначених заздалегідь для цього об'єкта програмно-цілевих показників економії енергоресурсів під час їх виробництва, передачі та споживання, а також забезпечення певного рівня комфорту споживачів за оптимального споживання енергоресурсів [5, с. 117]. Такий підхід використовують, як правило, під час вирішення завдань енергомодернізації бюджетних об'єктів та підприємств, але контракт на проведення энергоаудиту окремого об'єкта та моніторингу результатів впровадження енергозберігаючих заходів може укладатися і на регіональному рівні.

Енергосервісна діяльність є конкретним прикладом державно-приватного партнерства у сфері забезпечення енергоефективності. Діяльність ЕСКО прямо пов'язана зі впровадженням у практику сучасної політики енергоефективності, з вирішенням завдання у максимально короткий строк пройти шлях, який пройшли найбільш розвинуті європейські країни у сфері підвищення енергоефективності.

Реалізація такого комплексного завдання, як підвищення енергоефективності комунального сектору економіки країни, потребує сумісних зусиль всіх рівнів управління – національного, регіонального, муніципального, окремих підприємств-постачальників

та підприємств-споживачів. Без наскрізної системи управління, дієвість якої повинна бути законодавчо забезпечена, реалізація ЕСУ-2035 в означеній сфері неможлива.

Важливою ланкою загальної системи управління енергоефективністю є впровадження у практику управління діяльністю окремих підприємств, організацій або регіональних кластерів систем енергетичного менеджменту, які засновані на стандарті ДСТУ ISO 50001:2014 Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанова щодо використання (ISO 50001:2011, IDT) [6, с. 47]. Використання цього документу як інструмента управління дасть змогу підвищити рівень обґрунтування господарських рішень щодо вибору та пріоритетності впровадження енергозберігаючих технологій, а також визначення рівня економії коштів за рахунок реалізації заходів із використання енергоресурсів.

Модернізація комунальної теплоенергетики тільки починається. Для забезпечення її ефективності необхідно приділити особливу увагу вирішенню низки питань та забезпечити:

– розроблення економічних моделей розвитку енергопостачальних компаній, в основі якого буде забезпечення енергоефективності їхньої діяльності, періодична модернізація та зниження рівня використання енергоресурсів;

– створення дієвого механізму комерціалізації інноваційних енергозберігаючих технологій; впровадження системи трансферу таких технологій за умов надання пільг бюджетним організаціям;

– зв'язок програм енергоефективності у комунальному секторі економіки з ефективним розвитком енергопостачальних підприємств (розроблення моделей зв'язку розвитку підприємств традиційної та альтернативної енергетики, використання малої генерації та когенерації з моделями розвитку регіонів);

– розроблення механізмів координування діяльності енергопостачальних підприємств, споживачів теплової

енергії, місцевих органів самоврядування на основі перспективного плану розвитку регіону. Бажаним є розроблення перспективного енергетичного балансу регіону з урахуванням окремих видів енергетичних ресурсів та структури генеруючих потужностей;

– створення системи моніторингу за реалізацією програм енергоефективності та оцінки економічної ефективності модернізації комунальної теплоенергетики;

– визначення ключових показників ефективності, які дозволятимуть об'єднати завдання з енергоефективності та оцінки конкурентоспроможності енергетичних комунальних підприємств.

Висновки. Модернізація і розвиток комунальної теплоенергетики є невід'ємною частиною соціально-економічного розвитку окремого міста та важливою умовою розвитку економіки регіону. Стан об'єктів комунальної теплоенергетики свідчить про нагальну потребу технічної модернізації системи на інноваційній основі з метою зростання енергоефективності використання ресурсів та зниження втрат енергії.

Але реалізація стратегії модернізації комунальної теплоенергетики є складним соціально-економічним завданням, яке зачіпає інтереси як окремих домогосподарств, так і бюджетних підприємств, прямо впливає на рівень та якість життя населення, потребує значних інвестицій у короткий проміжок часу. Водночас воно потребує узгодження зі стратегією розвитку енергетичної системи країни, розвитком галузі та регіону.

Дослідження зв'язків між означеними питаннями, визначення пріоритетів їх розв'язання та розроблення механізму, який забезпечуватиме постійний розвиток теплоенергетики на основі зниження загального споживання палива, зростання частки відновлювальних джерел енергії, заміщення природного газу місцевими видами енергетичних ресурсів та створення умов забезпечення зростання інвестиційної привабливості комунальної теплоенергетики є логічним продовженням розглянутих у статті питань.

Список використаних джерел:

1. Україна в рейтингу ефективності енергетичних систем – 2017. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/ukrayina-v-reytingu-efektyvnosti-energetychnyh-system-2017>
2. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: Кабінет Міністрів України; Розпорядження від 18.08.2017 № 605-р // URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-p
3. Аналітичний огляд стану техногенної та природної безпеки в Україні за 2015 рік / О.М. Євдін, В.В. Коваленко, В.С. Кропивницький та ін. // К.: УкрНДІЦЗ України, 2016. 182 с.
4. Україна 2017–2018: нові реалії, старі проблеми (аналітичні оцінки) [Електронне видання] / Ю. Якименко, А. Биченко, В. Голуб та ін. // К.: Центр Разумкова, 2017. 142 с.
5. Маркевич К. Енергетична галузь України: підсумки 2016 року / К. Маркевич // К.: Центр Разумкова, 2017. 163 с.
6. Енергетична ефективність України. Кращі проектні ідеї [електронне видання]: Проект «Професіоналізація та стабілізація енергетичного менеджменту в Україні» / Уклад.: С.П. Денисюк, О.В. Коцар, Ю.В. Чернецька. К.: КІП ім. Ігоря Сікорського, 2016. 79 с.

Чугрій Н.А.,
завідувач сектору маркетингу та економічних досліджень,
Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція,
Національної академії аграрних наук України

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НАУКОВИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Чугрій Н.А. Інноваційна діяльність наукових установ України: реалії та перспективи. Досліджено теоретичні основи і стан інноваційної діяльності наукових установ. Розглянуто проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності наукових інститутів України. Здійснено порівняльну характеристику обсягів фінансування наукових досліджень, які виконувалися галузевими академіями та підпорядкованими підприємствами. Розглянуто динаміку подачі заявок на об'єкти інтелектуальної власності та отримання охоронних документів у розрізі галузевих академій України. Проаналізовано та узагальнено результати інноваційної діяльності наукових установ НААН України. Запропоновано заходи щодо підтримки інноваційної діяльності наукових установ та забезпечення їх необхідними інвестиціями.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інновації, наукові установи, об'єкти інтелектуальної власності, нематеріальні активи, комерціалізація.

Чугрий Н.А. Инновационная деятельность научных учреждений Украины: реалии и перспективы. Исследованы теоретические основы и состояние инновационной деятельности научных учреждений. Рассмотрены проблемы и перспективы развития инновационной деятельности научных институтов Украины. Осуществлена сравнительная характеристика объемов финансирования научных исследований, которые выполнялись отраслевыми академиями и подчиненными предприятиями. Рассмотрена динамика подачи заявок на объекты интеллектуальной собственности и получение охранных документов в разрезе отраслевых академий Украины. Проанализированы и обобщены результаты инновационной деятельности научных учреждений НААН Украины. Предложены меры по поддержке инновационной деятельности научных учреждений и обеспечению их необходимыми инвестициями.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационное развитие, инновации, научные учреждения, объекты интеллектуальной собственности, нематериальные активы, коммерциализация.

Chugrii N.A. Innovative activity of Ukrainian scientific institutions: realities and perspectives. The theoretical bases and the state of innovation activity of enterprises are investigated. The paper deals with the problems and prospects of the development of innovation activity of Ukrainian scientific institutions. A comparative description of the amount of research funding that has been carried out by branch academies and their subordinate enterprises has been made. The dynamics of filing applications for intellectual property objects and obtaining security documents in the context of branch academies of Ukraine is considered. The results of innovative activity of scientific institutes of NAAS of Ukraine are analyzed and summarized. Proposed measures to support the innovation activity of scientific institutions and ensure their necessary investments.

Key words: innovation activity, innovation development, innovations, scientific institutions, intellectual property objects, intangible assets, commercialization.

Постановка проблеми. Основним завданням економічної політики України є подальший розвиток інноваційної моделі національної економіки з метою прискорення темпів зростання, досягнення стабільної конкурентоспроможності на світовому ринку шляхом здійснення експорту високотехнологічної продукції та збільшення її частки в загальній його структурі, поступового забезпечення необхідних темпів імпортозаміщення, раціонального використання всіх ресурсів. У зв'язку з цим виникає необхідність активізації інноваційної діяльності на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження різних аспектів інноваційних процесів здійснені провідними вітчизняними вченими, такими як В. Андрійчук, О. Бутнік-Сіверський, І.І. Вінченко, О.В. Гончаренко, О. Дацій, Л. Дейнеко, М. Зубець, М. Кісіль, М. Коденська, О. Крисальний,

М. Кропивко, М. Малік, В.Б. Смолінський, В. Юрчишин та інші. Віддаючи належне результатам досліджень та їх ролі у збагаченні інноваційної парадигми розвитку, все ж необхідно відзначити, що теоретико-методологічні засади активізації інноваційної діяльності та особливості управління інноваціями сьогодні є ще недостатньо вивченими. Нагальною проблемою для вирішення також є недостатнє розкриття специфіки інноваційного розвитку наукових установ.

Метою статті є дослідження інноваційних можливостей, параметрів та характеристик інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств, аналіз стану та обґрунтування напрямів активізації інноваційної діяльності науково-дослідних установ у розрізі галузевих академій України.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність є важливим складником системи заходів щодо

прискорення розвитку економіки України, підвищення конкурентоспроможності й ефективності вітчизняних підприємств. Закон України «Про інноваційну діяльність» конкретизує її узагальнене розуміння: «інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг» [1].

І.І. Вінніченко у своєму дослідженні акцентує увагу на двоякій природі інновацій та їх впровадження у виробництво. Він наголошує на тому, що практика інновацій, з одного боку, свідчить про те, що на їх шляху є ще чимало перепон, які суттєво стримують інноваційний розвиток у державі; з іншого – що інноваційний розвиток стає, а подекуди вже утвердився як стратегічний для розвитку галузей та регіонів [2, с. 44].

На думку В.Б. Смолінського, головною причиною низької інноваційної активності вітчизняних підприємств вважається відсутність економічних механізмів зацікавленості у впровадженні новацій у виробництво. Інноваційну діяльність підприємства проводять в основному самостійно через обмежені фінансові можливості для вирішення науково-технологічних проблем. Технічний рівень засвоєної вітчизняним виробництвом продукції знижується, впроваджуються в основному нововведення, які не потребують значних фінансових витрат. Як показує досвід, зарубіжні товари витіснили з внутрішнього ринку національну наукомістку продукцію, а через високі витрати на освоєння продукції сучасного технологічного рівня підприємства намагаються ігнорувати довготривалі наукомісткі проекти [3, с. 288].

Упродовж 2014–2016 рр. частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, становила 18,1%, у т.ч. здійснювали технологічні інновації – 9,5%, нетехнологічні – 8,6%. Слід зазначити, що є прямий зв'язок між розміром підприємства та його рівнем інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок. Відповідно, найвища

частка як технологічно активних, так і нетехнологічно активних підприємств була серед великих підприємств (відповідно 32,9% і 20,7%) [4].

Як свідчать дані Державної служби статистики України, у 2016 р. витрати на інновації в основному здійснювалися за рахунок власних коштів (понад 90% загального обсягу фінансування), кредитів (3,6%) та бюджетних коштів (2,6%). Обсяг реалізованої у 2016 р. інноваційної продукції становив 2,8% (у т.ч. нових для ринку – 0,9%, нових лише для підприємства – 1,9%) загального обсягу реалізованої продукції обстежених підприємств [4].

Проаналізувавши дані підприємств стосовно інноваційної діяльності в розрізі регіонів України, слід відзначити, що у 2016 р. найвищий рівень інноваційної активності спостерігався на підприємствах Рівненської, Івано-Франківської та Харківської областей. Найвища частка технологічно інноваційних підприємств у Харківській (16,8%), Івано-Франківській (16,4%) та Рівненській (15,1%) областях; нетехнологічно інноваційних підприємств – у Вінницькій (11,0%) області [4].

Науково-дослідна робота є невід'ємним складником наукової діяльності установи. Наукові інститути, отримуючи бюджетні кошти на проведення науково-дослідних робіт, проводять теоретичні та прикладні дослідження у відповідній галузі, координують та здійснюють науково-методичне забезпечення наукових досліджень установ, які їм підпорядковані. Динаміка розподілу обсягу наукових робіт, які виконувалися науковими інститутами, галузевими академіями наук України, графічно зображена на рис. 1.

Аналізуючи діаграму, можемо відзначити тенденцію до зменшення частки фундаментальних досліджень у загальному обсязі всіх проведених досліджень впродовж 2013–2016 рр. Найбільша частка із загального обсягу проведених наукових досліджень та науково-технічних робіт припадає на науково-технічні розробки. У 2016 році порівняно з 2015 роком їх частка збільшилася на 2,9%.

Як наголошує О.В. Гончаренко в своєму дослідженні, в інноваційній сфері національної економіки сформувалися суттєві системні перешкоди на шляху здійснення інноваційної діяльності через обмежене фінансування, значні втрати кадрового науково-інноваційного потенціалу, недостатній розвиток патентної діяльності, неефективне державне управління інноваційною діяльністю, відсутність модернізаційних перетворень в економічному секторі, недостатню інтеграцію вітчизняних підприємств у світогосподарські процеси, низький рівень інноваційної культури та нерозвиненість інформаційної структури [5, с. 104].

Інноваційний розвиток підприємств неможливо стимулювати і підтримувати без достатнього фінансового забезпечення. Відзначимо, що фінансування науково-дослідних робіт наукових установ України

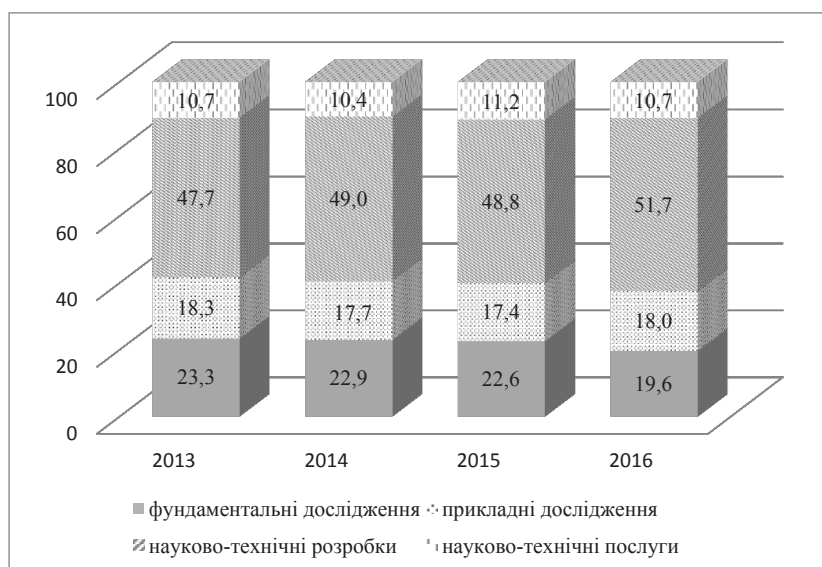


Рис. 1. Розподіл обсягу наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, %

Джерело: [4]

здійснюється за рахунок бюджетних асигнувань. На рис. 2 графічно наведена структура фінансування наукових досліджень та розробок у розрізі галузевих академій України та підпорядкованих їм установ.

Якщо порівняти фінансування 2016 р. проти 2015 р., то слід відзначити, що суттєвих змін, які би вплинули на зміну структури між галузевими академіями, не відбулося, але зміни торкнулися деяких академій. Наочно бачимо, що в 2016 році фінансування академії аграрних наук України збільшилося на 2%, а фінансування академії медичних наук – на 1%.

Для покращення стану інноваційного середовища на підприємствах насамперед потрібно усвідомити, що кількість інноваційно активних підприємств буде зменшуватися за відсутності підтримки держави, як законодавчо, так і в фінансовому плані.

Ядром створення інноваційної продукції в агропромисловому комплексі є науково-дослідні установи Національної академії аграрних наук України. Саме вони отримують бюджетні кошти на виконання науково-дослідних робіт та здійснюють впровадження наукових розробок у виробництво.

Нині ключовою є проблема залучення інвестиційних ресурсів в інноваційний розвиток та їх раціонального використання, і від розв'язання цієї проблеми залежать можливості подальшого економічного розвитку аграрного виробництва. Інвестиційний дефіцит, зумовлений згоранням державної фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств, відсутністю розвиненої фінансово-кредитної інфраструктури, зміною домінант державної аграрної політики, збільшенням цін на промислову та сільськогосподарську продукцію, високим

рівнем зношення матеріально-технічної бази аграрного виробництва, низькою інвестиційною привабливістю окремих сегментів аграрної сфери, є фактично основною перешкодою для активізації інноваційного попиту товаровиробників [2, с. 45–46].

За даними Державної служби статистики України, за період 2015–2016 рр. створено чимало об'єктів права інтелектуальної власності (табл. 1). Внесок академій у створення інновацій досягає близько 20% від загального обсягу. Найбільшу частку серед академій наук України з патентування об'єктів права інтелектуальної власності займає Академія наук. Внесок Національної академії аграрних наук України в інноваційну активність економіки України становив 5,16% у 2015 р., 5,02% у 2016 р.

Економічні відносини між наукою та виробництвом недостатньо налагоджені, повільно впроваджуються у виробництво наукові розробки. Оновлення сільськогосподарського виробництва новими сортами, технікою, технологіями стримують такі фактори, як низька платоспроможність сільськогосподарських товаровиробників і недостатня інформованість їх щодо новітніх досягнень вітчизняної сільськогосподарської науки [2, с. 45].

У 2013–2016 рр. у результаті діяльності наукових організацій Національної академії аграрних наук України до вітчизняного патентного відомства державної служби інтелектуальної власності було подано значну кількість заявок, із них: заявки на винаходи – 116, заявки на корисні моделі – 600, заявки на сорти рослин – 514, заявки на об'єкти авторського та суміжних прав – 13. Тобто за весь період було подано 1243 заявки на об'єкти інтелектуальної власності, тоді як у цей же

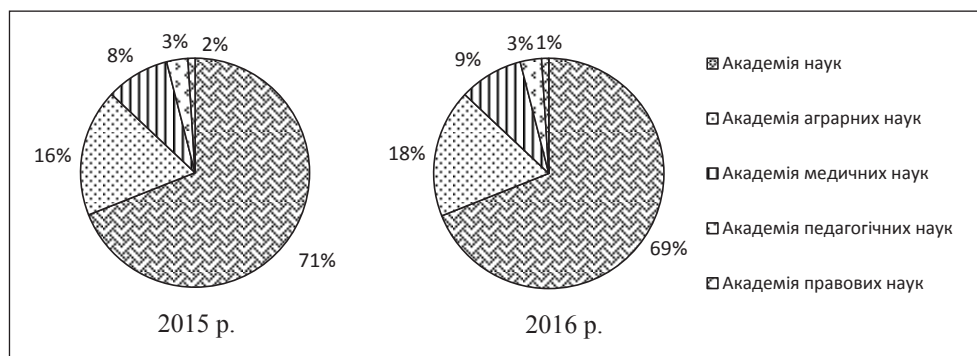


Рис. 2. Фінансування наукових досліджень і розробок, 2015–2016 рр.

Джерело: складено автором за [4]

Таблиця 1

Кількість заявок на видачу охоронних документів та отриманих охоронних документів у розрізі академій наук України

	Подано заявок на видачу охоронних документів		з них		Отримано охоронних документів		з них	
	2015	2016	на сорти рослин		2015	2016	на сорти рослин	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Усього по національних академіях	1478	1449	215	321	1668	1599	375	434
Академія наук	726	565	40	31	808	675	67	57
Академія аграрних наук	431	554	175	290	550	621	308	377
Академія медичних наук	321	330	-	-	310	303	-	-

Джерело: [4]

період ними було отримано 1448 охоронних документів [6, с. 55–56].

У результаті дослідження було проведено вибірку інформації щодо інноваційної діяльності науково-дослідних установ НААН України (табл. 2). З таблиці видно, що найбільшу кількість охоронних документів на ОПВ було отримано Інститутом зернових культур (32 охоронних документи) та Інститутом рослинництва ім. В.Я. Юр'єва (35 відповідно). Саме цими установами було здійснено найбільшу комерціалізацію інноваційної продукції, що дало змогу отримати 10 047,7 тис. грн.

Було встановлено, що навіть за значної кількості запатентованих об'єктів інтелектуальної власності та їх успішного впровадження у виробництво вартість таких об'єктів на балансах наукових установ у складі нематеріальних активів зовсім відсутня. Це пояснюється відсутністю нормативно-правових норм, які б регулювали порядок оцінки інтелектуальних активів у бюджетних установах. Тому постає питання нагального вирішення проблеми оцінки нематеріальних активів у науково-дослідних установах.

Впродовж 2013–2016 рр. Донецькою дослідною станцією було створено 6 корисних моделей та 8 сортів рослин. Зараз до Державного Реєстру сортів рослин України внесено 19 сортів рослин власної селекції. Наукова робота зі створення високоврожайних, високопродуктивних сортів рослин постійно продовжується. На державному сортовипробуванні перебувають 2 сорти ячменю ярого та 4 сорти пшениці озимої. Інноваційні розроблення Станції успішно впроваджуються у виробництво вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської продукції, про що свідчать дані стосовно комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності. Для розуміння всієї картини стосовно грошових надходжень у вигляді роялті, паушальних платежів та кількості укладених ліцензійних угод Донецькою дослідною станцією розглянемо дані, наведені на рис. 3.

Досліджуючи проблему інноваційного розвитку наукових установ, не можна проігнорувати пріоритетну роль держави в активізації інноваційної діяльності підприємств. Одним із ключових завдань державної політики України має стати формування системи інституціональних відносин між наукою, осві-

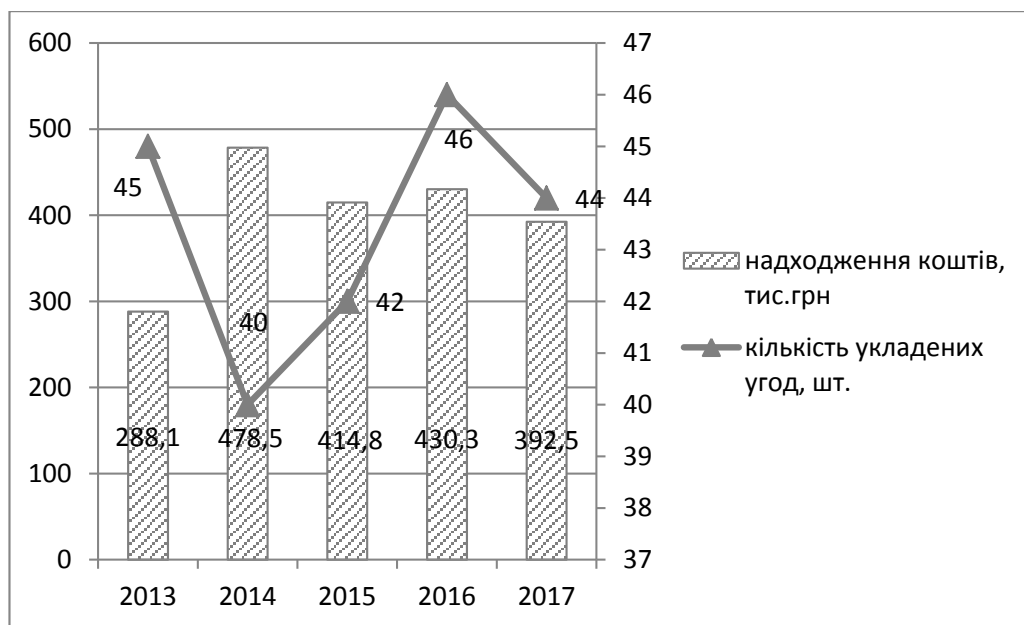


Рис. 3. Результати комерціалізації наукоємної продукції ДДСДС НААН за 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено автором за [9]

Таблиця 2

Інноваційна діяльність наукових установ НААН за 2016 р.

Наукова установа	Створено ОПВ, шт.	Кількість укладених ліцензійних угод, шт.	Надходження коштів від угод про використання ОПВ, тис. грн.
Інститут зрошуваного землеробства	6	94	683,1
ДУ Інститут зернових культур	32	121	4725,6
Інститут рослинництва ім. В.Я. Юр'єва	35	208	5322,1
Миронівський інститут пшениці іменні В.М. Ремесла	12	102	983,0
Інститут свинарства і АПВ	20	11	35,3
Інститут олійних культур	10	11	223,6

Джерело: складено автором за [7, 8]

тою та виробництвом, коли інновації стають основою прогресу, а потреби інноваційного розвитку вітчизняних підприємств багато в чому визначають і формують найважливіші напрями наукової діяльності. Саме тому для фінансового забезпечення інноваційного розвитку сектору економіки необхідно сконцентрувати капітал на пріоритетних напрямках розвитку, зокрема освіті, науці, прогресивних технологіях, підприємницькій активності на ринку наукоємної продукції.

Висновки. У результаті дослідження встановлено, що інноваційна діяльність є потужним каталізатором розвитку економіки, надійною гарантією економічного зростання наукових установ. Виходячи з вищесказаного, здійснення інноваційної діяльності науковими установами дасть змогу підвищити рівень конкурентоспроможності, зміцнити позиції на міжнародному ринку наукоємної продукції та покращити ефективність виробничо-господарської діяльності загалом.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Вініченко І.І. Інноваційна діяльність аграрних підприємств: стан та пріоритети / І.І. Вініченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). С. 44–48.
3. Смолінський В.Б. Проблеми державного регулювання інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки / В.Б. Смолінський // Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21(2). С. 286–290.
4. Наукова та інноваційна діяльність України за 2016 рік: Статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2017. 141 с.
5. Гончаренко О.В. Інноваційний розвиток аграрних підприємств у контексті формування інформаційної економіки / О.В. Гончаренко // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 10 (136). С. 103–109.
6. Облік і внутрішній аудит інноваційної діяльності в науково-дослідних установах: монографія / [Столярчук Н.М.]. К.: ННЦ «ІАЕ», 2016. 196 с.
7. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук за 2013-2015 рік / А.С. Заришняк, А.П. Минка, В.В. Кузьмінський. К.: ДВ «Аграрна наука» НААН, 2016. 523 с.
8. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук за 2016 рік / А.С. Заришняк, А.П. Минка, В.В. Кузьмінський. К.: ДВ «Аграрна наука» НААН, 2017. 48 с.
9. Інформаційний звіт про діяльність Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції НААН України за 2017 рік / О.О. Вінюков, О.Б. Бондарева. 2017. 71 с.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.138 (075.8)

Авдієнко Я.А.,
викладач кафедри маркетингу,
Одеський національний економічний університет
Зіньковська Д.В.,
викладач кафедри маркетингу,
Одеський національний економічний університет

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ В СИСТЕМУ СУБКОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН АНАЛІТИЧНО-МАРКЕТИНГОВОЇ СКЛАДОВОЇ

Авдієнко Я.А., Зіньковська Д.В. Імплементация в систему субконтрактных отношений аналитично-маркетинговой складовой. У статті розглянуто поняття «субконтрактація», сутність та значення організації Центру субконтрактації для підприємств різних рівнів. Описано функції інформаційної системи Центру. Виділено аналітично-маркетингову складову процесу. Розкрито поняття специфічного аналітичного інструмента, а саме маркетингового аудиту. Показано позитивний результат його проведення в рамках Центру субконтрактації.

Ключові слова: субконтрактація, субконтрактні відносини, маркетинг, маркетингова політика, маркетинговий аудит.

Авдиенко Я.А., Зиньковская Д.В. Имплементация в систему субконтрактных отношений аналитическо-маркетинговой составляющей. В статье рассмотрены понятие «субконтрактация», сущность и значение организации Центра субконтрактации для предприятий различных уровней. Описаны функции информационной системы Центра. Выделена аналитическо-маркетинговая составляющая процесса. Раскрыто понятие специфического аналитического инструмента, а именно маркетингового аудита. Показан положительный результат его проведения в рамках Центра субконтрактации.

Ключевые слова: субконтрактация, субконтрактные отношения, маркетинг, маркетинговая политика, маркетинговый аудит.

Avdiyenko Ya.A., Zin'kovs'ka D.V. Implementation into the subcontractual relations system of the analytical-marketing component. In the article were considered the concept of “subcontracting”, the essence and importance of the organization of the Center for subcontracting for enterprises of different levels. The functions of the information system of the Center were described. The analytical-marketing component of the process was highlighted. It was considered the concept of a specific analytical tool, namely marketing audit. It was proved a positive result from its implementing into the Subcontracting Center.

Key words: subcontracting, cooperation, marketing, marketing policy, marketing audit.

Постановка проблеми. В умовах розвитку цифрової економіки та жорсткої конкурентної боротьби на ринках різних рівнів, глобалізаційних процесів постає завдання залучення новітніх форм взаємодії та кооперації промислових підприємств. Однією з таких форм є субконтрактація, тобто сучасна форма виробничої кооперації, яка передбачає довгострокові партнерські взаємовідносини між підприємствами малого та великого бізнесу на основі договору підряду з метою підвищення ефективності виробничого процесу, мінімізації витрат і задоволення попиту якісною, конкурентоспроможною продукцією в умовах трансформації ринку до цифрової економіки та з використанням інформаційно-комунікаційних технологій.

На сучасному етапі розвитку для ефективного функціонування вітчизняних підприємств все більшого значення набуває маркетингове забезпечення їх діяльності в рамках субконтрактних відносин. Імплементация в цю систему аналітично-маркетингової

складової стає все більш актуальною в сучасних ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі дослідження робіт вітчизняних та зарубіжних науковців можна зробити висновок, що проблемами субконтрактних відносин займаються такі вчені, як, зокрема, Л.В. Христофорова, А.Н. Добронравов, І.В. Петрищева, Н.Ю. Усачева. Дослідження цих вчених спрямовані на визначення основних відмінних рис та особливостей субконтрактації порівняно з іншими формами промислової кооперації, а також виявлення перешкод на шляху впровадження цієї системи.

Серед українських вчених, які досліджують ефективність субконтрактації та можливість її впровадження в сучасних умовах широкого використання інформаційно-комунікаційних технологій, слід назвати таких, як Н.Л. Шлафман [5, с. 92], О.С. Кічук [6], Д.А. Антонюк [7, с. 53–60], Т.В. Кондратьєва [6, с. 13].

Однак слід відзначити, що в наукових роботах більшості авторів відсутні розробки щодо маркетингової складової цього процесу, яка стає однією з основних в інфраструктурному забезпеченні субконтрактних відносин.

Формулювання цілей статті. Аналіз наявних наукових джерел показав, що маркетингову складову субконтрактних відносин більшість авторів не розглядає або приділяє їй недостатньо уваги. Серед усіх маркетингових функцій необхідно виділити маркетингово-аналітичну, яка пов'язана з маркетинговим аудитом підприємств. Саме впровадження маркетингового аудиту в систему субконтрактних відносин дасть змогу проводити аналіз щодо відповідності мети, місії та стратегії фірми вимогам споживачів, а також корегувати їх за необхідності, дослідити мікро- та макросередовища підприємства з метою визначення негативних та позитивних факторів впливу, розробити заходи щодо мінімізації впливу негативних факторів, а також комплекс дій з максимального використання сприятливих факторів для отримання додаткового прибутку, діагностувати проблеми організаційної структури підприємства, визначити шляхи її оптимізації тощо.

Виклад основного матеріалу. Наявний рівень виробничої кооперації в Україні відстає від реальної потреби у взаємовигідній співпраці підприємств, які впроваджують найбільш ефективні технології. Однією з істотних проблем, що перешкоджає становленню господарської інтеграції малого та великого підприємництва, є «інформаційний вакуум», який полягає в тому, що великі компанії практично не мають інформації про потенційні (виробничі, збутові, інноваційні тощо) можливості та потреби (в приміщенні, обладнанні тощо) малих фірм. Більшість малих фірм, володіючи слабкою «пробивною здатністю», маючи велику кількість перешкод щодо функціонування в сучасному ринковому середовищі і не маючи потрібних комунікацій, не має змоги самостійно вийти на співпрацю з великим підприємством, можливих перспектив. В результаті виникає парадоксальна ситуація: навіть будучи зацікавленими у співпраці, суб'єкти малого та великого підприємництва продовжують працювати ізольовано один від одного.

Досвід багатьох країн показав, що поява спеціалізованих інфраструктурних організацій, що надають послуги пошуку партнерів з промислової кооперації, дають змогу підприємствам швидко отримати партнерів-замовників та постачальників. Такою інфраструктурною організацією є Центр субконтрактації. Типові організації-центри (біржі) субконтрактації діють в усьому світі, їх діяльність підтримується Організацією Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), територіальними торгово-промисловими палатами, асоціаціями виробників.

Центр субконтрактації – це організація, що сприяє розвитку кооперації в підприємстві, а саме промисловості, а також формує інфраструктуру промисловості на міжрегіональному, регіональному чи локальному рівні.

Інформаційна система субконтрактації – спеціалізований інтернет-ресурс для пошуку партнерів щодо виробничої кооперації.

Інформаційна система субконтрактації повинна включати:

– базу даних виробничих можливостей промислових підприємств, деталізованих до рівня окремого виробничого замовлення;

– базу даних замовлень та інформацію про підприємства-замовники;

– базу даних попиту та пропозицій щодо виробничого обладнання;

– базу даних попиту та пропозицій щодо виробничих приміщень.

Всі бази даних повинні бути виконані в єдиному форматі та об'єднані автоматизованою системою пошуку. Пошук замовлень і Постачальників здійснюється за класифікаторами основних видів діяльності підприємств, субконтрактної продукції, субконтрактних виробничих процесів, прийнятих в ЄС. Інформаційна система субконтрактації забезпечує швидкий та зручний пошук партнерів за виробничою кооперацією (як постачальників, так і замовників).

Інформаційна система може традиційно охоплювати такі напрями:

– машинобудування, металообробка;

– електроніка, електротехніка;

– виробництво гумовотехнічних виробів, виробів з пластмас;

– послуги будь-якого призначення (розробка конструкторської та технологічної документації);

– промисловий дизайн, випробування, вимірювання тощо;

– легка промисловість;

– сільське господарство;

– оренда та продаж приміщень будь-якого призначення.

Основні завдання Центру та структурних підрозділів:

– інформаційні заходи на регіональному/національному рівні (підготовка та опублікування інформації про можливості участі формованої мережі промислового партнерства в друкованих та електронних ЗМІ, формування баз даних та інформування потенційних учасників мережі);

– проведення конференцій, семінарів, круглих столів, вжиття інших заходів для потенційних учасників мережі;

– внесення інформації про виробничі можливості та потреби (замовлення та пропозиції) підприємств в єдину інформаційну систему субконтрактації та промислового партнерства;

– консультування та методична підтримка представників підприємств;

– вжиття регіональних, міжрегіональних та міжнародних «Бірж субконтрактів», тобто цільових контактних заходів з пошуку партнерів у сфері виробничої кооперації для виконання субконтрактних замовлень;

– супровід великих коопераційних проектів, які потребують додаткових заходів з модернізації, впровадження систем менеджменту якості, залучення фінансових ресурсів тощо.

Необхідна грамотна маркетингова діяльність Центру щодо створення та просування своїх послуг з метою прискорення комерціалізації будь-якого проекту. Формування маркетингово-аналітичних функцій субконтракту є новим та необхідним вектором розвитку цієї форми виробничої кооперації. Вона вимагає осмислення та теоретичного обґрунтування, розвитку та практичного втілення.

Як і для будь-якого підприємства в ринковому середовищі, маркетинг Центру субконтрактації передбачає:

– вивчення особливостей маркетингового середовища цього територіально-господарського утворення, зокрема макро- та мікрорекламного середовища;

– формування маркетингової системи інформації цього Центру; проведення систематичних маркетингових досліджень щодо динаміки та тенденцій попиту та пропозиції на ринку пропонуваного Центром послуг;

– сегментування ринку, вибір своїх ринкових ніш (визначення своєї цільової аудиторії; розуміння поведінки споживачів для їх ефективної пропозиції та реалізації за допомогою маркетингових досліджень; позиціонування Центру на локальному, державному та міжнародному ринках інноваційних продуктів та послуг);

– маркетингове стратегічне планування (дослідження конкурентного середовища, оцінювання своїх конкурентних переваг, вибір стратегії розвитку та складання плану);

– розробку комплексу маркетингу, а саме товарної, цінової, комунікативної політики, політики розподілу продукції та послуг Центру;

– маркетинговий контроль та аудит діяльності Центру, перевірку отриманих результатів, коригування з тактичними планами маркетингової діяльності.

Сучасні тенденції в розвитку економіки та постійні зміни в її галузях приводять до того, що все більшого значення у функціонуванні підприємств набуває змога своєчасного реагування на всі зміни для утримання свого конкурентного положення. Найбільш мобільною має бути маркетингова політика підприємства, адже саме вона є ключем до успіху фірми. Для досягнення цієї мети існує специфічний аналітичний інструментарій маркетингової діяльності підприємства, а саме маркетинговий аудит.

Маркетинговий аудит – це систематичний процес комплексного аналізу та об'єктивної оцінки діяльності підприємства на основі сукупності фінансових, соціальних, екологічних та ринкових показників, який забезпечує визначення місця фірми на ринку, виявлення маркетингових можливостей і слабких сторін фірми, формування найбільш ефективної стратегії маркетингу для повного задоволення потреб споживачів, одержання максимального рівня прибутку та задоволення суспільних потреб [4, с. 15].

Технологічний підхід до проведення маркетингового аудиту та прийняття на його основі маркетингових рішень має певні обмеження, оскільки він не виявляє прямого зв'язку діяльності підприємств з потребами споживачів. Ринковий підхід до оцінювання ефектив-

ності маркетингових рішень базується на обліку платоспроможного попиту. Сукупність критеріїв, які можуть використовуватися в процесі оцінювання результативності маркетингових рішень, має такий вигляд: гнучкість, стійкість, динамічність, раціональність, економічна цінність, соціальність, екологічність, перспективність. Наведений перелік не є вичерпним, але він відображає найбільш суттєві якісні характеристики прийнятих рішень у сфері сучасного маркетингу.

Результативність маркетингового рішення загалом означає виконання маркетингових планів і цілей з подальшим перетворенням їх на конкретні результати. Вона переважно характеризує якісну сторону ефективності та є логічним завершенням чергового циклу маркетингової діяльності або окремого рішення. Її відображають показники, які не піддаються безпосередньому кількісному вимірюванню, але мають велике стратегічне значення для підприємства [5, с. 56]. Це політична стабільність, геополітичні трансформації, виробничий та природно-ресурсний потенціал підприємства, його конкурентоспроможність, імідж, інвестиційна привабливість, підтримка як з боку держави, так і на регіональному рівні, соціальні показники виробництва, екологічна якість виробництва та продукції тощо. Ці оцінки, зокрема, можна здійснити експертними методами шляхом віднесення результату до деякої рангової шкали, яка буде відображати зміну його якості. Використання статистичних критеріїв у системі маркетингового аналізу дасть змогу зробити висновки про визнання маркетингових рішень науково обґрунтованими та надійними.

На основі аналізу цих підходів до визначення структури маркетингового аудиту ми пропонуємо узагальнену структуру маркетингового аудиту (рис. 1):

– *аудит стратегії фірми* (визначення місії, цілей та завдань фірми, а також виявлення їх відповідності потребам ринку та споживачів);

– *аудит макросередовища* (дослідження факторів макросередовища, виявлення їх впливу на діяльність підприємства, аналіз ефективності заходів протидії факторам, що негативно впливають на функціонування фірми, розробка заходів щодо використання сприятливих факторів);

– *аудит мікросередовища та організаційної структури* (аналіз взаємодії фірми з постачальниками, споживачами, посередниками, конкурентами, контактними аудиторіями, а також вивчення внутрішнього стану підприємства, задоволення його співробітників);

– *аналіз ринку та конкурентних позицій* (вивчення структури, розміру ринку, кількості підприємств на ньому, виділення відмінних рис і конкурентних переваг, позицій, які займає підприємство на ринку, пошук нових ринків збуту та визначення їх привабливості);

– *аналіз наявного комплексу маркетингу* (вивчення товарної, цінової, збутової та комунікативної політики, що проводить підприємство, а також визначення їх відповідності вимогам ринку та споживачів);

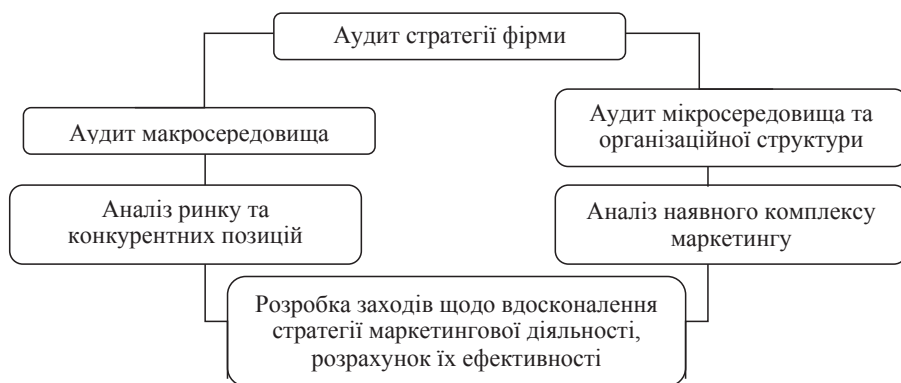


Рис. 1. Складові маркетингового аудиту

– розробка заходів щодо вдосконалення стратегії маркетингової діяльності, розрахунок їх ефективності (складання плану заходів щодо підвищення результативності діяльності фірми та прогнозування їх економічної ефективності).

Слід зазначити, що в рамках центру субконтрактації можливе проведення як комплексного маркетингового аудиту, який включає усі складові, так і фрагментарного, що передбачає дослідження однієї або декількох складових. Прийняття рішення щодо масштабу маркетингового аудиту залежить від цілей та ресурсів підприємства.

Окрім цього, необхідним є дослідження сучасних видів маркетингового аудиту, а також впровадження їх в рамках аналітично-маркетингової складової субконтрактних відносин. Для найбільш повного забезпечення видової різноманітності маркетингового аудиту необхідно визначити, застосування яких класифікацій, виділених науковцями, на практиці може допомогти урізноманітнити маркетингову діяльність підприємства та вдосконалити систему функціонування підприємства. Нами проаналізовано декілька підходів до класифікації маркетингового аудиту.

Матеріал табл. 1 показує, що в рамках центру субконтрактації можуть бути реалізовані різні види маркетингового аудиту. Вартість послуг варіюватиметься залежно від обсягів роботи та складності вибраного виду. Слід звернути увагу на класифікацію залежно від спрямованості та специфіки аудиторської перевірки, запропоновану Н.М. Андрєєвою та Д.В. Зіньковською:

– *аудит відповідності* (перевірка відповідності маркетингової діяльності підприємства потребам спо-

живачів, а також стандартам та нормам якості, які діють на цільовому та потенційних ринках);

– *системний аудит* (перевірка ефективності функціонування маркетингової системи підприємства);

– *аудит маркетингових ризиків* (вивчення ризиків у діяльності підприємства, а також ризиків, пов'язаних з виходом на потенційні ринки);

– *комбінований аудит* (поєднання декількох або усіх вищезазначених видів аудиту).

При цьому необхідно зазначити, що вибір виду маркетингового аудиту має високий ступінь впливу на його результативність. Під час прийняття рішення стосовно застосування певної форми маркетингового аудиту важливо врахувати певні фактори:

– тенденції, характерні для середовища, де функціонує підприємство;

– мету, яку планується досягти;

– фінансові та людські ресурси, які можуть бути задіяні в процесі здійснення маркетингового аудиту;

– специфіку галузі функціонування тощо.

Для Центру субконтрактації маркетинговий аудит є додатковою (частіше платною) послугою. Однак позитивний результат його проведення перевершує очікування більшості підприємств і є максимально затребуваною послугою в умовах ринкової економіки. З огляду на результати його проведення можна створити програму заходів щодо вдосконалення діяльності підприємства, усунення основних недоліків та використання можливостей ринку.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

Таблиця 1

Систематика та класифікація видів маркетингового аудиту [6, с. 45]

Ознака класифікації	Види маркетингового аудиту	Автор підходу
Залежно від мети	Антикризовий (оптимізаційний), стратегічний, експертний.	Т.Ю. Зайцева
Залежно від суб'єкта виконання аудиту	Внутрішній аудит, перехресний аудит, аудит з боку вищих підрозділів або організацій, аудит з боку спеціального аудиторського підрозділу, аудит, проведений спеціально створеною групою, спільний аудит, зовнішній аудит, подвійний зовнішній.	С.В. Корягіна
За причинами проведення	Попереджуючий, антикризовий, пробний.	С.В. Корягіна
Залежно від напряму аудиту	Аудит середовища маркетингу, аудит стратегії маркетингу, аудит організації маркетингу, аудит систем маркетингу, аудит ефективності, аудит складових маркетингу.	С.В. Корягіна
Залежно від часової орієнтації	Ретроспективний, перспективний.	С.В. Корягіна
За глибиною дослідження	Поглиблений, експрес-аудит.	К.А. Файзулаєва
За змістом	Попередній, поточний, наступний.	К.А. Файзулаєва
За періодичністю	Періодичний, неперіодичний.	К.А. Файзулаєва
За об'єктами	Повний, тематичний.	К.А. Файзулаєва
За джерелами інформації	Документальний, фактичний.	О.Ю. Білюк, Н.І. Майорова
За цільовим спрямуванням	Стратегічний, тактичний, контрольний.	О.Ю. Білюк, Н.І. Майорова
Залежно від частоти	Початковий, повторний, регулярний.	С.В. Очигава
Залежно від об'єкта або рівня аудиту	На рівні служби маркетингу, системи маркетингу, інструментів маркетингу, підприємства загалом, окремого підрозділу, окремого бізнес-проекту.	С.В. Очигава
За предметом дослідження	Аудит результатів діяльності, аудит внутрішньої організації, аудит зовнішньої стратегії.	С.В. Очигава
Залежно від спрямованості та специфіки аудиторської перевірки	Аудит відповідності, системний аудит, аудит ризиків, комбінований аудит.	Н.М. Андрєєва, Д.В. Зіньковська

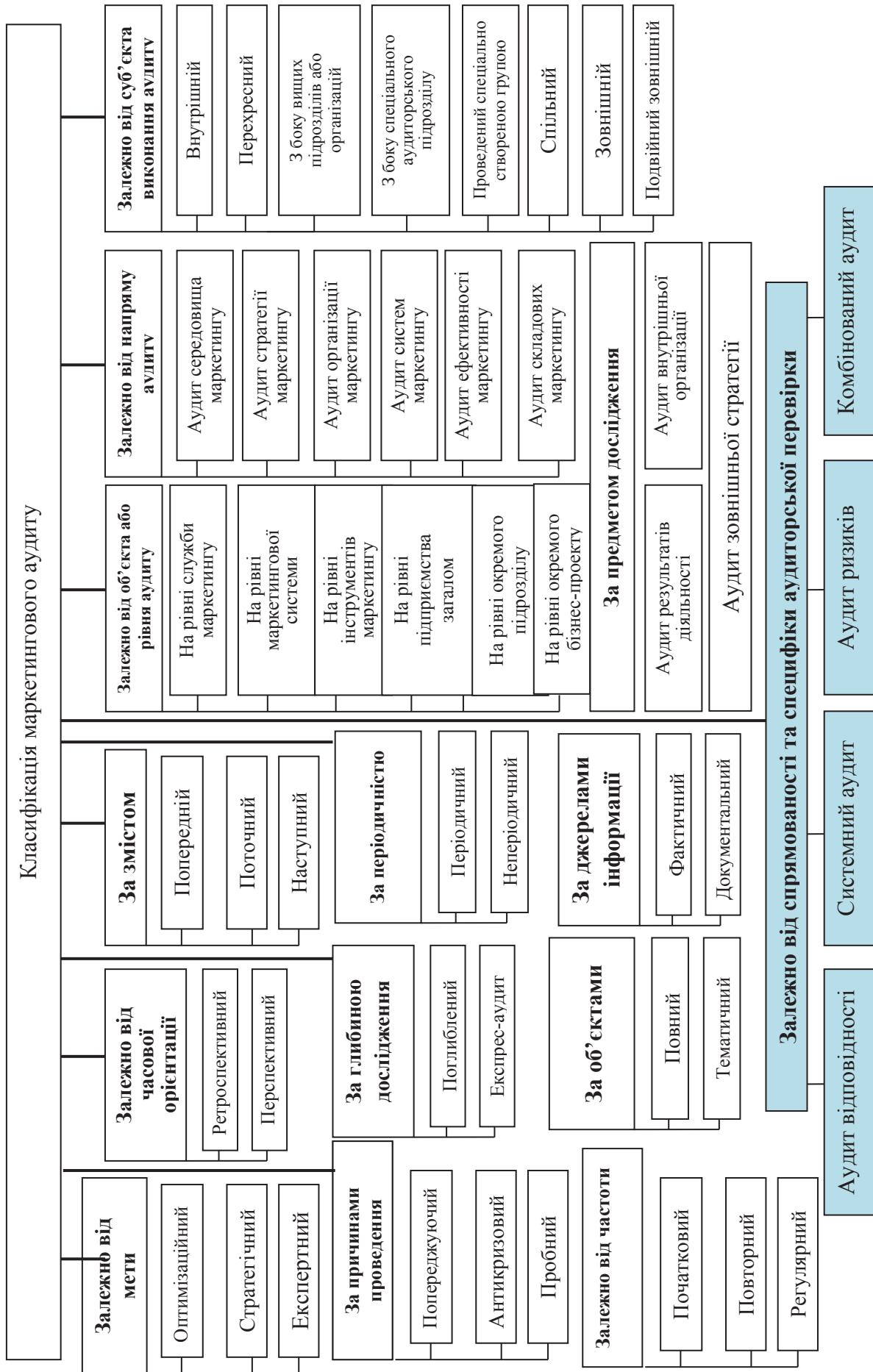


Рис. 2. Класифікація видів маркетингового аудиту

1) Досвід країн з ринковою економікою показує ефективність впровадження системи субконтрактних відносин для оптимізації виробничого процесу, мінімізації витрат і задоволення попиту якісною, конкурентоспроможною продукцією в умовах трансформації ринку з використанням інформаційно-комунікаційних технологій; необхідність створення інфраструктури щодо такої форми промислової кооперації, як Центр субконтрактації.

2) Більшість авторів сьогодні зосереджена на обґрунтуванні поняття та його основних класифікаційних відмінностей, однак приділяє недостатньо уваги вивченню маркетингово-аналітичних складової. Посилення маркетингової складової процесу субконтрактації забезпечить максимально ефективне налагодження комунікаційних зв'язків між учасниками процесу та інфраструктурну підтримку організації Центру субконтрактації.

3) Маркетинговий аудит доцільно використовувати як аналітичний інструментарій маркетингової політики учасників субконтрактних відносин; він дає змогу повною мірою проаналізувати середовище функціонування фірми та розробити комплекс дій щодо адаптації до постійних змін у ньому.

4) Існує велике різноманіття типів та видів маркетингового аудиту, які можуть використовуватися як окремо, так і комплексно залежно від цілей його проведення та ресурсів підприємства. В рамках Центру субконтрактації це відобразатиметься на різній вартості послуг залежно від виду, складності та масштабу проведення маркетингового аудиту.

5) Імплементация маркетингового аудиту в систему субконтрактних відносин дасть змогу підвищити їх ефективність та сприятиме зменшенню витрат, підвищенню задоволеності споживачів та покращенню конкурентних позицій.

Список використаних джерел:

1. Литовченко И.Л., Хмелярова Я.А. Субконтрактация как современная форма промышленной кооперации. Научный вестник Ужгородського національного університету. 2016. № 10 (2). С. 7. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/12201>.
2. Андросова И.В. Субконтрактация как форма взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса в России: проблемы и перспективы развития. Молодой ученый. 2009. № 5. С. 69–73. URL: <https://moluch.ru/archive/5/344>.
3. Киселев А.Н. Информационная система субконтрактации – пример эффективного применения информационных технологий для развития малого бизнеса. Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса. URL: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_281.html.
4. Андреева Н.М., Зінковська Д.В. Роль маркетингу в системі аудиторської діяльності підприємства: сучасний погляд на проблематику. Вісник соціально-економічних досліджень. 2015. № 56. С. 11–18.
5. Григорук П.М. Практические аспекты оценки эффективности маркетинговых решений. Сборник докладов международной научной конференции. Варна: Наука и экономика, 2014. № 2. С. 50–59.
6. Андреева Н.М., Зінковська Д.В. Маркетинговий аудит: систематика складових та класифікація форм (видів) впровадження. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 15. С. 38–42.

Бердар М.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ДИНАМІКА ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА СТУПІНЬ ЗАДОВОЛЕННЯ В НІЙ ПОТРЕБ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ

Бердар М.М. Динаміка виробництва продукції підприємств харчової промисловості та ступінь задоволення в ній потреб внутрішнього ринку. У статті проведено аналіз динаміки виробництва продукції підприємств харчової промисловості та ступеня задоволення в ній потреб внутрішнього ринку. Досліджено тенденції, визначено основні перешкоди для розвитку галузі в аспекті збільшення обсягів виробництва продукції підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: виробництво, реалізація, продукція, харчова промисловість, підприємство, розвиток.

Бердар М.М. Динамика производства продукции предприятий пищевой промышленности и степени удовлетворения в ней потребностей внутреннего рынка. В статье проведен анализ динамики производства продукции предприятий пищевой промышленности и степени удовлетворения в ней потребностей внутреннего рынка. Исследованы тенденции, определены основные препятствия для развития отрасли в аспекте увеличения объемов производства продукции предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: производство, реализация, продукция, пищевая промышленность, предприятие, развитие.

Berdar M.M. Dynamics of production of enterprises in the food industry and the degree of satisfaction in it of the needs of the domestic market. In the article analyzes the dynamics of production of food industry enterprises and satisfies the needs of the domestic market in it. The tendencies are studied and the main obstacles for the development of the industry in the aspect of increasing the production volumes of food industry enterprises are determined.

Key words: production, sale, production, food industry, enterprise, development.

Постановка проблеми. В умовах пошуку стратегій та алгоритмів виходу з глобальної кризи особлива увага приділяється розвитку підприємства харчової промисловості. Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною та стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, але й вагоме місце держави в когорті світових країн-лідерів з виробництва продуктів харчування. Вона є однією з провідних системоутворюючих галузей вітчизняної економіки. Вона безпосередньо задіяна в забезпеченні продовольчої безпеки нашої держави, формуванні її експортного потенціалу та здатна позитивно впливати на динаміку економічного зростання України. Доступність харчових продуктів, їх якість та екологічність впливають на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами її соціальної стабільності.

Сьогодні посилення процесів глобалізації та інтеграція України до світової спільноти, по-перше, зробили економіку нашої держави більш вразливою до зовнішніх загроз, а по-друге, висунули перед нею серйозні вимоги щодо забезпечення відповідного рівня її конкурентоспроможності. Це, зокрема, стосується харчової промисловості. Відповідність світовим стандартам може бути досягнута тільки за умови переходу галузі на інноваційну модель розвитку та активного впровадження сучасних технологій харчового виробництва. З огляду на це питання розвитку та підвищення ефективності функціонування вітчизняних харчових підприємств, виявлення загроз і потенційних можли-

востей зростання галузі, а також покращення рівня якості та конкурентоспроможності вітчизняних продуктів харчування набувають неабиякої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання пошуку шляхів ефективного розвитку харчової промисловості України, вивчення факторів, що гальмують розвиток галузі, турбують низку провідних вітчизняних учених. Розвиток підгалузей харчової промисловості на різних етапах досліджували такі вчені, як, зокрема, М.П. Бутко, Л.В. Дейнеко, А.В. Заїнчковський, Л.О. Пашнюк, О.Є. Пилипенко, О.Г. Семененко, Е.І. Шелудько, Л.О. Штанько, А.Г. Ясько.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку виробництва продукції підприємств харчової промисловості та ступеня задоволення в ній потреб внутрішнього ринку.

Виклад основного матеріалу. Під розвитком підприємств харчової промисловості слід розуміти сукупність кількісних та якісних змін, що передбачають перехід від одного якісного стану до іншого в умовах різноспрямованого впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

У харчовій промисловості є низка проблем, які гальмують її ефективний розвиток. Сьогодні до вже наявних додалися ще й проблеми, які виникли в результаті політичних подій, що охопили Україну з кінця 2013 р., адже перед українською харчовою промисловістю з'явилася низка нових, відмінних за своєю сутністю проблем, вирішення яких безпосередньо впливає на економічний стан країни загалом.

Розвиток харчової промисловості країни стикнувся із загрозою через втрату зовнішніх ринків збуту для значних обсягів продовольчих товарів.

Вітчизняна харчова промисловість об'єднує 22 спеціалізовані галузі, до яких входить понад 40 основних виробництв. Провідними галузями є м'ясна, олійно-жирова, кондитерська, молочна, спиртова, борошно-мелна, цукрова. У загальній структурі виробництва продовольства найбільша частка, а саме понад 27,94%, припадає на продукцію олійно-жирової промисловості, 13,3% – м'ясо та м'ясну продукцію, 10,5% – молочні продукти, 11% – напої тощо [5, с. 171].

Харчова промисловість країни має надзвичайно сприятливі умови для свого ефективного розвитку. Зокрема, це сировинна база та трудова необхідність. Частина харчової промисловості тяжіє до сировинних районів, інша частина – до районів споживання. Якщо для розвинених країн характерні обидва типи виробництв, то для інших країн, де економіка не так розвинена, – переважно другий тип. Україна також відноситься до другого типу виробництва. До складу її харчової промисловості належить понад двадцять видів промисловості, найважливішими з яких є цукрова, м'ясна, млинярська, круп'яна, виноробна, молокопереробна, консервна тощо [2, с. 18].

Як і будь-яка інша галузь, харчова промисловість має чимало особливостей. Зокрема, продукція, що виробляється харчовими підприємствами, відноситься до товарів першої необхідності, тому користується постійним попитом (на харчі витрачається половина бюджетів вітчизняних домогосподарств); галузь має тісні інтеграційні зв'язки із сільським господарством, а отже, підвищення ефективності функціонування підприємств, що до неї належать, неможливе без вирішення проблем, які наявні сьогодні у тваринництві та рослинництві; ринок продовольства характеризується значною ємністю, що робить харчову промисловість досить привабливою для інвестицій [4, с. 71].

Важливість галузі для економіки нашої країни обумовлена її питомою вагою в загальних обсягах виробництва та реалізації промислової продукції, високим індексом промислової продукції, експортним потенціалом та обсягами податкових надходжень, які вона забезпечує.

Частка харчової промисловості в загальному обсязі реалізації продукції відображена на рис. 1.

У 2010–2011 рр. харчова промисловість посідала друге місце за обсягами реалізованої продукції (перше

місце традиційно посідало металургійне виробництво). Її частка у 2010 р. становила 18,1%, у 2011 р. – 16,7%, включаючи напої та тютюнові вироби [6].

З 2012 р. виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів на загальнодержавному рівні посідає перше місце за обсягами реалізованої промислової продукції серед усіх галузей промисловості та має позитивну динаміку питомої ваги.

У 2010 р. реалізовано харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів на суму 193,1 млрд. грн., що складає 18,1% в загальному обсязі. У 2011 р. реалізовано промислової продукції на 222,4 млрд. грн., порівняно з 2010 р. обсяг реалізації збільшено на 29,3 млрд. грн., або на 15,2%. Її частка становила у 2011 р. 16,7% від загального обсягу промислової продукції. У 2012 р. було реалізовано продукції на суму 254,5 млрд. грн., порівняно з 2011 р. обсяг реалізації збільшено на 32,1 млрд. грн., або на 14,4%, що склало 18,2% від загального обсягу. У 2013 р. обсяги реалізованої продукції галузі склали 261,8 млрд. грн., порівняно з 2012 р. обсяг реалізації збільшено на 7,3 млрд. грн., або на 2,9%, що складає 19,3% від загального обсягу. У 2014 р. реалізовано продукції на суму 302,4 млрд. грн., порівняно з 2013 р. обсяг реалізації збільшено на 40,6 млрд. грн., або на 15,5%, що складає 21,2% промислової продукції. У 2015 р. реалізовано продукції на суму 398,0 млрд. грн., порівняно з 2014 р. обсяг реалізації збільшено на 95,6 млрд. грн., або на 31,6%, що складає 22,4% промислової продукції. [9, с. 3]. У 2016 р. реалізовано продукції харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів на суму 462,4 млрд. грн., порівняно з 2015 р. обсяг реалізації збільшено на 64,4 млрд. грн., або на 16,1%, що складає 21,4% промислової продукції. Порівняно з 2010 р. обсяг реалізації продукції збільшено на 269,3 млрд. грн., або у 2,4 рази [7, с. 308–309].

На підставі аналізу статистичних даних за 2010–2016 рр. можна зробити висновок, що дохід від реалізації харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в Україні має стійку тенденцію до зростання із середньорічним темпом зростання в 11,3%.

На регіональному рівні розподіл по обсягах виробництва за 10 років також змінився. У 2007 р. лідерами у виробництві продукції харчування були м. Київ (20,4% від загальнодержавного обсягу виробництва продуктів харчування), Київська (7,8%), Донецька (7,5%), Дніпропетровська (6,8%), Вінницька (6,2%) та Харківська (5,1%) області. Названі шість регіонів забезпечували

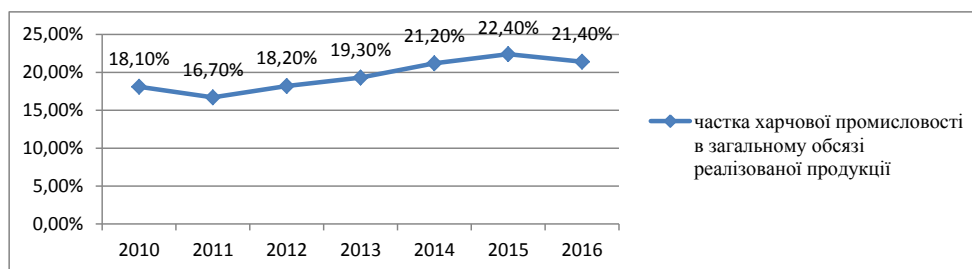


Рис. 1. Динаміка частки харчової промисловості в загальному обсязі реалізації продукції у 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України за 2016 р. [7, с. 308–309]

53,8% обсягу виробництва харчової продукції в Україні. Найменший внесок у загальнодержавне харчове виробництво роблять м. Севастополь (0,4%), Чернівецька (0,6%), Івано-Франківська (0,9%), Закарпатська (0,9%) та Рівненська (1,0%) області. [1, с. 2].

У 2016 р. найбільші обсяги виробництва мали м. Київ (18,17%), Вінницька (8,8%) Київська (7,6%) Полтавська (7,45%), Дніпропетровська (7,13%), Харківська (6,2%), Черкаська (6,1%) області. Сім регіонів забезпечили 61,5% обсягів виробництва харчової промисловості України у 2016 р. [8].

У 2016 р. порівняно з попереднім періодом сім областей знизили обсяги виробництва в середньому на 2–7%, а саме Волинська (-7%), Дніпропетровська (-5%), Рівненська (-7,1%), Житомирська (-2,7%), Херсонська (-2,2%) та Чернівецька області (-1,1%). Усі інші області мали позитивну динаміку індексів виробництва [8].

Об'єктами дослідження розвитку підприємств харчової промисловості є десять переробних підприємств України (табл. 1).

На досліджуваних підприємствах харчової промисловості чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2016 р. склав 37 942,8 млн. грн., порівняно з 2012 р. обсяг реалізації збільшено на 21 158,4 млн. грн., або у 2,3 рази, що складає 8,2% від загального обсягу харчової промисловості, а до рівня 2015 р. – на 7 255,5 млн. грн. (123,6%). Аналіз обсягу реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) досліджуваної вибірки показує, що за 2016 р. порівняно з 2012 р. обсяг збільшився на усіх досліджуваних підприємствах в межах від 1,3–2,8 рази, крім ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»». На ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»» обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2016 р.

порівняно з 2012 р. зменшився на 65,5% (становить 34,5% від рівня 2012 року).

За даними Державної служби статистики України, що представлені на рис. 2, приріст індексу в обсягах виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 2010 р. склав 3,7%, у 2011 р. – 2,9%, у 2012 р. – 1,0%, у 2014 р. – 2,5%, у 2016 р. – 4,4%. Спади виробничої діяльності спостерігались у 2013 р. на 5,1% (складає 94,9%), у 2015 р. – на 10,7% (складає 89,3%). За досліджуваний період зростає виробництво перероблення та консервування риби, ракоподібних і моллюсків, виробництво олії та тваринних жирів, виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів. У 2016 р. порівняно з 2010 р. зменшилось виробництво м'яса та м'ясних продуктів на 3,2%, а до 2015 р. – на 4,7%, виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів у 2016 р. зменшено на 2,3% (складає 97,7%) порівняно з 2010 р. – на 5,5%, виробництво цукру порівняно з 2010 р. зменшено на 7,4%, виробництво інших харчових продуктів у 2016 р. зменшено на 11,9% (складає 88,1%), до рівня 2010 р. – на 32,3%. З 2012 по 2016 рр. результативність виробництва напоїв зменшувалась у середньому на 1–11,4% щорічно. Виробництво тютюнових виробів зростає у 2014–2016 рр., у 2016 р. – на 104%, у 2015 р. – на 108,0%, у 2014 р. – на 104,5% [8, с. 262].

За досліджуваний період, число підприємств-виробників харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів промисловості, а відповідно, і кількість зайнятих на них постійно скорочуються (рис. 3).

У 2016 р. виробництвом харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів займалися 5 104 підприємства (13,2% від загальної кількості підприємств, зайнятих у промисловості). Порівняно з 2010 р. кількість підпри-

Таблиця 1

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) досліджуваних підприємств харчової промисловості у 2012–2016 рр., млн. грн.

Продукція	Рік						у відсотках	
	2012	2013	2014	2015	2016	2016 до	2016 до	
						2015 рр.	2012 рр.	
ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла»	155,7	185,4	255,1	288,9	360,5	124,7	2,3 рази	
ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»»	671,5	497,6	294,3	250,5	232,3	92,7	34,5	
ПАТ «Київхліб»	1 943,5	1 886,5	1 692,7	1 962,7	2 778,9	141,5	142,9	
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	11 381,6	11 826,7	14 636,7	23 983,1	29 597,4	123,4	2,6 рази	
ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод»	263,3	246,3	267,0	324,3	342,8	105,6	130,2	
ПАТ «Одеський коньячний завод»	281,8	336,7	257,0	443,4	433,3	97,7	153,7	
ПАТ «Одеський консервний завод дитячого харчування»	9,6	6,5	16,9	18,9	24,6	130,1	2,5 рази	
ПрАТ «Пирятинський сир завод»	752,6	840,3	773,2	759,1	1 055,4	139,0	140,2	
ПрАТ «Чумак»	606,0	619,8	829,7	996,6	1 092,8	109,6	1,8 раз	
ПАТ «Яготинський маслозавод»	718,8	944,3	1 171,7	1 659,6	2 024,7	121,9	2,8 рази	
Разом	16 784,4	17 389,9	20 194,4	30 687,3	37 942,8	123,6	2,3 рази	

Джерело: розраховано, складено за даними фінансової звітності 2012–2016 рр. [10]

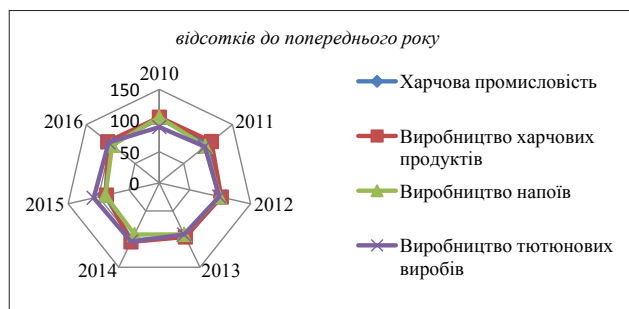


Рис. 2. Динаміка індексу виробництва продукції харчової промисловості у 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України за 2016 р. [8, с. 262]

емств скоротилась на 22,1%, або 1 447 підприємств. У 2012 р. порівняно з 2011 р. скоротилось підприємств на 12,1%, у 2014 р. – на 13,8%, у 2016 р. порівняно до попереднього року – на 7,3%. Виробництвом харчових продуктів у 2016 р. займалися 4 581 підприємств. Порівняно з 2010 р. їх кількість зменшилась на 19,7%, скорочення підприємств з виробництва харчових продуктів становить у середньому 7,3–13,8%. У 2010 р. виробництвом напоїв займалися 833 підприємства, а у 2016 р. їх кількість зменшилась на 19,7% (513 підприємств). Число підприємств з виробництва тютюнових виробів у 2016 р. порівняно з 2010 р. скоротилось на 16,7% [7, с. 194–195].

Кількість зайнятих працівників у харчовій промисловості у 2016 р. порівняно з 2010 р. скоротилась на 105,5 тис., або на 25,2%, і складає 313,7 тис. осіб. Скорочення кількості зайнятих спостерігається і на підприємствах з виробництва харчових продуктів (на 22,9%), з виробництва напоїв (на 41,5%), з виробництва тютюнових виробів (на 5,39%) [8].

Позитивною тенденцією є поступове підвищення середньомісячної заробітної плати працівників харчового виробництва. Їх номінальна заробітна плата у 2016 р. досягла 6 069 грн., що на 3 932 грн. (або у 2,8 разів) більше, ніж у 2010 р. Однак, попри таке її підвищення, рівень заробітної плати працівників харчових підприємств у середньому на 3,5% нижчий від середнього рівня по економіці. Продуктивність праці у 2016 р. порівняно з 2010 р. зросла у 2,2 рази [5, с. 18].

На досліджуваних підприємствах середня кількість працівників у 2016 р. склала 38 816 осіб (табл. 2). Порів-

няно з 2012 р. кількість працівників зросла на 588 осіб (101,5%). Середня кількість працівників порівняно з 2012 р. збільшилась на ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла» на 166,4%, ПАТ «Миронівський хлібопродукт» на 108,7%, ПАТ «Одеський консервний завод дитячого харчування» на 142,5%, ПАТ «Яготинський маслозавод» на 107,9%. Зменшення відбулось на ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»» на 59,6% (становить 40,4% від рівня 2012 р.), ПАТ «Київхліб» на 12,8% (становить 87,1% від рівня 2012 р.), ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод» на 3,5% (становить 96,5% від рівня 2012 р.), ПАТ «Одеський коньячний завод» на 20,6% (становить 79,4% від рівня 2012 р.), ПрАТ «Пирятинський сирзавод» на 16,7% (становить 83,3% від рівня 2012 р.), ПрАТ «Чумак» на 6,4% (становить 93,6% від рівня 2012 р.).

Слід відзначити, що, згідно з даними Державної служби статистики України, обсяги виробництва не всіх харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів по окремих видах у 2010–2016 рр. характеризуються зниженням. Зокрема, протягом 2010–2016 рр. у 2,7 рази зросли обсяги виробництва м'яса свійської птиці замороженого (від 90,7 тис. тонн у 2010 р. до 248 тис. тонн у 2016 р.), у 1,7 рази – обсяги виробництва м'яса свиней замороженого (від 7,2 тис. тонн у 2010 р. до 12,2 тис. тонн у 2016 р.), у 1,6 рази – обсяги виробництва м'яса свиней свіжого чи охолодженого (від 164 тис. тонн у 2010 р. до 264 тис. тонн у 2016 р.), у 1,5 рази – обсяги виробництва соняшникової олії (від 2 990 тис. тонн у 2010 р. до 4 412 тис. тонн у 2016 р.), у 1,3 рази – обсяги виробництва масла вершкового (від 79,5 тис. тонн у 2010 р. до 103,0 тис. тонн у 2016 р.), у 1,2 рази – обсяги виробництва овочів консервованих натуральних (від 118,0 тис. тонн у 2010 р. до 143,0 тис. тонн у 2016 р.), у 1,2 рази – обсяги виробництва молока (від 801,0 тис. тонн у 2010 р. до 961,0 тис. тонн у 2016 р.), у 1,1 рази – обсяги виробництва цукру (від 1 805,0 тис. тонн у 2010 р. до 1 997,0 тис. тонн у 2016 р.), у 1,4 рази – обсяги виробництва води натуральної мінеральної негазованої (від 31,4,0 млн. дал. у 2010 р. до 43,5 млн. дал. у 2016 р.) [8, с. 268–269]. Зростання обсягів виробництва цих та деяких інших видів продукції зумовлене їх експортною орієнтацією.

Найвищі темпи падіння характерні для виробництва м'ясних та кисломолочних продуктів, сирів, соків фруктових та овочевих, борошна, хліба та виробів хлібобулочних, печива солодкого, виробів макаронних,

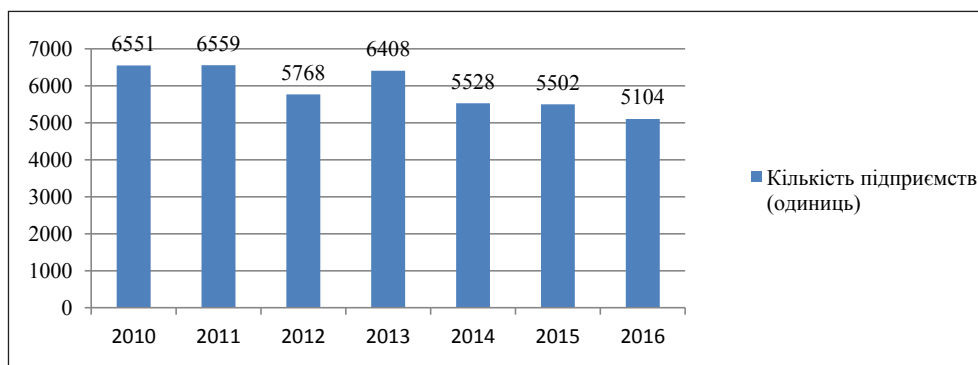


Рис. 3. Кількість підприємств харчової промисловості у 2010–2016 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України за 2016 р. [7, с. 194–195]

Середня кількість працівників на досліджуваних підприємствах харчової промисловості у 2012–2016 рр., осіб

Продукція	Роки					у відсотках	
	2012	2013	2014	2015	2016	2016 до 2015 рр.	2016 до 2012 рр.
	ПАТ «Ічнянський завод сухого молока та масла»	319	336	465	399	531	133,0
ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»»	2 093	1 742	1 383	757	846	111,7	40,4
ПАТ «Київхліб»	4 813	4 707	4 186	4 488	4 199	93,5	87,2
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	27 800	30 200	29 923	30 979	30 225	97,5	108,7
ПАТ «Миргородський завод мінеральних вод»	294	294	295	274	284	103,6	96,5
ПАТ «Одеський коньячний завод»	374	374	338	347	297	85,5	79,4
ПАТ «Одеський консервний завод дитячого харчування»	40	38	43	65	57	87,6	142,5
ПрАТ «Пирятинський сирзавод»	793	798	747	646	661	102,3	83,3
ПрАТ «Чумак»	849	841	841	795	795	100	93,6
ПАТ «Яготинський маслозавод»	853	1 042	1 047	1 061	921	86,8	107,9
Разом	38 228	40 372	39 268	39 811	38 816	97,5	101,5

Джерело: розраховано, складено за даними фінансової звітності 2012–2016 рр. [10]

локшини та виробів борошняних подібних, коньяку, бренді, вина виноградного, напоїв безалкогольних. Наприклад, у 2016 р. м'яса великої рогатої худоби свіжого чи охолодженого було вироблено 60,9 тис. тонн, що становило лише 69,8% від рівня 2010 р. Виробництво м'яса великої рогатої худоби замороженого було вироблено 15,2 тис. тонн, що становило лише 63,0% від рівня 2010 р. Виробництво ковбасних виробів за цей самий період знизилось на 15,6% і становило 239 тис. тонн у 2016 р. проти 283 тис. тонн у 2010 році. Протягом 2010–2016 рр. виробництво соків фруктових та овочевих скоротилось на 35,4% і становило 243 тис. тонн у 2016 рр. проти 376 тис. тонн у 2010 р. Виробництво сирів свіжих неферментованих скоротилось на 10,8%, сирів сичужних та плавлених – на 45,5%, йогуртів – на 11,1% (70,1 тис. тонн, 113,0 тис. тонн, 426 тис. тонн у 2016 р. проти 78,5 тис. тонн, 207,0 тис. тонн, 479 тис. тонн у 2010 р. відповідно). У 2010 р. в Україні вироблено 2 632 тис. тонн борошна, 1 808 тис. тонн хліба та хлібобулочних виробів, 367 тис. тонн печива солодкового, 116 тис. тонн виробів макаронних, локшини та виробів борошняних подібних, а у 2016 році виробництво цих продуктів знизилось до 2 085 тис. тонн, 1 161 тис. тонн, 249 тис. тонн, 85,3 тис. тонн відповідно. Коньяку, бренді у 2016 р. вироблено 2,8 млн. дал., що становило лише 77,7% від рівня 2010 р. Виробництво вина виноградного становило 9,0 млн. дал., що складало лише 30,4% від рівня 2010 року. Напоїв безалкогольних вироблено 118 млн. дал., що становило лише 79,7% від рівня 2010 р. [8, с. 268–269].

Протягом аналізованого періоду індекс споживчих цін у 2016 р. склав 113,9% до рівня 2015 р., отже, зменшився на 34,8% (складав 147,8%). Порівняно з 2010 р. його збільшено на 4,5%. Індекс цін виробників промислової продукції у 2016 р. складав 120,5%

до рівня 2015 р., отже, зменшився на 15,5% (136,0% у 2015 році). Порівняно з 2005 р. індекс зріс на 3,8%, а до рівня 2010 р. зменшився на 4,5%. Найвищий індекс цін на всі основні групи товарів зафіксовано у 2015 р. На продукти харчування він у 2016 р. складав 108,5%, а у 2015 р. – 144,4%, тобто зменшився на 35,9%, а до рівня 2010 р. зменшився на 0,3%. У 2015 р. індекс споживчих цін на хліб і хлібопродукти складав 160,6%, а у 2016 р. його знижено на 49,5%. Аналогічно щодо статистики на хліб, макаронні вироби, рибу та продукти з риби зменшення у 2016 р. порівняно з рівнем 2015 року складає в межах 44,9–55,1%. У 2010 р. індекс споживчих цін на молоко, сир та яйця складав 121,9%, у 2016 р. він знизився на 7,8%, до рівня 2015 р. – на 14,4% відповідно. На безалкогольні напої у 2016 р. індекс цін знижено порівняно з 2015 р. на 54,2%, а на алкогольні напої та тютюнові вироби – на 20,6% [8, с. 232].

Висновки. Проведений аналіз динаміки виробництва продукції підприємств харчової промисловості та ступінь задоволення в ній потреб внутрішнього ринку вказують на їх неоднозначність, але водночас можна говорити про наявні перспективи розвитку досліджуваних видів діяльності.

Основними перешкодами для розвитку галузі в аспекті збільшення обсягів виробництва є недостатня ефективність ринків сільськогосподарської продукції, монополія великих торговельних компаній, низька якість сировини та кінцевої продукції, невідповідність системи державного регулювання безпечності харчових продуктів європейській та міжнародній практиці, неефективна система надання кредитних ресурсів (зокрема, державних дотацій), високий ступінь зношеності матеріально-технічної бази та низький рівень інноваційних впроваджень.

Список використаних джерел:

1. Бутко М.П., Ясько А.Г. Розвиток харчової промисловості в регіональних господарських системах України. Агросвіт. Економіка АПК. 2010. № 9. С. 2–9.
2. Вудвуд В., Шуткевич Т. Проблеми виробництва харчової промисловості України в сучасних умовах господарювання. Молодий вчений. 2015. № 2 (17). С. 17–20.

3. Дейнеко Л.В., Шелудько Е.І. Харчова промисловість України: ефективність використання виробничих ресурсів і кадрового потенціалу. Київ: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України», 2013. 120 с.
4. Пашнюк Л.О. Харчова промисловість України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Економічний часопис XXI. Економіка та управління підприємством. 2012. № 9–10. С. 60–63.
5. Семененко О.Г. Аналіз розвитку харчової промисловості України. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 33/1. С. 168–182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2017_33%281%29.
6. Україна у цифрах у 2011 р.: статистичний щорічник / Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
7. Діяльність суб'єктів господарювання у 2016 р.: статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
8. Статистичний щорічник України за 2016 р. / Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
9. Промисловість України у 2011–2015 рр.: статистичний збірник / Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
10. Фінансова звітність за 2012–2016 рр. URL: www.smida.gov.ua.

УДК 338.45:621:658.589:62-531.9

Веремєєнко О.О.,

аспірант,

Запорізький національний університет

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ НА ЗАСАДАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Веремєєнко О.О. Енергоефективність на засадах інноваційного розвитку підприємств машинобудування. У статті досліджено роль конкуренції у переході до ефективного енергоспоживання. Проаналізовано основні проблеми України щодо інноваційного розвитку підприємств машинобудування. Обґрунтовано необхідність впровадження на підприємствах машинобудування системи ефективного використання ресурсів.

Ключові слова: енергоефективність, інноваційний розвиток, розвиток підприємства, машинобудування.

Веремєєнко А.А. Энергоэфективность на основах инновационного развития предприятий машиностроения. В статье исследована роль конкуренции в переходе к эффективному энергопотреблению. Проанализированы основные проблемы Украины касательно инновационного развития предприятий машиностроения. Обоснована необходимость внедрения на предприятиях машиностроения системы эффективного использования ресурсов.

Ключевые слова: энергоэфективность, инновационное развитие, развитие предприятия, машиностроение.

Veremeyenko O.O. Energy efficiency on the basis of innovative development of machine building enterprises. The role of competition in the transition to effective energy consumption is explored in the article. The main problems of Ukraine in the field of innovative development of mechanical engineering enterprises are analyzed. The necessity of introducing effective resource utilization systems at enterprises of machine building is substantiated.

Key words: energy efficiency, innovation development, enterprise development, machine building.

Постановка проблеми. Сьогодні підвищення енергоефективності виробництва є одним з основних завдань підвищення результативності та зниження собівартості. Адже зниження собівартості – це одна з конкурентних переваг будь-якої продукції, а особливо зараз, коли ринок збуту стає все більш розбірливим. Сьогодні сучасним промисловим підприємствам необхідно докорінно змінити свій підхід до використання енергетичних ресурсів. Першочерговим завданням є економне витрачання енергетичних ресурсів та підвищення ефективності їх використання на всіх стадіях виробництва та споживання. На відміну від розвинених країн, де політика енергоефективності є елементом економічно та екологічно раціонального використання ресурсів, для України це є питанням виживання, оскільки пов'язане з проблемою збалансованого плато-

спроможного споживання ПЕР та має вкрай негативні соціальні наслідки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Енергоефективність в сучасних умовах, перспективи розвитку енергозбереження в Україні для виходу з енергетичної і, як наслідок, економічної криз, бар'єри на шляху впровадження енергоефективних заходів відображені в працях А.А. Пабата, М.Р. Маслікевич, Б.М. Сердюка, А.В. Тарасова, І.Д. Гайнулліна, Р.В. Севастьянова, Е.Г. Гапо, М.В. Степанової [2; 5; 6; 7; 8]. Незважаючи на велику кількість науково-методичні розробок у цій сфері, залишаються актуальні питання подолання бар'єрів щодо впровадження енергоефективності на підприємствах різних галузей промисловості.

Формулювання цілей статті. На основі викладеного вище можна сформулювати завдання дослідження,

що полягає в узагальненні ролі інноваційного розвитку підприємств машинобудування щодо підвищення енергоефективності.

Виклад основного матеріалу. Сучасна економіка потребує застосування нових інноваційних технологій для якісного та швидкого розвитку, однак швидкість і стрімкість процесів, що протікають в різних сферах економічної діяльності, змушують підприємства машинобудування звертати увагу на вичерпність наявних ресурсів і необхідність переходу до енергозбереження та енергоефективності.

Сьогодні енергоефективність розглядається як ідеологічна основа формування нової конфігурації економічної системи, коли розвиток інтеграційних процесів між економічними суб'єктами створює фундамент для вибудовування мережевої взаємодії всіх учасників інноваційного процесу на основі дотримання принципів енергозбереження та енергоефективності.

Основною метою проведення політики енергозбереження та енергоефективності в Україні, як і в усьому світі, є надійне забезпечення економіки паливно-енергетичними ресурсами, підвищення ефективності їх використання та зниження антропогенного впливу паливно-енергетичного комплексу на навколишнє середовище. Досягнення поставленої мети вимагає вирішення цілого комплексу питань, пов'язаних з:

- модернізацією промислових підприємств машинобудування;
- забезпеченням потреб внутрішнього і зовнішнього ринку в надійному, якісному та економічно обґрунтованому постачанні електроенергії та тепла;
- розвитком використання поновлюваних джерел енергії.

Розвиток конкуренції відноситься до найважливішого чинника формування інноваційної та енергоефективної поведінки підприємств на ринку, адже зміна конкурентних відносин ставить перед підприємствами машинобудування завдання розробки та застосування нового підходу до реалізації стратегії інноваційного розвитку на основі пошуку нових джерел енергії, нових енергетичних ресурсів, нових технологій енергозбереження, а також нових методів дослідження, нових способів реалізації інноваційних ідей, нових мотиваційних механізмів переходу до інноваційних змін з дотриманням принципів енергоефективності.

Конкуренція в умовах переходу до енергоефективного споживання та посилення ролі і значення інновацій зазнає істотних змін, коли змінюється не тільки характер взаємодії економічних суб'єктів, але й механізм реалізації їх економічних інтересів.

На сучасному етапі конкуренція постає як динамічний еволюційний процес взаємодії, за якого учасники інноваційного процесу мотивовані для здійснення інноваційної діяльності у своїх інтересах, реалізуючи спільні цілі та завдання інноваційного розвитку економіки.

Вивчення питань інноваційного розвитку підприємств машинобудування обумовлене необхідністю формування конкурентоспроможної економіки, що базується на просуванні до більш високих технологічних укладів та забезпечує збільшення її внеску у вирішення проблем соціально-економічного розвитку.

У зв'язку з цим вважається доцільним формування нової моделі управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування, побудованої на цілісній,

системній оцінці її результатів, специфіці формування та використання інноваційного потенціалу, інноваційної активності підприємств України, а також на запобігання виникаючих інноваційних ризиків.

В моделі управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування, що складається із зовнішнього оточення та внутрішньої структури, виділені підсистеми, цілеспрямоване функціонування яких забезпечує працездатність системи загалом, а саме забезпечує, контролює, управляє та керується. Аналіз моделі управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування слід починати з її виходу, тобто дослідження та оцінювання стану інноваційного розвитку. Вихід повинен відповідати основним вимогам контролюючої підсистеми, тобто максимальному використанню та розвитку інноваційного потенціалу.

Вхід характеризує вплив зовнішнього середовища на інноваційний розвиток підприємств машинобудування, вихід – результати інноваційного розвитку підприємств машинобудування. Зовнішнє середовище – сукупність зовнішніх суб'єктів і сил (факторів), що впливають на інноваційний розвиток. Необхідно відзначити, що входом системи є сформульовані на початковому етапі цілі та завдання. Від чіткості їх формулювання залежить ефективність організації управління.

Серйозні результати, досягнуті у вітчизняній економіці, підтверджені об'єктивними даними про зростання ВВП, виробництво машинобудування, здійснені в економіку країни інвестиції, існують, але можна побачити відставання України від економічно розвинених країн за показниками енергоефективності.

Інноваційний шлях розвитку підприємств машинобудування України, заснований на знаннях, зміні економічної структури на користь високотехнологічних галузей, збільшення людського капіталу, об'єктивно стає єдиною можливим шляхом розвитку в сучасній економіці. Тільки тоді у підприємств з'явиться реальна можливість забезпечувати безперервне оновлення технічної та технологічної бази, освоїти та запропонувати в подальшому споживачу нові види продукції та послуг, збільшити обсяг пропозиції та рентабельність свого виробництва.

Однією з головних умов реалізації інноваційного сценарію розвитку є формування національної інноваційної системи, яка передбачає обов'язкову присутність державних та приватних інститутів, які у своїй сукупності підтримують інновації. За таких потужних складових, як природні ресурси, екологія, трудові, наукові та освітні ресурси, необхідний серйозний розвиток інших факторів, таких як фінансова система, державне регулювання, ринок. І за їх розвитку важливо не допустити ослаблення вже наявних національних переваг.

Науково-інноваційний потенціал є необхідним елементом інноваційної системи. Україна і сьогодні має серйозний науково-технічний потенціал, виражений великою кількістю галузевих науково-дослідних та проектних організацій, які мають високий рівень створених наукових шкіл.

Через низьку заробітну плату та зміни цінностей в суспільстві довгий час спостерігався слабкий приплив молодих кадрів в науково-дослідні та проектні організації, що призводило до припинення наступності в продукуванні знань поколіннями та погіршення вікової структури наукових співробітників.

Необхідність створення цілісної програми, яка визначає напрями науково-технологічної модернізації та інноваційного розвитку економіки України, її максимально ефективною реалізацією усвідомлюється на державному рівні, в цій частині розроблено та прийнято низку стратегічних документів. У них основною тезою є твердження про те, що стійкі темпи економічного зростання в Україні в довгостроковому періоді можуть бути забезпечені тільки за рахунок побудови інноваційної економіки, заснованої на сучасних та постійно оновлюваних технологіях.

Підготовка високопрофесійних фахівців для підприємств машинобудування вимагає вибудовування системи професійної освіти, здатної сформувати нове покоління фахівців робочих спеціальностей, які відповідають усім вимогам вищої світової кваліфікації.

Вітчизняна система вищої освіти з її високим науково-технічним потенціалом, фундаментальністю, універсальністю та міжгалузевим характером, інтегруючи останні досягнення національної та світової науки, за допомогою своєї діяльності створює передумови формування національної інноваційної системи.

Значна частка розвитку сучасної української економіки здійснюється за рахунок таких чинників, як експлуатація наявної сировинної бази та використання технологій низького рівня. Фактично Отривалий час значна частина продукції, що випускається національними компаніями, проводилась на рівні низьких технологічних стадій виробництва, що дає змогу виробникам країни з розвиненою економікою оптимізувати проміжне споживання та збільшувати дохід від власної готової продукції.

Організація енергозбереження на підприємствах машинобудування включає систему заходів, спрямованих на ефективне управління процесами енергозбереження, розробку методик інструкцій з планування основних техніко-економічних показників енергоефективності, а також координацію робіт в галузі енергозбереження всіх структурних підрозділів підприємства. В такому разі можна визначити такий функціональний зміст політики енергозбереження на підприємствах машинобудування:

- 1) зниження витрат виробництва та собівартості продукції, що випускається;
- 2) модернізація виробничого процесу;
- 3) поліпшення якості продукції, що випускається;
- 4) зниження екологічного навантаження.

Оскільки механізм управління енергозбереженням функціонує на всьому підприємстві, тобто впливає на всі структурні підрозділи, можна припустити, що досить ефективним способом впровадження енергозберігаючих технологій є проектний підхід. Застосування методу управління проектами передбачає об'єднання комплексу заходів щодо підвищення енергетичної ефективності в окремий проект. В ході реалізації політики енергозбереження на підприємстві може бути розроблено декілька альтернативних проектів енергозбереження. Виокремлення енергозберігаючих заходів в проекти є доцільним під час використання

на підприємстві декількох видів або джерел паливно-енергетичних ресурсів.

Таким чином, застосування методу управління проектами дає змогу планувати діяльність підприємства в галузі енергозбереження з огляду на співвідношення між обсягом випуску продукції (виконання робіт), наявними ресурсами (трудовими, фінансовими, матеріальними, інтелектуальними тощо), якістю та ризиками в рамках цих проектів, спрямованих на досягнення певного результату за зазначених обмежень.

Підготовці процесу планування енергозбереження на підприємстві машинобудування повинен передувати всебічний та ретельний аналіз проекту. Крім аналізу технічної можливості реалізації впроваджуваних енергозберігаючих технологій, до проектних видів аналізу слід віднести:

- комерційний аналіз;
- фінансово-економічний аналіз;
- соціальний аналіз;
- екологічний аналіз;
- інституційний аналіз.

Основою технічного аналізу є обґрунтування технологічної та технічної можливості реалізації проекту, тобто доступність енергозберігаючих технологій та обладнання, необхідних для реалізації проекту, можливість їх освоєння та ефективної експлуатації в конкретних умовах. Технічний аналіз, як правило, реалізується на початку розроблення проектною документацією. У процесі його проведення вивчаються техніко-технологічні альтернативи, терміни розробки та реалізації енергозберігаючих заходів, технологічна доступність енергетично ефективного обладнання та технологій.

Висновки. Таким чином, одним з головних завдань української національної політики сьогодні могло би стати створення ефективних механізмів реалізації наявного національного інноваційного потенціалу, залучення сучасних іноземних технологій, які разом з українськими природними ресурсами, людським та науково-технічним потенціалом здатні підвищити загальну конкурентоспроможність країни. Величезну роль відіграє формування ефективної національної інноваційної інфраструктури.

Потреба в енергоресурсах буде зростати, але незалежно від можливого вичерпання тих чи інших видів з них енергозбереження має залишатися одним з пріоритетних напрямів розвитку не тільки окремого підприємства, але й країни загалом. Енергозбереження веде до зменшення трудових та матеріальних витрат на життєзабезпечення суспільства, зниження навантаження на природне середовище, вивільнення ресурсів для модернізації економіки та зростання життєвого рівня економіки. Тому підвищення ефективності використання потенціалу енергозбереження є стратегічним завданням розвитку російської економіки.

Під час розгляду проблем енергозбереження слід приділити увагу екологічній складовій. Екологічні проблеми, як і перехід на інноваційний шлях розвитку, сьогодні особливо актуальні.

Список використаних джерел:

1. Михайлов С.А. Регіональна інноваційна інфраструктура енергозбереження. Вісник Російської Академії природничих наук. Сер. Економіка. 2010. № 1. С. 42–44.
2. Черноморов Г.А. Теорія прийняття рішень: навч. допомога. Новочеркаськ: Півд.-Рос. держ. техн. ун-т, 2002. 276 с.
3. Сааті Т. Прийняття рішень. Метод аналізу ієрархії: пер. з англ. Москва: Радіо та зв'язок, 1989. 316 с.

4. Балябіна А.А. Управління інноваціями в житлово-комунальному господарстві: монографія. Смоленськ: Смоленська міська друкарня, 2011. 114 с.
5. Гонін В.Н., Малишев Е.А., Кашурніков А.Н. Підвищення конкурентоспроможності Забайкальського регіону в умовах економічного розвитку. Вісник ЗабДУ. 2011. № 12 (79). С. 3–9.
6. Железняк Н.В., Ратманова І.Д. Засоби підтримки прийняття рішень з підвищення енергетичної ефективності промисловості регіону. Іваново: Іван. держ. енерг. ун-т, 2011. 140 с.
7. Конохов Р.А. Особливості формування інноваційних стратегій розвитку муніципальних утворень. Сучасні аспекти економіки. 2009. С. 10–14.
8. Ларичев О.І. Теорія і методи прийняття рішень, а також хроніка подій в чарівних країнах. Москва: Логос, 2000. 296 с.
9. Михайлов С.А., Длі М.І., Балябіна А.А. Контролінг процесів енергозбереження на регіональному рівні. Контролінг. 2010. № 2 (35). С. 74–79.
10. Михайлов С.А. Регіональна інноваційна інфраструктура енергозбереження. Вісник Російської Академії природничих наук. Сер. Економіка. 2010. № 1. С. 42–44.
11. Степан К.С. Концепція управління житлово-комунальним господарством на основі інновацій. Бізнес в законі. 2011. № 3.
12. Хан Д. Планування і контроль: концепція контролінгу / пер. з нім.; за ред. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. Москва: Фінанси і статистика, 1997. 800 с.

УДК 658.14/17:338.24

Волянська-Савчук Л.В.,
кандидат економічних наук, доктор філософії,
викладач кафедри управління персоналом і економіки праці,
Хмельницький національний університет

Царук В.Ю.,
студентка факультету економіки і управління,
Хмельницький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ КОМП'ЮТЕРНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Волянська-Савчук Л.В., Царук В.Ю. Використання сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій в розвитку корпоративної культури на підприємстві. У статті висвітлено сутність та рівні корпоративної культури. Проаналізовано сучасні комп'ютерні та інформаційні технології, а також їх вплив на корпоративну культуру підприємства. Подано класифікацію сайтів в мережі Інтернет та можливість їх використання на підприємствах України. Відображено важливість застосування комп'ютерів на сучасному етапі розвитку підприємств. Виділено основні переваги використання комп'ютерних та інформаційних технологій для підприємства.

Ключові слова: корпоративна культура, комп'ютерні технології, інформаційні технології, рівні корпоративної культури, мережа Інтернет, веб-сайт, електронні засоби зв'язку, реклама в мережі Інтернет.

Волянская-Савчук Л.В., Царук В.Ю. Использование современных компьютерных и информационных технологий в развитии корпоративной культуры на предприятии. В статье освещены сущность и уровни корпоративной культуры. Проанализированы современные компьютерные и информационные технологии, а также их влияние на корпоративную культуру предприятия. Представлены классификация сайтов в сети Интернет и возможность их использования на предприятиях Украины. Отражена важность применения компьютеров на современном этапе развития предприятий. Выделены основные преимущества использования компьютерных и информационных технологий для предприятия.

Ключевые слова: корпоративная культура, компьютерные технологии, информационные технологии, уровни корпоративной культуры, сеть Интернет, веб-сайт, электронные средства связи, реклама в сети Интернет.

Volyans'ka-Savchuk L.V., Tsaruk V.Yu. Use of modern computer technologies and information in the development of corporate culture at the enterprise. The essence and levels of corporate culture are highlighted in the article. The modern computer and information technologies and their influence on corporate culture of the enterprise are analyzed. The classification of sites on the Internet and the possibility of their use at Ukrainian enterprises are presented. The importance of using computers at the present stage of enterprise development is shown. Highlights the main advantages for the enterprise, with the use of computer and information technologies.

Key words: corporate culture, computer technologies, information technologies, levels of corporate culture, Internet network, website, electronic communications, advertising on the Internet.

Постановка проблеми. Швидкі зміни в розвитку суспільних процесів, високі темпи науково-технологічного розвитку, виникнення різних форм власності та нових економічних відносин вимагають від підприємств наявності сформованої корпоративної культури. Сьогодні корпоративна культура є одним з найважливіших ресурсів збереження та розвитку підприємств, організацій та установ. Це дієвий стратегічний інструмент, який допомагає працівникам спрямовувати власний потенціал на досягнення цілей діяльності підприємства. Корпоративна культура є потужним мотиваційним фактором працівників, який максимізує відповідальність кожного співробітника, створює моделі для наслідування, полегшує взаємодію між працівниками, об'єднує підприємства та співробітників.

Корпоративна культура має стати найбільшою перевагою будь-якої компанії, тому у XXI ст. потрібно використовувати усі можливості для забезпечення потрібного середовища для розвитку стратегії, обігу фінансів, ефективної роботи маркетингу й застосування технологій. Організація комп'ютерної інформаційної бази, телекомунікаційних технологій, різноманітних електронних сервісів всесвітньої інформаційної мережі Інтернет, створення веб-сайтів підприємств, реклама у мережі Інтернет у XXI ст. є важливими факторами забезпечення ефективної діяльності вітчизняних підприємств і важливими чинниками розвитку та формування позитивної корпоративної культури на підприємстві. Тому актуальною проблемою нині слід вважати визначення впливу комп'ютерних технологій, інтернет-технологій на формування позитивної корпоративної культури на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впровадження інформаційних комп'ютерних технологій, використання мережі Інтернет та електронного обміну даними вивчалися такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як, зокрема, Н.І. Бойко, А. Грознік, Л.В. Забуранна, І.М. Карп, А. Ковачич, С.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, Л.А. Мясникова. Невирішеною частиною проблеми є дослідження стану використання сучасних комп'ютерних технологій вітчизняними підприємствами та їхнього безпосереднього впливу на корпоративну культуру підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасних комп'ютерних технологій, інформаційних технологій як невід'ємної складової формування корпоративної культури на підприємствах України у XXI ст.

Завданням дослідження є доповнення сутності корпоративної культури з огляду на науково-технічний прогрес і впливу комп'ютерних та інформаційних технологій на корпоративну культуру підприємства.

Вклад основного матеріалу. У XXI ст. корпоративна культура виступає важливою умовою динамічного зростання промислового підприємства. В подальшому стан корпоративної культури буде підставою формування позитивного іміджу підприємства. Корпоративна культура компанії існує незалежно від того, чи працюєте ви над нею. Однак якщо вона сформована стихійно, то не завжди виявляється сприятливою для фірми. Якщо підприємство не створює в себе відповідних відділів чи не призначає менеджерів, які б відповідали за впровадження корпоративної культури на

підприємстві, це не означає, що там немає принципів, цінностей, традицій [1, с. 58].

Формування корпоративної культури має двобічний характер. Це зумовлює, з одного боку, донесення до зовнішнього середовища клімату всередині організації, а з іншого боку, вплив на внутрішнє середовище суспільної думки, установок, правил, традицій. Розглядаючи корпоративну культуру як цілісний комплекс проявів, розпочнемо з процесу її формування, починаючи з аналізу багаторівневості, зображеної на рис. 1.

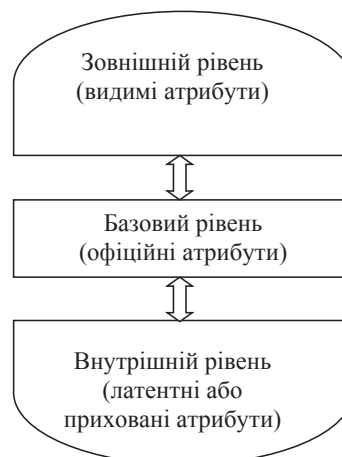


Рис. 1. Рівні корпоративної культури

Джерело: сформовано на основі джерела [1, с. 58]

Перший рівень (внутрішній) корпоративної культури визначається латентними, або прихованими, атрибутами. До них можна віднести неписані правила взаємин співробітників, цінності працівників компанії, їхні переконання, установки, правила поведінки. Характерною особливістю цього рівня корпоративної культури є те, що атрибути, які утворюють його, мають особистісний характер, тому їх більшість не підлягає регламентам і декларуванню.

Другий рівень (базовий) визначається офіційними задекларованими принципами діяльності установи. Це найчастіше можуть бути місія організації, кодекс компанії (зокрема, моральний кодекс) та інші регламенти, в яких прописуються концептуальні, соціальні, моральні правила діяльності компанії на її шляху до успіху. Саме в цьому й полягає зміст існування цінностей базового рівня: вони потрібні для того, щоб досягти успіху, який кожна установа бачить по-своєму. Про це бачення і зазначається в місії, принципах, кодексах. Базовий рівень є унікальним сам по собі, бо він має характер транзитного сервера між внутрішнім та зовнішнім рівнями корпоративної культури.

Третій рівень (зовнішній) виявляється через фірмову символіку, корпоративні події, свідомі професійні традиції, веб-сайт підприємства в Інтернеті та соціальних мережах, рекламу в мережі Інтернет, які не тільки стають доступними працівникам підприємства, але й насамперед популяризуються в суспільстві. Зовнішні атрибути корпоративної культури – це практично «одяг» організації, коли вона «виходить у світ». На цьому рівні речі та явища виявити легко, але не завжди їх легко інтерпретувати та розшифрувати в термінах корпоративної культури [1, с. 59].

Неможливо переоцінити ту роль, яку сьогодні відіграють інформаційні технології і під час здійснення

економічних досліджень. Так, лише за допомогою новітніх технологій можливими є акумулювання великих розмірів інформації та створення можливостей для вільного доступу до цієї інформації. Зокрема, для економічних досліджень це різноманітна статистична інформація, нормативно-правова база. Досвід роботи перспективних компаній показує, що технологізація інформаційно-комунікативних технологій виконує свою позитивну роль лише в тому разі, якщо стає елементом корпоративної культури. Автоматизоване складання звітності дає змогу подавати звіти про показники діяльності підприємства не лише в паперовому, але й в електронному вигляді, що дає можливість спростити та скоротити процес приймання звітності та здійснення її контролю щодо відсутності формальних та механічних помилок. Застосування комп'ютерів змінює зміст та організацію праці облікового персоналу, а саме зменшується кількість ручних операцій з оброблення первинних документів, систематизації облікових показників, заповнення реєстрів та звітних форм; облікова праця стає більш творчою, спрямованою на організацію та вдосконалення обліку [2, с. 183].

Використання електронних засобів зв'язку допомагає ефективно упорядковувати ці процеси. Внутрішня електронна пошта вже давно стала одним з невід'ємних компонентів корпоративної культури підприємства. За її допомогою співробітники привчилися формулювати свої думки в письмовому вигляді, що організує мислення та сприяє раціоналізації процесів комунікації (оскільки в письмовому вигляді необхідно говорити коротко й по суті, необхідно нести відповідальність за обсяг інформації, оскільки її досить просто перевірити ще; відбувається різка економія часу, що витрачається на ділове спілкування; наявні інформаційні потоки досить легко аналізувати, роблячи висновки про ефективність їх організації). Більш того, це дає додаткові можливості, адже кожен співробітник може зв'язатися електронною поштою з керівництвом будь-якого рангу та поділитися своїми проблемами.

Інтернет як середовище ведення бізнесу практично безмежний, але зараз вміння працювати в Інтернеті є конкурентною перевагою, необхідні структурні перетворення, нові підходи. В умовах кризи значно збільшився вплив Інтернету на економіку.

Одним з важливих у сучасних умовах зовнішніх проявів корпоративної культури є ведення підприємством власного веб-сайту, тобто електронного представництва підприємства в мережі Інтернет. Веб-сайт – це свого роду віртуальний офіс, який приймає відвідувачів, а саме користувачів мережі. І від того, наскільки професійно він буде зроблений, як буде організоване спілкування з основними групами учасників корпоративних відносин, тобто потенційними клієнтами, партнерами, акціонерами, залежить успіх виробника не тільки в мережі, але й загалом під час реалізації будь-яких змін [3, с. 237].

Якщо підприємство бажає досягнути успіху, то без власного сайту це зробити буде досить важко. Сторінка в Інтернеті – одна з найголовніших умов ведення бізнесу в сучасному діловому світі. Відповідно до послуг, які підприємство надає, продукції, яку виробляє, має бути створена веб-сторінка в Інтернеті. Оскільки офіційної класифікації сторінок в Інтернеті не існує, у табл. 1 проаналізуємо основні характеристики, за

якими можна розділити наявні сайти, які слугують діловому світу.

Загалом керівництво підприємства чи відділ маркетингу має вирішити, який сайт підходить цьому підприємству, які цілі та завдання він повинен виконувати. У будь-якому разі сторінка в Інтернеті незалежно від своїх характеристик буде приносити основний або додатковий прибуток, а також сприятиме зміцненню корпоративної культури на підприємстві.

Якщо назва підприємства збігається з назвою веб-сторінки, це гарантує те, що клієнт швидко запам'ятає адресу. Якщо ім'я веб-сайту коротке й легке, клієнт легко згадає його, побачивши інтернет-адресу на візитівці чи рекламному щиті, до того ж завдяки пошуку в мережі сайт легко знайти за ключовим словом. Відсутність сайту або розташування його в безкоштовному хостингу свідчить або про брак коштів, або про несерйозне ставлення до бізнесу в Інтернеті.

Наявність власного корпоративного сайту – це великий резерв можливостей, що працюють на користь виробника. За допомогою веб-сайту підприємство може вирішувати важливі завдання щодо стратегічного управління розвитком бізнесу, зокрема позиціонування, портфеля брендів і продуктів в Інтернеті, базової інформації про бізнес та бізнес-партнерів. Для вітчизняних підприємств використання Інтернету дає можливість конкурувати на національних та міжнародних ринках з іноземними виробниками, оскільки практично всі вони використовують фактично уніфіковані та відносно недорогі інструменти й технології, що урівнює шанси на успіх.

На жаль, ще не всі українські підприємства осмислили важливість інтернет-ресурсів, які нині відіграють одну з ключових ролей в комунікації не лише зі споживачем, але й з акціонерами, партнерами, інвесторами тощо. Веб-сайт, як правило, стає першим, що створює уявлення про підприємство для сторонніх осіб, зокрема інвесторів. Унікальність веб-сторінки полягає в тому, що будь-яка людина за наявності Інтернету може отримати доступ до базової інформації про підприємство 24 години на добу. Веб-сайт як обличчя підприємства формує уявлення про нього, дає змогу ознайомитися з необхідною інформацією, а також показує рівень корпоративної культури підприємства, що відображає змістову наповненість сайту. Адже інформаційна відкритість товариства, коли кожна дія вивчається та оцінюється ринком, є гарантією надійності підприємства як стратегічного партнера.

Активне ведення сторінок у соціальних мережах («Facebook», «Instagram», «ВКонтакте», «Однокласники») є ще одним ефективним каналом донесення інформації до аудиторії. У власні канали інформація потрапляє швидше та творить промоцію організації. Недоліком є несистематичне ведення власних сторінок, через що імідж організації може постраждати.

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій швидкого поширення набуває реклама за допомогою мережі Інтернет. Реклама в Інтернеті може бути двох видів: реклама на сайті та зовнішня реклама. Для реклами в Інтернеті дуже важливою є так звана зовнішня реклама, тобто сукупність різних методів поширення інформації про сайт і про підприємство (власника сайту), яка спонукає відвідати сайт. Цей метод набув широкої популярності, оскільки є досить

Класифікація сайтів в мережі Інтернет

Назва сайту	Характеристика
Сайт-візитка	Саме той набір інформації, поширення якої в Інтернеті, безсумнівно, корисно як починаючим, так і акулам бізнесу. Це своєрідний довідник про фірму, який містить всі необхідні контактні дані та інформацію про діяльність компанії. Це повинна бути коротка, чітка й найважливіша інформація про підприємство, сферу діяльності, інтереси. Сайт-візитка – це зручний, швидкий і недорогий засіб для сканування ґрунту ринку; він вигідний для організацій, у яких бізнес здійснюється не в Інтернеті.
Корпоративний сайт	Більш серйозним виглядом представництва компанії в Інтернеті є корпоративні сайти. Це обов'язковий інструмент успішного бізнесу будь-якої компанії. Такі сайти допомагають формувати позитивний імідж компанії, залучають нових замовників, які можуть не знати про існування підприємства на ринку. Клієнти та замовники отримують інформацію про ціни на товари й послуги в зручному вигляді. Значно збільшити прибуток Ви зможете шляхом надання можливості робити замовлення Вашим клієнтам прямо на Вашій сторінці. Отже, корпоративний сайт – це найдешевший та наймасовіший вид реклами, який виступає доказом серйозності та перспективності бізнесу, а також гідно представляє компанію на ринку.
Сайт-вітрина	Бюджетним варіантом реклами підприємства є сайт-вітрина. Якщо підприємство хоче продавати в Інтернеті один конкретний товар або групу товарів, то цей тип сайтів ідеально підходить. На таких сторінках знаходиться вся інформація, необхідна для того, щоб клієнт побачив товар, зацікавився ним і купив його, не відволікаючись на новини та посилання. Це структурований каталог продукції підприємства. Але цей каталог організований таким чином (фото, опис, ціна), щоби клієнт зробив якомога менше кліків для того, щоб знайти потрібний товар. Сайт-вітрина – це максимальний прибуток за мінімального вкладення сил та засобів, який забезпечить стабільний дохід та позитивний імідж.
Промо-сайт	Прекрасним рекламним інструментом може служити промо-сайт. Особливо тоді, якщо підприємство планує провести рекламну кампанію окремого товару або послуги (культурного заходу). Структура промо-сайту сама по собі повинна виконувати функцію рекламного проспекту або буклету та привертати увагу клієнтів. Також на такому сайті можна розмістити ту інформацію, яка не поміститься на сторінці журналу, в радіоповідомленні, телевізійному ролику. Обсяг промо-сайту не перевищує 10 сторінок, на яких можна розмістити дані про компанію, напрям діяльності, просування послуги, контактні дані. Окремо повідомляється інформація про акцію із зазначенням термінів та місця проведення, умов участі, новин тощо. Промо-сайт – це потужний та ефективний інструмент реклами компанії та її продуктів.
Інтернет-магазин	На відміну від сайту-вітрини, де клієнт може побачити наявність всіх товарів, за допомогою інтернет-магазину клієнт може ще й зробити замовлення, вибрати варіант розрахунку, спосіб отримання замовлення та одержати рахунок на оплату. Такий сайт має бути зручним та функціональним, щоб відвідувач міг легко знайти те, що йому потрібно, відправити товар у кошик та оформити покупку в кілька кліків. Інтернет-магазин істотно зменшить Ваші витрати, оскільки не треба орендувати приміщення для магазину, платити заробітну плату співробітникам. Серед інших переваг слід назвати величезну аудиторію, можливість розміщувати необмежений асортимент товарів, своєчасно реагувати на зміни на ринку, враховувати потреби клієнтів.

Джерело: сформовано на основі джерела [4]

рентабельним для рекламодавця порівняно з іншими видами реклами. По-перше, багатомільйонна аудиторія мережі Інтернет дає змогу привернути масову увагу до продукції або послуг. По-друге, існує відносно низька вартість розміщення. По-третє, є можливість відстежити реакцію споживачів на розміщене оголошення (кількість переглядів сторінки, відгуки). Є такі основні види зовнішньої реклами, як власні сайти підприємства, банерна реклама, електронні засоби масової інформації, пряме поштове розсилання, використання конференцій, веб-конференцій, електронні дошки оголошень, посилання на текст, реєстрація в пошукових системах та каталогах, партнерські програми, онлайн-вікторини.

Також мережа Інтернет дає змогу підтримувати зв'язок з філіями та мобільними співробітниками, зміцнюючи корпоративну культуру підприємства. За допомогою веб-вузлів підприємства та організації можуть розширити можливості звичайної електронної пошти, давши можливість авторизованим користувачам (співробітникам, клієнтам, постачальникам тощо) право

доступу до найсвіжіших корпоративних даних. Інтернет дає можливість спільної розробки програмних продуктів, чим досягається істотне скорочення витрат на організацію робочих груп програмістів.

У XXI ст. в результаті впливу науково-технічного прогресу й розвитку комп'ютерних та інформаційних технологій корпоративна культура підприємства отримує кількісні та якісні зміни, відкриває нові перспективи для ведення бізнесу, що свідчить про його розвиток.

Досвід впровадження й використання комп'ютерних та інформаційних технологій дає змогу говорити про великі потенційні можливості цієї сфери під час розв'язання проблем суспільства. Інформаційні та комп'ютерні технології є важливим етапом на шляху до досягнення провідних позицій на ринку, які надають підприємству такі переваги:

– підвищення керованості (забезпечення функціональних зв'язків між філіями, підрозділами підприємства, співробітниками та контрагентами, які б забезпечували ефективний рух інформаційного потоку);

– зниження фінансових затрат і часу (дає змогу більш раціонально використовувати робочий час, оптимізувати та скоротити виробничий процес, паперову роботу, зменшити трудомісткі етапи з пошуку та технічної адаптації необхідної інформації, значно скоротити управлінський персонал підприємства, який займається роботою щодо збору, обліку, зберігання та обробки інформації);

– отримання доступу до інформації про цільову аудиторію, конкурентів, відгуків клієнтів, а також можливість надання інформації про власні товари та послуги;

– підвищення оперативності та достовірності інформації, важливої для прийняття ключових рішень;

– можливість професійного спілкування, одержання індивідуальних консультацій фахівців з питань, що виникають у процесі роботи, обговорення актуальних проблем з колегами на інтернет-конференціях, форумах, чатах;

– можливість своєчасно та якісно вести аналіз і прогнозування господарської діяльності підприємства в майбутньому;

– зміцнення корпоративної культури на підприємстві;

– глобальний масштаб охоплення (можливість виходу на міжнародні ринки);

– зниження впливу людського фактору.

Наведені переваги – це далеко не повний перелік, оскільки кожне підприємство може знайти для себе свої способи використання глобальної мережі, які будуть для нього рентабельними та раціональними. Отже, як свідчить практика відомих успішних зарубіжних організацій (“Apple”, “Starbucks”, “Nike”, “Coca-Cola” тощо), використання інтернет-простору

дає змогу значно підвищити кількість споживачів, постійно підтримувати їхню зацікавленість товаром, підвищити корпоративну культуру підприємства, як наслідок, покращити репутацію підприємства, знизити витрати та підвищити загальну конкурентоспроможність організації.

Висновки. З проведеного дослідження робимо висновок, що однією з основних передумов досягнення компаніями успіху в довгостроковій перспективі є цілеспрямоване формування та розвиток корпоративної культури, спрямованої на підтримку реалізації вибраної стратегії, як наслідок, формування позитивного іміджу та потужного бренда. Тому пріоритетним завданням будь-якого підприємства є формування такої корпоративної культури, яка б давала змогу побудувати надійні партнерські стосунки з клієнтами, конкурентами та партнерами, примножуючи конкурентні переваги підприємства та забезпечуючи якісне стратегічне зростання. Побудова ефективної системи комунікацій зі стейкхолдерами передбачає трансляцію ключових корпоративних цінностей організації. Одними з найбільш дієвих каналів такої комунікації є корпоративний веб-сайт та офіційні сторінки в соціальних мережах. З огляду на активізацію євроінтеграційних процесів в Україні вітчизняним компаніям доцільно якнайшвидше привести свої системи комунікацій, а також процес формування корпоративної культури загалом у відповідність до найкращих світових практик. Отже, без використання обчислювальної техніки, новітніх інформаційних технологій та систем електронної передачі інформації підприємству, фірмі чи установі для того, щоб відповідати сучасним вимогам, працювати неможливо.

Список використаних джерел:

1. Жук В.П. Формування корпоративної культури в Україні. Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». 2015. Вип. 3–4. С. 56–62.
2. Отенко І.П., Чепелюк М.І. Формування інформаційного простору підприємств у міжнародному бізнес-середовищі. Бізнес-Інформ. 2016. № 9. С. 236–240.
3. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. Київ: Знання-Прес, 2003. 349 с.
4. Класифікація сайтів. URL: <http://trebasite.blogspot.com/2013/01/blog-post.html>.

УДК 005.931:005.332.4:005.21:62(477.52)

Горета Л.В.,
аспірант кафедри
маркетингу та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет

ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ПРОМИСЛОВОГО НАСОСОБУДУВАННЯ

Горета Л.В. Визначення конкурентних позицій машинобудівних підприємств Сумської області на вітчизняному ринку промислового насособудування. У статті запропоновано використання двовимірної матриці, побудованої за допомогою зміни обсягів ринку збуту підприємств та фактичної частки ринку підприємств (за обсягом реалізованої продукції), для визначення конкурентних позицій машинобудівних підприємств на вітчизняному ринку промислового насособудування. Пропозиції апробовано на машинобудівних підприємствах м. Суми, які виробляють продукцію промислового призначення, таких як ПАТ «Сумське НВО», ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш», ПАТ «Свесський насосний завод». Для кожного підприємства сформульовано рекомендації щодо вибору та впровадження стратегій для забезпечення їх подальшого розвитку.

Ключові слова: машинобудування, стратегічний аналіз, конкурентоспроможність, маркетингові конкурентні стратегії, промислове підприємство.

Горетая Л.В. Определение конкурентных позиций машиностроительных предприятий Сумской области на отечественном рынке промышленного насосостроения. В статье предложено использование двумерной матрицы, построенной с помощью изменения объемов рынка сбыта предприятий и фактической доли рынка предприятий (по объему реализованной продукции), для определения конкурентных позиций машиностроительных предприятий на отечественном рынке промышленного насосостроения. Предложения апробированы на машиностроительных предприятиях г. Сумы, производящих продукцию промышленного назначения, таких как ПАО «Сумское НПО», ПАО Сумской завод «Насосэнергомаш», ПАО «Свесский насосный завод». Для каждого предприятия сформулированы рекомендации по выбору и внедрению стратегий для обеспечения их дальнейшего развития.

Ключевые слова: машиностроение, стратегический анализ, конкурентоспособность, маркетинговые конкурентные стратегии, промышленное предприятие.

Goreta L.V. Determination of competitive positions of machine-building enterprises of the Sumy region on the domestic market of industrial pumping plants. The article proposes the use of a two-dimensional matrix constructed by two factors: changes in the volume of the company's sales market and the actual market share of enterprises (in terms of sales volume) to determine the competitive positions of machine-building enterprises in the domestic market of industrial pumping plants. Proposals are approved at the machine-building enterprises of the city of Sumy, which produce products for industrial use: PJSC "Sumy NGO", PJSC Sumy Plant "Nasosenergomash", PJSC "Sweex Pumping Plant". For each enterprise, recommendations for choosing and implementing strategies to ensure their further development are formulated.

Key words: machine building, strategic analysis, competitiveness, marketing competitive strategies, industrial enterprise.

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування в сучасних умовах вітчизняні промислові підприємства потребують всебічного аналізу свого внутрішнього потенціалу та впливу чинників зовнішнього середовища. Оцінка ефективності використання власного потенціалу, діяльності конкурентів, визначення місця своєї продукції на ринку є основою для прийняття правильних управлінських рішень щодо подальшого стратегічного напрямку інноваційного розвитку підприємств.

Основними завданнями аналізу конкурентних позицій підприємств є визначення положення підприємства на ринку, виявлення позитивних та негативних чинників, які впливають на їх потенціал у конкурентному середовищі.

Як відомо, машинобудування – провідна галузь промисловості України. Машинобудівна галузь є найважливішою комплексною галуззю обробної промисловості, яка включає проектування, виробництво й експлуатацію машин та інструментів.

Аналіз конкурентних позицій машинобудівних підприємств проводять з метою розробки певних заходів, які б сприяли підвищенню їх конкурентоспроможності, залученню інвестиційних коштів у виробництво, виходу підприємств на нові ринки збуту тощо.

Систематичний аналіз конкурентних позицій підприємств порівняно з їх основними конкурентами дасть їм можливість підтримувати досягнуту конкурентну позицію в конкурентному середовищі, забезпечувати стабільний рівень конкурентоспроможності та

ефективно адаптуватися до змін факторів зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення сучасних стратегій конкуренції та досягнення конкурентних переваг є важливим завданням сучасних науковців. Привертають увагу окремі роботи вітчизняних науковців, таких як В.В. Козик, Х.Я. Соловій [1], Г.М. Давидов, В.М. Малахова, О.А. Магопець [2], Д.В. Кіпа [4], І.О. Ступак [5], І.В. Суха [6], В.В. Писаренко, О.В. Маркова [7], Б.П. Фішук, В.П. Жевега, О.І. Войтенко [8]. Особливо слід відзначити наукові роботи таких відомих закордонних вчених, як А.Д. Чандлер [3], Г. Армстронг, В. Вонг, Ф. Котлер, Д. Сондерс [13].

Для визначення конкурентних переваг підприємств рекомендовано застосовувати матричні методи стратегічного аналізу, які розроблені здебільшого зарубіжними компаніями та адаптовані під специфіку діяльності їх підприємств. Але досі ще не розроблено уніфікованої та адаптованої до сучасних умов економічного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств методики застосування матричних методів стратегічного аналізу. Для вирішення цієї проблеми пропонуємо авторський варіант матриці для визначення конкурентних позицій машинобудівних підприємств на вітчизняному ринку.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка теоретично-методичних рекомендацій щодо використання двовимірної матриці для визначення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на вітчизняному ринку з урахуванням їх галузевої специфіки.

Виклад основного матеріалу. Сучасні умови нестабільності ринкового середовища, зростаючої кількості конкурентів зумовлюють важливість проведення аналізу для підприємств машинобудівної галузі задля подальшого планування їх діяльності:

- вироблення чітких управлінських рішень щодо планування інноваційної, технічної та продуктової політики;
- формування механізму управління конкурентоспроможністю;
- посилення конкурентних позицій підприємств на внутрішніх та зовнішніх ринках збуту.

Отже, важливим завданням успішного розвитку машинобудівних підприємств є необхідність розробки та вибору стратегії розвитку залежно від характеру діяльності підприємств, динаміки їх життєвого циклу на ринку, аналізу оточення тощо.

Необхідна інформація щодо визначення конкурентної позиції підприємства на освоєному товарному ринку, оцінка ефективності його товарної та асортиментної політики може бути отримана шляхом проведення портфельного стратегічного аналізу з використанням матриць [1, с. 97].

Матричні методи оцінки базуються на побудові спеціальних матриць, а саме таблиць, впорядкованих за рядками та стовпцями певних елементів (чинників).

Сутність портфельного аналізу полягає в пошуку заходів щодо зміцнення конкурентної позиції підприємства на ринку. Методика аналізу портфеля передбачає вивчення стратегічних одиниць бізнесу [2, с. 134].

За формою вираження результату оцінки виділяють такі методи оцінки, як матричні, графічні та індексні. Серед матричних найбільш поширеними є:

- матриця «Бостонської консалтингової групи» (БКГ);
- матриця І. Ансоффа;
- матриця McKinsey;
- матриця Shell;
- матриця конкурентних стратегій М. Портера [3, с. 3].

Впровадженню на машинобудівних підприємствах апарату управління певної стратегії конкуренції передують оцінка всіх наявних альтернативних варіантів. За результатами оцінки конкурентного середовища та діяльності потенційних конкурентів необхідно вибрати з можливих варіантів ту стратегію, яка найбільшою мірою відповідатиме умовам зовнішнього та внутрішнього середовища, а також основним цілям підприємства. Вибрану стратегію оцінюють за такими показниками:

- складність впровадження;
- ефективність впровадження;
- наявність необхідних внутрішніх резервів для впровадження.

Вибір оптимальної в конкретній ситуації стратегії конкуренції залежить від впливу факторів зовнішнього середовища, ефективності управління конкурентними перевагами підприємства, стадії життєвого циклу підприємства та основних видів товарів, стадії життєвого циклу конкурентної переваги тощо [4, с. 170].

Існує велика кількість критеріїв класифікації стратегій конкуренції, основними з яких є:

1) класифікація за маркетинговим спрямуванням (стратегічний профіль фірми), яка має такий вигляд: стратегія ринкового лідера; стратегії оборони та наступу; стратегія фірми-челенджера; стратегії фірми-послідовника; стратегії фірм-нішерів; стратегія пошукувача; стратегія аналітика; стратегія реагуючого;

2) класифікація за джерелом конкурентної переваги фірми, яка має такий вигляд: стратегія зниження собівартості (стратегія цінового лідерства та максимізації ринкової частки); стратегія фокусування (сегментування ринку); стратегія негайного реагування на потреби ринку; стратегія диференціації (стратегія диференціювання товарів/послуг фірми та стратегія диференціювання ринку (ринкової ніші)); стратегія впровадження нововведень (стратегія росту, яка забезпечує майбутній розвиток) [4, с. 171].

Розробка певної конкурентної стратегії передбачає чітке формулювання того, як підприємство планує вести конкурентну боротьбу на цьому ринку, якими є його основні цілі, які кошти та заходи необхідні для досягнення намічених цілей.

Кожне підприємство має свій характер розвитку, а отже, вибір тієї чи іншої конкурентної стратегії залежить від проблем, з якими воно стикається на кожній стадії життєвого циклу, та завдань, які ставить перед собою [5, с. 306].

Кожне підприємство має детально відстежувати зміни, які відбуваються на ринку, та вивчати дії своїх потенційних конкурентів.

Таким чином, гнучкість, готовність підприємств до змін, вміння без великих втрат виходити з тієї чи іншої складної ситуації, створює додаткові конкурентні переваги [6, с. 41–42].

Машинобудівним підприємствам потрібно не лише вміти відповідати на стратегічні заклики потенційних

конкурентів, але й створювати сприятливі умови для власного розвитку та вдосконалення, що достатньою мірою може бути забезпечено застосуванням маркетингових стратегій.

Маркетингова стратегія – це напрям діяльності підприємства на цільових ринках, який спрямований на досягнення конкурентних переваг, задоволення потреб споживачів і досягнення маркетингових цілей з урахуванням наявних внутрішніх ресурсів та факторів зовнішнього середовища [7, с. 222].

Отже, вітчизняні машинобудівні підприємства повинні мати комплексні розробки нової продукції (або вдосконалення наявної) та застосовувати спеціальні маркетингові прийоми, які би передбачали дії потенційних конкурентів та сприяли прорахунку можливих варіантів розвитку подій на ринку з метою активізації своєї діяльності.

Універсальної ідеальної стратегії для кожного конкретного підприємства не існує (можуть бути різні стратегії для різних підрозділів або видів товарів). Кожне підприємство має визначити, яка стратегія краще спрацює з урахуванням його стану в галузі, цілей, можливостей та ресурсів [8, с. 207].

Пропонуємо визначити конкурентні позиції машинобудівних підприємств на внутрішньому ринку збуту за допомогою двовимірної матриці, побудованої за такими чинниками:

- зміни обсягів ринку збуту підприємств;
- фактична частка ринку підприємств (за обсягом реалізованої продукції).

За допомогою цієї матриці відобразимо позиції кожного підприємства в стратегічному просторі машинобудівних підприємств Сумської області, які виробляють машини та устаткування промислового призначення (ПАТ «Сумське НВО», ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш», ПАТ «Свеський насосний завод»).

Етап 1. Розрахуємо фактичну частку ринку підприємств (за обсягом реалізації), тобто співвідношення обсягу реалізованої продукції підприємства та загального обсягу реалізації цього виду продукції на базовому ринку.

Дані обсягу реалізованої продукції підприємств відображені в річних звітах підприємств за 2013–2016 рр. (табл. 1).

Дані загального обсягу реалізованої продукції машинобудівних підприємств промислового призначення на базовому ринку відображені на офіційному сайті Головного управління статистики в Сумській області [12], а саме обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності по Сумській області (розділ «Машинобудування: виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань»).

Таблиця 2

Обсяг реалізованої промислової продукції по Сумській області (виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань) за 2013–2016 рр.

Обсяг реалізованої промислової продукції по Сумській області (виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань), тис. грн.			
2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
4 352 457	3 364 458	4 241 325	4 333 588

Етап 2. Отримані значення фактичної частки ринку кожного підприємства (від найбільшого до найменшого) відкладаємо на горизонтальній осі матриці для кожного аналізованого року.

Етап 3. Розрахуємо зміни обсягів ринку збуту підприємств як різницю між обсягами реалізації продукції підприємств за два найближчі роки (табл. 4).

Етап 4. Отримані значення зміни обсягів ринку збуту кожного підприємства (від найбільшого до найменшого) відкладаємо на вертикальній осі матриці для кожного аналізованого року.

Етап 5. Поле матриці поділяємо на чотири квадрати, які характеризують такі чотири різновиди маркетингових конкурентних стратегій за Ф. Котлером [13, с. 660]: «ринковий лідер», «челенджер», «послідовник», «нішер».

Горизонтальна лінія розподілу для матриці проходить через нульове для підприємств значення зміни обсягів ринку збуту підприємств. Вертикальна лінія розподілу для матриці проходить також через нульове значення відносної частки ринку підприємств.

Етап 6. Позиції підприємств відображаємо у відповідному секторі матриці на підставі отриманих значень утворюючих її факторів (рис 1–3).

За результатами матриці спостерігається така тенденція змін положення аналізованих підприємств: перехід підприємств до ближніх квадратів матриці з подальшим поверненням на «вихідні» позиції.

Це може свідчити про те, що підприємства не вживають під час розроблення стратегій розвитку інноваційних маркетингових заходів, які б сприяли переходу та закріпленню конкурентних позицій підприємств на більш «перспективних» секторах матриці.

Висновки. Забезпечення конкурентними перевагами є основним стратегічним напрямом розвитку підприємств, оскільки лише ті підприємства зможуть ефективно функціонувати в економічному середовищі, які дбають про рівень власної конкурентоспроможності.

Результати застосування матричних методів стратегічного аналізу є важливими для прийняття стратегічних рішень та вибору стратегії розвитку, що є основою формування сталої конкурентної позиції вітчизняних

Таблиця 1

Обсяги реалізованої продукції ПАТ «Сумське НВО», ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш», ПАТ «Свеський насосний завод» за 2013–2016 рр. [9; 10; 11]

Підприємства	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ПАТ «Сумське НВО»	2 268 556	1 082 009	1 698 865	1 165 216
ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш»	1 008 705	1 106 496	1 193 407	1 180 880
ПАТ «Свеський насосний завод»	49 700	49 858	41 842	50 937

машинобудівних підприємств. Матриці портфельного аналізу можуть бути використані на усіх етапах розвитку підприємств, на кожному з яких кожен метод має певну специфіку.

За результатами використання авторської матриці для визначення конкурентних позицій на вітчизняному ринку машинобудівних підприємств м. Суми, які виробляють машини та устаткування промислового призначення, можна зробити такі висновки.

1) ПАТ «Сумське НВО» є визначальним підприємством у формуванні ринку машинобудівної продукції Сумської області, але, на жаль, попит на його продук-

цію зменшується. Як бачимо, підприємство займає позицію «челенджера» (2014 р. та 2016 р.) на ринку промислового машинобудування Сумської області, а лише у 2015 р. ПАТ «Сумське НВО» зміг піднятися та зайняти позицію «ринкового лідера». Стратегічним рішенням апарату управління підприємства для утримання на ринку своїх конкурентних позицій та переходу і закріплення на позиції «ринкового лідера» повинна бути розробка стратегії, спрямованої на збереження ринкової частки, оскільки прибутки цього підприємства є важливими для вжиття інноваційних заходів, спрямованих на забезпечення підприємству

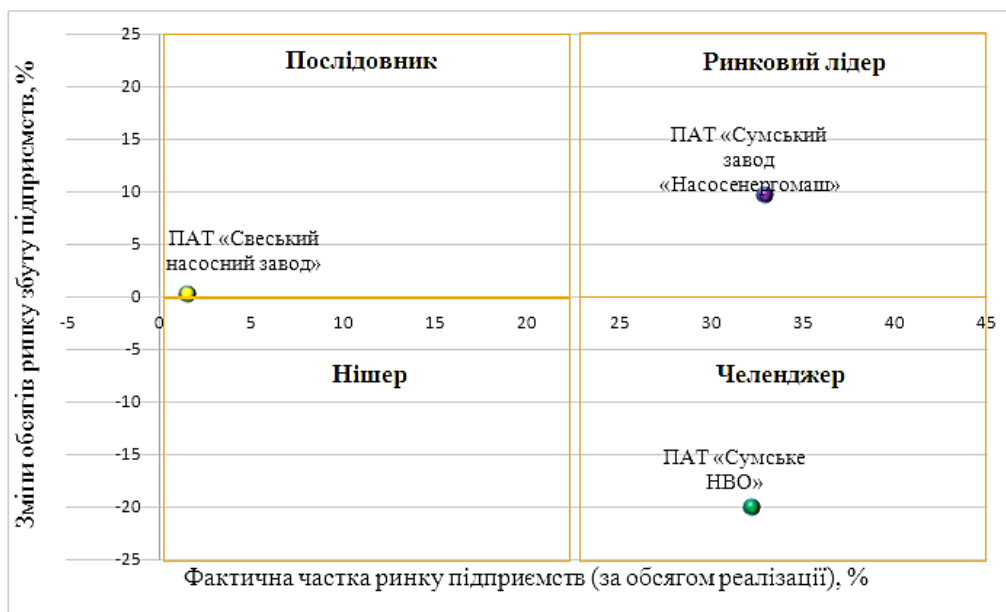


Рис. 1. Матриця визначення конкурентних позицій на вітчизняному ринку для ПАТ «Сумське НВО», ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш» та ПАТ «Свеський насосний завод» за даними 2014 р.

Таблиця 3

Розрахунок фактичної частки ринку ПАТ «Сумське НВО», ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш», ПАТ «Свеський насосний завод» (за обсягом реалізації) за 2013–2016 рр.

Підприємства	Фактична частки ринку, %			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ПАТ «Сумське НВО»	$\frac{2268556}{4352457} \times 100\% = 52,12\%$	$\frac{1082009}{3364458} \times 100\% = 32,16\%$	$\frac{1698865}{4241325} \times 100\% = 40,06\%$	$\frac{1165216}{4333588} \times 100\% = 26,89\%$
ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш»	$\frac{1008705}{4352457} \times 100\% = 23,18\%$	$\frac{1106496}{3364458} \times 100\% = 32,89\%$	$\frac{1193407}{4241325} \times 100\% = 28,14\%$	$\frac{1180880}{4333588 \times 100\%} = 27,25\%$
ПАТ «Свеський насосний завод»	$\frac{49700}{4352457} \times 100\% = 1,14\%$	$\frac{49858}{3364458} \times 100\% = 1,48\%$	$\frac{41842}{4241325} \times 100\% = 0,9\%$	$\frac{50937}{4333588} \times 100\% = 1,18\%$

Таблиця 4

Зміни обсягів ринку збуту ПАТ «Сумське НВО», ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш», ПАТ «Свеський насосний завод» за 2014–2016 рр.

Підприємства	Зміни обсягів ринку збуту, %		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ПАТ «Сумське НВО»	32,16% - 52,12% = -19,96%	40,06% - 32,16% = 7,90%	26,89% - 40,06% = -13,17%
ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш»	32,89% - 23,18% = 9,71%	28,14% - 32,89% = -4,75%	27,25% - 28,14% = -0,89%
ПАТ «Свеський насосний завод»	1,48% - 1,14% = 0,34%	0,99% - 1,48% = -0,49%	1,18% - 0,99% = 0,19%



Рис. 2. Матриця визначення конкурентних позицій на вітчизняному ринку для ПАТ «Сумське НВО», ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш» та ПАТ «Свеський насосний завод» за даними 2015 р.

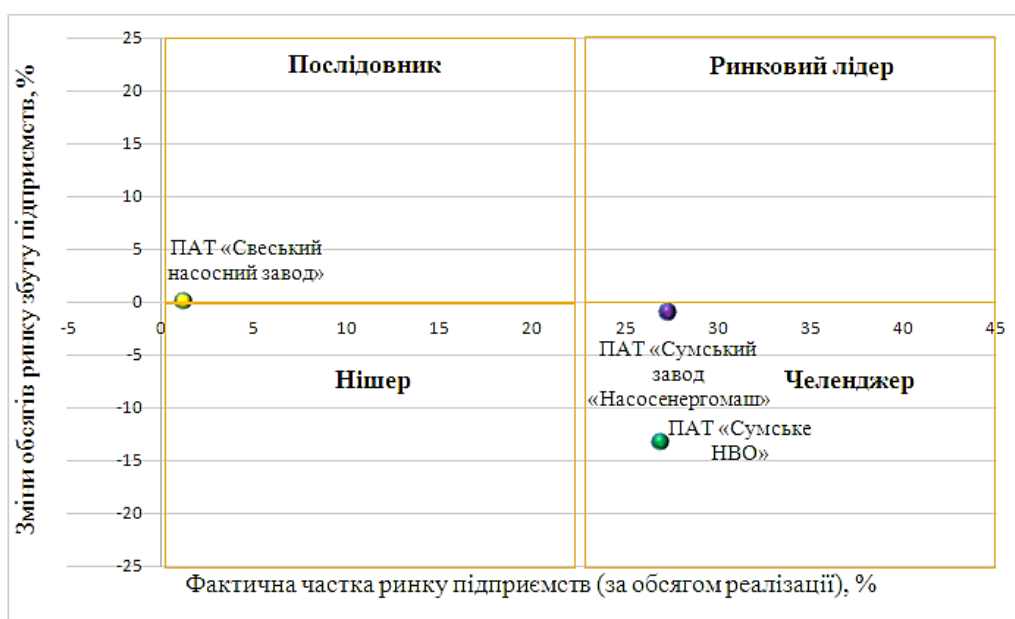


Рис. 3. Матриця визначення конкурентних позицій на вітчизняному ринку для ПАТ «Сумське НВО», ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш» та ПАТ «Свеський насосний завод» за даними 2016 р.

достатнього рівня прибутку. Рекомендуємо ПАТ «Сумське НВО» застосовувати одну зі стратегій «челенджера», а саме стратегію флангового наступу, тобто задоволення тих потреб потенційних споживачів, які залишаються поза увагою підприємств-конкурентів.

2) ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш» – це підприємство, попит на продукцію якого зростає інтенсивно, ринкова частка якого швидко збільшується, що сприяє розміщенню підприємства у квадраті матриці «ринковий лідер» (2014 р.). Але з уповільненням росту ринку підприємство відразу перетворюється на «челен-

джера» (2015 р. та 2016 р.). Підприємство займає лідируючі позиції на цьому ринку, але водночас потребує значних капіталовкладень для підтримки своїх конкурентних позицій. Як відомо, позиція «ринковий лідер» є найпривабливішою для усіх підприємств, що вимагає від них постійного виділення достатньої кількості ресурсів на виробництво продукції для підтримання стабільного рівня прибутку. Також, крім необхідної фінансової бази, для перебування на позиції «ринковий лідер» підприємство має бути забезпечене іншими необхідними ресурсами для стабільного розвитку,

а саме спеціалізованим управлінським персоналом, кваліфікованими кадрами, мати сучасне інноваційне устаткування, повноцінно оснащені виробничі площі тощо. Таким чином, головною задачею апарату управління ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш» має бути визначення правильного балансу між прибутком та інвестиціями у виробництво, щоб у майбутньому гарантувати повернення останніх, піднятися та закріпити міцні позиції у квадраті «ринковий лідер», щоби знову не повернутися до позиції «челенджер». Отже, для цього підприємства доцільним буде впровадження стратегії підтримання конкурентних переваг, яка полягає у виділенні за результатом аналізу цільового ринку підприємств-конкурентів та підприємства загалом, низки чинників, за рахунок яких підприємство витримує конкурентний тиск на цьому ринку, а також розроблення заходів для їх укріплення та однієї зі стратегій «ринкового лідера», а саме стратегії підвищення ринкової частки за наявності місткості ринку, тобто підвищення якості продукції, розширення асортименту, посилення інноваційного процесу, активізації рекламної діяльності, завоювання цінового лідерства.

3) ПАТ «Свеський насосний завод» – це підприємство, попит на продукцію якого зростає поступово, відносна частка ринку якого є невеликою, але обсяги реалізації продукції поступово збільшуються, що є позитивною тенденцією, яка сприяє виживанню підприємства на цьому ринку. Підприємство насилу генерує прибуток від реалізації продукції через невелику частку на ринку. Для збільшення його ринкової частки необхідно залучати додаткові фінансові інвестиції у виробництво, які зможуть перевести підприємство до квадрату «послідовник», які підприємство успішно займало у 2014 р. та 2016 р., а також запобігти скоченню до позиції «нішер» (2015 р.). Для цього підприємства доцільним буде впровадження

стратегії елімінації продукції, яка полягає у виділенні товарів, які є «сумнівними» з точки зору їх подальшої привабливості на цьому ринку, а також ухваленні рішень щодо їх подальшої долі (залишити їх у товарній номенклатурі чи зняти з виробництва та виводити з ринку). Завданням цієї стратегії є аналіз програми збуту підприємства загалом та детальний аналіз позиціонування кожного виду продукції, що випускається. Під час виявлення «сумнівних» товарів їх необхідно додатково проаналізувати з точки зору їх життєвого циклу для встановлення рівня ефективності та доцільності їх подальшого виробництва. Паралельно доцільним буде для ПАТ «Свеський насосний завод» застосування однієї зі стратегій «послідовника», а саме стратегії імітації, тобто використання окремих елементів стратегії ринкового лідера зі внесенням певних відмінностей в дизайн упаковки, цінової політики та реклами.

Отже, для вибору обґрунтованої стратегії розвитку для підприємств галузі машинобудування, що передбачає розроблення та впровадження нових (вдосконалених) видів продукції, а також перерозподіл наявних коштів, доцільно використовувати матричні методи портфельного аналізу. Авторська матриця є простою та зрозумілою у застосуванні, передбачає використання лише відкритої інформації, не потребує високої кваліфікації експертів та дає змогу визначити конкурентні позиції підприємств на базовому ринку.

Пропозиції щодо використання запропонованої матриці для визначення конкурентних позицій підприємств на ринку та рекомендації щодо її застосування можуть бути використані в практичній діяльності підприємств та покладені в основу подальших наукових досліджень щодо застосування методів стратегічного аналізу для формування стратегій розвитку підприємств машинобудівної галузі.

Список використаних джерел:

1. Козик В.В., Соловій Х.Я. Модифікація матриці Бостонської консультативної групи в стратегічному управлінні підприємством. *Економика и управление предприятием. Технологический аудит и резервы производства.* 2016. № 1/3 (27). С. 96–102.
2. Давидов Г.М., Малахова В.М., Магопєць О.А. Стратегічний аналіз: навчальний посібник. Київ: Знання, 2011. 389 с.
3. Chandler A.D. *Strategy and Structure.* Cambridge: Mass., 1962. 254 p.
4. Кіпа Д.В. Науково-практичні аспекти формування та реалізації конкурентної стратегії підприємства. *Бізнес-Інформ.* 2011. № 10. С. 170–172.
5. Ступак І.О. Вибір конкурентної стратегії залежно від стадії життєвого циклу організації. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* 2011. № 698: Проблеми економіки та управління. С. 302–307.
6. Суха І.В. Формування маркетингових конкурентних стратегій підприємств молокопереробної промисловості. *Наук. праці Нац. ун-ту харч. технологій.* 2006. № 19. Ч. 1. С. 40–43.
7. Писаренко В.В., Маркова О.В. Аналіз підходів до визначення сутності та класифікації маркетингових конкурентних стратегій підприємства. *Вісник ХНТУСГ ім. П. Василенка.* 2010. Вип. 97. С. 222–229.
8. Фіщук Б.П., Жевега В.П., Войтенко О.І. Конкурентні стратегії підприємств в умовах мінливого ринкового середовища. *Наук. праці ВНАУ.* 2012. № 4 (70). Т. 2. С. 206–211.
9. Офіційний сайт ПАТ «Сумське НВО». URL: <http://frunze.com.ua/uk/golovna/?lang=uk>.
10. Офіційний сайт ПАТ Сумський завод «Насосенергомаш». URL: <http://nempump.com>.
11. Офіційний сайт ПАТ «Свеський насосний завод». URL: <http://www.snz.com.ua>.
12. Офіційний сайт Головного управління статистики в Сумській області. URL: http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=181&article_id=8663.
13. Армстронг Г., Вонг В., Котлер Ф., Сондерс Д. *Основи маркетинга / пер. с англ. 4-е европейское издание.* Москва: И.Д. Вильямс, 2008. 1200 с.

Завідна Л.Д.,
кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
докторант кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-економічний університет

ГЕНЕРУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Завідна Л.Д. Генерування альтернативної стратегії розвитку підприємства готельного господарства. Вибір стратегії передбачає генерування великої кількості альтернативних стратегій, які дають змогу досягти бажаних цілей. У статті визначено способи генерування стратегій, систематизовано моделі та методи вибору стратегічних альтернатив, визначення серед них оптимальних з урахуванням можливостей та загроз зовнішнього оточення підприємства, його внутрішнього потенціалу, сильних та слабких сторін. На основі матриці БКГ запропоновано для кожної структурної одиниці готельного господарства альтернативні стратегії розвитку підприємства.

Ключові слова: підприємства готельного господарства, генерування альтернативної стратегії, вибір стратегії, методи, матрична модель.

Завидная Л.Д. Генерирование альтернативной стратегии развития предприятия гостиничного хозяйства. Выбор стратегии предполагает генерирование большого количества альтернативных стратегий, которые позволяют достичь желаемых целей. В статье определены способы генерирования стратегий, систематизированы модели и методы выбора стратегических альтернатив, определены среди них оптимальные с учетом возможностей и угроз внешнего окружения предприятия, его внутреннего потенциала, сильных и слабых сторон. На основе матрицы БКГ предложены для каждой структурной единицы гостиничного хозяйства альтернативные стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: предприятия гостиничного хозяйства, генерирование альтернативной стратегии, выбор стратегии, методы, матричная модель.

Zavidna L.D. Generation of the alternative development strategy of the enterprise of the hospitality industry. The choice of a strategy provides for the generation of a large number of alternative strategies that allows achieving the desired goals. The article identifies ways to generate strategies, systematizes models and methods of selecting strategic alternatives, and defines optimal ones among them, given the possibilities and threats of the external environment of the enterprise, its inner potential, strengths and weaknesses. Based on BCG matrix, alternative enterprise development strategies are proposed for each structural unit of the hospitality industry.

Key words: hotel industry enterprises, generation of alternative strategy, strategy selection, methods, matrix model.

Постановка проблеми. Забезпечення раціонального та ефективного господарювання на підприємстві протягом тривалого періоду вимагає окреслення та оцінювання можливих альтернативних варіантів розвитку бізнесу, а також визначення серед них оптимальних з урахуванням можливостей та загроз зовнішнього оточення підприємства, його внутрішнього потенціалу, сильних та слабких сторін.

Стратегія для підприємства фактично виступає інтегральним підходом до організації його діяльності та розвитку на перспективу на основі поєднання ресурсів та потенціалу, навичок підприємства, з одного боку, і можливостей та загроз (ризиків), що існують в навколишньому оточенні та діятимуть в майбутньому, з іншого боку, за яких підприємство сподівається досягти своєї основної мети. Це засіб формування альтернативної стратегічної поведінки, яка, зрештою, дає змогу забезпечити адаптацію підприємства до вимог зовнішнього середовища. Тому ефективність вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного існування підприємства в перспективі, залежить насамперед від ступеня освоєння методології та методів формування стратегії.

Вибір та формування стратегії дають змогу підприємству визначити напрями та способи руху до цілей. Але навіть у разі створення комплексу необхідних умов для її реалізації з часом можуть виникати певні труднощі та проблеми, які є наслідком впливу протиріч, що утворюють кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для того щоб створити стабільні конкурентні переваги або повністю використовувати вже наявні, готельним підприємствам необхідно здійснити вибір альтернативної стратегії їх розвитку. Сьогодні вітчизняними та зарубіжними економістами створена певна методологія вибору конкурентної стратегії організації.

Цю тему розкривали такі дослідники, як, зокрема, Г.Л.Азоев, І.Ансофф, В.А.Білошапка, І.О.Бланк, О.С.Віханський, І.М.Герчикова, В.І.Гончаров, А.А.Марченко, Р.А.Фатхутдінов, Ф.Котлер, А.А.Мазаракі, Г.Мінцберг, М.Портер, А.Дж.Стрікланд, О.М.Сумець, А.А.Томпсон.

Слід зазначити, що, незважаючи на наявність досить великої кількості наукових праць, за межею систематизованих досліджень залишаються проблеми стратегічного підходу до управління підприємствами готельного господарства.

Головною причиною такого становища є недостатня методична та практична розробленість для умов ринкової економіки таких важливих аспектів стратегічного управління, як побудова моделі формування стратегії розвитку організацій готельних комплексів, економічна діагностика зовнішнього та внутрішнього середовища їх функціонування, методичні підходи до вибору й обґрунтування стратегічних альтернатив, розробка комплексу стратегічних заходів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є систематизація моделей та методів вибору стратегічних альтернатив, визначення серед них оптимальних з урахуванням можливостей та загроз зовнішнього оточення підприємства, його внутрішнього потенціалу, сильних та слабких сторін, визначення загальних умов забезпечення успішної реалізації стратегії, пропозиція для кожної структурної одиниці готельного господарства альтернативних стратегій.

Виклад основного матеріалу. Вибір стратегії передбачає генерування великої кількості альтернативних стратегій, які дають змогу досягти бажаних цілей; їх аналіз та доопрацювання; «доведення» до рівня адекватності цілям розвитку підприємства вибраної загальної стратегії з метою наповнення її конкретним змістом.

С. Харт [1, с. 327–351] виділив п'ять способів генерування стратегій:

- командний, коли стратегія розробляється певним керівником або невеликою групою керівників вищого рівня та впроваджується за напрямом зверху вниз;

- символічний, коли управлінським персоналом формулюється загальне завдання, визначається перспектива стратегії, а за допомогою лозунгів, символів, образів тощо створюється творча й одночасно цілеспрямована обстановка, а підлеглим відводиться своєрідна роль «гравців»;

- раціональний, коли на перший план виходять формальна система планування та ієрархічні відносини, стратегія формулюється на підставі результатів низки проведених широких аналізів (портфеля замовлень, конкуренції тощо);

- інтерактивний, коли співробітники свідомо та на добровільних засадах залучаються до стратегічного процесу, який базується на взаємодії, інтерактивному навчанні та організації зворотного зв'язку, при цьому вища управлінська ланка відіграє роль «координатора»;

- генеративний, коли багато залежить від автономної поведінки членів організації, тобто стратегія виникає як продукт організаційної поведінки за напрямом знизу догори, при цьому вищому керівництву відводиться роль «спонсора», який може модифікувати стратегію відповідно до інноваційних пропозицій своїх підлеглих, що є своєрідними ініціативними «підприємцями».

Сформульовані С. Хартом п'ять способів генерування стратегії не виключають один одного. До того ж «вміння підприємства об'єднувати декілька способів

створення стратегії в єдиний процес характеризується як особлива здібність, що забезпечує суттєві переваги перед конкурентами» [2, с. 104].

Отже, в ідеалі стратегія повинна з'являтися як результат постійного процесу роздумів, висування гіпотез, успіху та експериментів, що проводяться знову й знову на різних рівнях управління підприємством.

Генерування стратегій на підприємстві, як правило, проводиться на основі спеціальних моделей, оцінок шансів та ризиків, що є найбільш вірогідними для кожної стратегії, тест-таблиць, критеріїв із застосуванням методів порівняння, факторного аналізу, експертного оцінювання (зокрема, метод Дельфі, «мозкової атаки», складання сценаріїв).

За результатами систематизації матричних методів вибору стратегічних альтернатив встановлено, що найбільш відомими та використовуваними є портфельні матриці, тобто матриці вибору стратегічної позиції [3], до яких належать матриці Бостонської консалтингової групи (BCG); «Дженерал-Електрик» – «МакКінзі» (GE/McKinsey); ADL/LC консалтингової компанії Артура Д. Літтл; МК-1; Shell/DPM та матриці зростання (або розвитку) за Г. Асселем [4], до яких відносять матриці І. Ансоффа «Товар – Ринок», «Типи стратегій – Види діяльності»; за А. Коротковим [5], «Темпи зростання фірми – Темпи зростання ніші», «Продукт – Форма існування фірми», розробки товару, конкуренції М. Портера, зростання за рахунок зовнішніх придбань, «Ціна – Якість», «Якість – Вертикальна інтеграція».

Розглянемо детальніше матричні та модельні методи, визначаючи їх основні параметри, за якими проводиться вибір стратегій.

Так, для генерування стратегій досить часто застосовують матриці І. Ансоффа, А. Томпсона, А. Дж. Стріклєнда, Р. Купера, SPACE-аналізу тощо. За допомогою матричної моделі І. Ансоффа, як правило, генерують стратегічні альтернативи для підприємства, що розвивається/діє в умовах зростаючого ринку. При цьому стратегія вибирається за двома параметрами, такими як продукт і ринок (рис. 1).

Один із формальних підходів до перегляду стратегічних альтернатив запропонували А. Томпсон і А. Дж. Стріклєнд. Цей підхід ґрунтується на двовимірній матриці вибору стратегії, а саме зростанні ринку продукції/послуг та конкурентній позиції підприємства (рис. 2).

У матриці SPACE-аналізу (англ. *strategic position and action evaluation* – стратегічна позиція та оцінка дій) у процесі вибору стратегії враховуються два внутрішні виміри, а саме фінансова сила підприємства (англ. *financial strength*) та його конкурентна перевага (англ. *competitive advantage*), а також два зовнішні виміри, такі як стабільність навколишнього середовища (англ. *environmental stability*) та привабливість (або сила) галузі (англ. *industry strength*), як зображено на рис. 3.

		Ринок	
		<i>Старий</i>	<i>Новий</i>
Продукт (товар)	<i>Старий</i>	Удосконалення діяльності (проникнення на ринок)	Розвиток ринку (ринкова експансія)
	<i>Новий</i>	Товарна експансія (розвиток продукту)	Диверсифікація

Рис. 1. Матрична модель для генерування стратегії І. Ансоффа

Швидке зростання ринку продукції	
I КВАДРАНТ СТРАТЕГІЙ	II КВАДРАНТ СТРАТЕГІЙ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Перегляд стратегій концентрації. 2. Горизонтальна інтеграція або злиття. 3. Вертикальна інтеграція. 4. Диверсифікація. 5. Скорочення підприємства. 6. Ліквідація. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Продовження концентрації. 2. Вертикальна інтеграція. 3. Концентрична диверсифікація.
<i>Слабка конкурентна позиція</i>	<i>Сильна конкурентна позиція</i>
III КВАДРАНТ СТРАТЕГІЙ	IV КВАДРАНТ СТРАТЕГІЙ
<ol style="list-style-type: none"> 1. Перегляд стратегій концентрації в одній галузі. 2. Горизонтальна інтеграція. 3. Вертикальна інтеграція. 4. Диверсифікація. 5. «Збір урожаю» та вихід з ринку (скорочення). 6. Ліквідація. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Концентрична диверсифікація. 2. Конгломератна диверсифікація. 3. Спільне підприємство в новій сфері. 4. Вертикальна інтеграція. 5. Продовження стратегії концентрації.
Повільне зростання ринку продукції	

**Рис. 2. Матрична модель для генерування стратегії
А. Томпсона і А.Дж. Стрікланда**

Ця матрична модель вважається однією з найкращих у процесі генерування/вибору стратегій для середніх та малих підприємств. Перевагою SPACE-аналізу є те, що він не обмежується побудовою таблиці результатів оцінки середовища, а дає змогу визначити вектор рекомендованої стратегії на основі розрахунку двох координат: $x = CA + IS$ та $y = ES + FS$. Однак використання детермінованих чисел у стратегічному аналізі не завжди дає змогу правильно оцінити ситуацію (особливо за високого рівня невизначеності середовища).

Найбільш прийнятними для остаточного рішення щодо генерування стратегічних альтернатив Р. Купер вважає параметри привабливості галузі та сили бізнесу, на основі яких він пропонує оцінювати шанси різних стратегічних змін (рис. 4).

Застосування *методів експертних оцінок* у процесі генерування стратегій передбачає врахування суб'єктивних думок експертів про майбутній стан речей або необхідність виконання тих чи інших дій у майбутньому. Фактично в результаті застосування методів експертних оцінок, які поділяються на індивідуальні та колективні, генерування стратегічних альтернатив базується на певному передбаченні, що формується на засадах раціональних доводів та інтуїції експертів [6].

Досить широко в практиці стратегічного управління застосовують *метод сценаріїв*. Вперше цей метод застосовано у 1960 р. футурологом Х. Каном під час розроблення картин майбутнього, необхідних для вирішення стратегічних завдань у військовій сфері. *Сценарій* – це опис майбутнього, що складений з урахуванням правдоподібних передбачень. Стратегічне управління на основі побудови сценаріїв передбачає визначення певної кількості ймовірних варіантів розвитку подій (стратегічних альтернатив), а отже, і

результатів виконання стратегічного плану. Як правило, на практиці розробляють три сценарії, такі як оптимістичний, песимістичний, найбільш імовірний (або реалістичний чи очікуваний).

Для *методу «мозкових атак»* (або *мозкового штурму, брейнстормінгу*) характерне-колективне генерування ідей та творчих рішень проблем (зокрема, тих, які пов'язані з генеруванням стратегій). Цей метод часто називають одним з найефективніших евристичних методів вирішення будь-яких творчих (зокрема, стратегічних) завдань. Під терміном «евристика» (грец. *heurisko* – *знаходжу*) у стародавній Греції розуміли метод навчання, що сприяє розвитку кмітливості та творчої активності людини. Цінність евристичних методів (зокрема, методу «мозкових атак») полягає в тому, що вони дають змогу вирішувати завдання в умовах, коли ті або інші процеси чи явища, що досліджуються, не можна чітко та логічно описати (наприклад, генерування стратегій в умовах турбулентного зовнішнього середовища) [7, с. 561–563].

Метод Дельфі розроблений відомим експертом з дослідницької корпорації «РЕНД» О. Хельмером, математиком за освітою. Сутність цього методу полягає в проведенні анкетних опитувань фахівців визначеної сфери знань (у нашому випадку – фахівців зі стратегічного управління). Отримані анкетні дані обробляються так, щоб у результаті сформувані діапазон думок експертів, який відображатиме їх колективну думку про задану проблематику.

Ефективність стратегічного управління на підприємстві залежить не тільки від вдалого генерування стратегій, але й від того, наскільки успішно вони будуть реалізовані на практиці. Загальними умовами забезпечення успішної реалізації будь-якої стратегії є [8]:

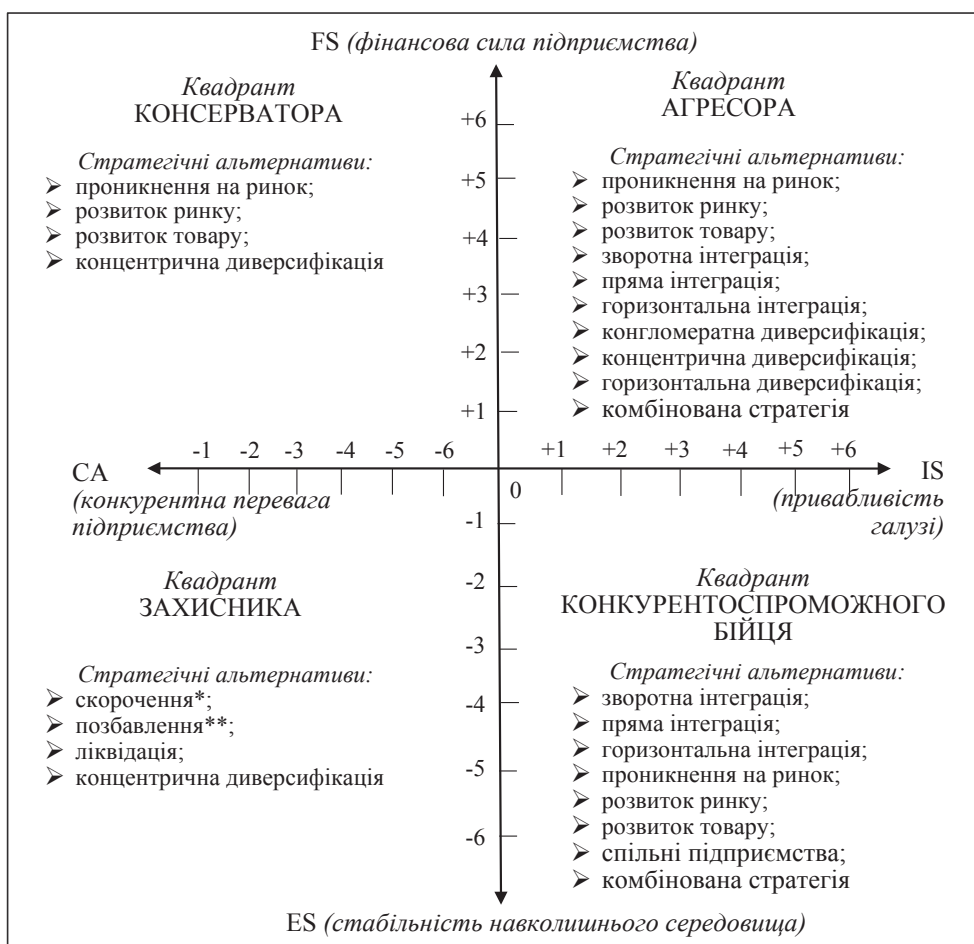


Рис. 3. Матриця SPACE-аналізу

* скорочення – перегрупування через зменшення витрат та активів з метою повного запобігання зниженню продажів прибутку, тобто фактично реструктуризація;

** позбавлення (англ. *divestiture*) – продаж підрозділу або частини підприємства

		«Сила» бізнесу	
		Велика	Мала
Привабливість галузі	Велика	Добрі шанси (широкий спектр ефективних стратегічних альтернатив)	Шанси великого ризику (дуже ризикові стратегії)
	Мала	Консервативні шанси (є ефективні стратегічні альтернативи)	Немає шансів (низька стратегічна привабливість)

Рис. 4. Матрична модель для генерування стратегії Р. Купера

– наявність у менеджерів підприємства розробленого стратегічного плану дій (стратегії) у вигляді чітких стратегічних вказівок та їх впровадження відповідно до поточного оперативного плану реалізації стратегічних змін;

– забезпечення надходження необхідних ресурсів для ефективного виконання всіх завдань стратегічного плану;

– дотримання відповідності стратегічного плану критеріям його ефективності;

– передбачення у стратегічному плані достатньої мотивації та стимулів для персоналу підприємства;

– забезпечення належного контролю всіх організаційних цілей та прийняття адекватних гнучких рішень, спрямованих на практичне досягнення цих цілей.

Підсумовуючи вищезазначене, наголосимо на тому, що основним критерієм генерування обґрунтованої

стратегії є можливість досягнення за її допомогою стратегічних цілей підприємства.

В рамках проведення дослідження практики формування та застосування альтернативних стратегій розвитку підприємства готельного господарства здійснено оцінку фінансового стану 21 підприємства готельного господарства 10 областей України, а саме Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Закарпатської, Львівської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Хмельницької, Чернігівської, та м. Києва за 2011–2015 рр. з урахуванням категорії готелів (5*–1*).

За результатами проведеного дослідження пропонуємо для кожної структурної одиниці готельного господарства такі альтернативні стратегії (табл. 1).

Стратегія 1 («Збереження частки ринку», «Стратегія стабільності») притаманна стратегічним

Альтернативні стратегії для підприємств готельного господарства

Квадрат БКГ	Готельне підприємство	Альтернативні стратегії
«Дійні корови» («Грошові мішки»)	ГП № 1; ГП № 10; ГП № 16	– Збереження частки ринку; – стратегія стабільності; – збирання врожаю.
«Важкі діти» («Знаки питання», «Збирання врожаю»)	ГП № 7; ГП № 17	– Збільшення частки ринку або скорочення; – стратегія підсилювання.
«Собаки» («Кульгаві качки», «Мертвий вантаж»)	ГП № 2; ГП № 3; ГП № 5; ГП № 8; ГП № 9; ГП № 11; ГП № 12; ГП № 18; ГП № 19; ГП № 20; ГП № 21	– Стратегія скорочування (елімінування); – ліквідація бізнесу.
«Сильні собаки»	ГП № 13; ГП № 14; ГП № 4	Стратегія стабільності.
«Сильні собаки» (близько до «Дійних корів»)	ГП № 15	Стратегія зростання.
«Сильні собаки» (близько до «Важких дітей»)	ГП № 6	– Стратегія стабільності; – збільшення частки ринку.

Джерело: розроблено, складено автором

одиницям бізнесу (СОБ), які перебувають в позиції «Дійні корови» (готельні підприємства № 1, № 10 та № 16). Готельним підприємствам слід утримувати своє коло споживачів шляхом проведення акцій, зниження ціни на продукцію (послуги), підтримування каналів розподілу, стимулювання збуту та вдосконалення рекламної політики.

Стратегія 2 («Збільшення частки ринку», «Стратегія підсилювання») притаманна стратегічним одиницям бізнесу, які перебувають в позиції «Важкі діти» (готельні підприємства № 7 та № 17). Готельні підприємства повинні здійснювати політику, спрямовану на інтенсифікацію маркетингових зусиль на просування, пошук нових каналів збуту, поліпшення характеристик, зниження цін або вихід з ринку. В цьому полі два шляхи, а саме переходити в «Поле собак» або в «Поле зірок».

Стратегія 3 («Втримування позицій», «Збільшення частки ринку») притаманна стратегічним одиницям готельного бізнесу, які перебувають в позиції «Зірки» або прагнуть перейти з позиції «Дійні корови» в позицію «Зірки» (готельне підприємство № 1), де послуги займають лідируючі позиції в реалізації. Готельним підприємствам необхідно здійснювати активізацію реклами, зниження цін, широке поширення, модифікування, застосування нових видів технологій для просування готельних послуг.

Стратегія 4 («Збирання врожаю») спрямована на отримання короткострокового прибутку в максимально можливих розмірах навіть за рахунок скорочення частки ринку. Таку стратегію застосовують насамперед для слабких «Корів», «Знаків питання» та «Собак», що не мають майбутнього.

Стратегія 5 («Ліквідація бізнесу», «Стратегія скорочування» (елімінування)) застосовується для структурних одиниць готельного бізнесу, що перебувають в позиції «Собак» (12 готелів) і «Знаків питання», що не приносять доходу або щодо яких немає надії, що вони колись будуть його приносити. Ліквідаційні засоби спрямовуються в СОБ, які розвиваються («Знаки питання», «Зірки»).

Готельні підприємства № 13, № 14 та № 4 належать до поля «Сильні собаки», до яких теж треба застосовувати «Стратегію стабільності», адже ця продукція (послуги) слабо користується попитом. Для зацікавлення споживачів підприємствам треба проводити акції на найбільш привабливі послуги для просування цієї продукції та поліпшення рекламної політики або нічого не робити, застосовувати стратегію скорочення та йти з ринку.

Висновки. Підсумовуючи результати аналізу матричних, табличних та інших методів формування стратегії розвитку підприємств, зазначимо, що застосування будь-якого підходу має починатися з оцінювання ринкових можливостей цього розвитку та відштовхуватися від стратегічних орієнтирів розвитку. Вибір кінцевого єдиного компромісного рішення з урахуванням різноманітних критеріїв є досить складним завданням під час планування та прийняття рішень.

Отже, можна зробити висновок, що генерування альтернативної стратегії є вагомим інструментом розвитку та стабілізації готельного господарства в сучасних умовах непередбачуваності змін зовнішнього середовища та зростаючої кількості конкурентів. Правильний вибір стратегії забезпечить її повну реалізацію, що буде мати позитивний ефект для подальшого розвитку та утримання провідних позицій готельного господарства на ринку.

Список використаних джерел:

1. Hart S.L. An integrative framework for strategy-making processes. *Academy of Management Review*. 1992. № 17. P. 327–351.
2. Рюли Э., Шмидт Л. Исследование стратегических процессов в организации. Проблемы теории и практики управления. 2000. № 5. С. 104.
3. Круглова Н.Ю., Круглов М.И. Стратегический менеджмент: учеб. для вузов. Москва: Изд. РДЛ, 2003. 464 с.
4. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: учеб. для вузов. Москва: ИНФРА-М, 2001. 804 с.
5. Коротков А. Стратегические матрицы как объект и инструмент классификации. *Маркетинг*. 2004. № 4 (77). С. 89–99.
6. Rowe A.J., Rowe M. *Strategic Management*. 4 Sub edition. Addison Wesley Longman, 1994. 1040 p.
7. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс / пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 688 с.
8. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: Знання України, 2005. 202 с.

Кавтиш О.П.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
факультету менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Канар М.О.,
магістр факультету менеджменту та маркетингу,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Кавтиш О.П., Канар М.О. Наукові підходи до сутності управління фінансовим потенціалом підприємства. У статті проаналізовано основні підходи до визначення сутності управління фінансовим потенціалом, де серед основних виділено системний, процесний, цільовий та функціональний. Виявлено взаємозв'язок між виділеними підходами. Обґрунтовано необхідність під час дослідження сутності управління фінансовим потенціалом враховувати вихідні положення усіх вищенаведених наукових підходів, що доповнюють і уточнюють один одного.

Ключові слова: фінансовий потенціал, управління фінансовим потенціалом, наукові підходи, сутність.

Кавтиш О.П., Канар М.А. Научные подходы к сущности управления финансовым потенциалом предприятия. В статье проанализированы основные подходы к определению сущности управления финансовым потенциалом, где среди основных выделены системный, процессный, целевой и функциональный. Выявлена взаимосвязь между выделенными подходами. Обоснована необходимость при исследовании сущности управления финансовым потенциалом учитывать исходные положения всех вышеприведенных научных подходов, которые дополняют и уточняют друг друга.

Ключевые слова: финансовый потенциал, управление финансовым потенциалом, научные подходы, сущность.

Kavtysh O.P., Kanar M.O. Scientific approaches to an entity of control of the financial capacity of the enterprise. In the article basic approaches to determination of an entity of control of financial potential where among the mains it is selected system, process, target and the functional are analyzed. It is revealed interrelation between the allocated approaches. Need at a research of essence of management of financial potential to consider the starting positions of all scientific approaches given above supplementing and specifying each other is proved.

Key words: financial potential, control of financial potential, scientific approaches, entity.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування підприємства залежить від фінансового потенціалу. В результаті підвищення фінансового потенціалу відбувається поліпшення як економічних умов загалом, так і економічної спроможності підприємства та адаптації його в ринкових умовах.

Діяльність вітчизняних підприємств свідчить про низьку ефективність управління фінансовим потенціалом. Згідно з даними Державної служби статистики України [1] джерелами фінансування підприємств залишаються переважно власні кошти (94,9% у 2016 р.). При цьому поступово зростають значення міжнародних індексів, а саме індексів конкурентоспроможності, економічної свободи, глобального індексу інновацій, індексу легкості ведення бізнесу. Значення цих індексів є системними та охоплюють багато напрямів та складових, які не завжди спроможні до швидких змін. Зміна міжнародних показників свідчить про неможливість залучення додаткових інвестицій до розвитку підприємства. Зниження залучення додаткових

коштів свідчить про погіршення показників фінансового стану вітчизняних підприємств і зниження їх фінансового потенціалу, що спричиняє обмеження можливостей щодо залучення фінансових ресурсів.

Через це значну увагу слід приділити саме управлінню фінансовим потенціалом як найбільш складному та значущому елементу системи управління діяльністю підприємства. Таким чином, розглянута в роботі проблема має велику актуальність в умовах сучасних ринкових відносин та відіграє величезну роль у функціонуванні кожного окремого підприємства безпосередньо.

Нині невирішеним та дискусійним залишається питання виявлення та застосування у діяльності підприємства такого наукового підходу до управління фінансовим потенціалом, який дасть можливість раціонально формувати, розподіляти наявні у підприємства фінансово-економічні ресурси в натуральній та грошовій формах з урахуванням їх якості та ефективності їх використання разом з відповідними можливостями використання у господарській діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню сутності фінансового потенціалу присвячені роботи таких науковців, як, зокрема, Є.В. Попова, В.Ю. Катасонова, В.М. Родіонова, Е.А. Неживенко, Л.С. Сосненко, М.А. Федотова, О.С. Федорин, М.Т. Шафіков. Управління фінансовим потенціалом розглядається в роботах А.І. Бородіна, М.М. Шаши, О.С. Белокрилової «Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства», Л.С. Васильєва, М.В. Петровської «Оцінка фінансового потенціалу організації» та інших економістів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сутності наукових підходів до визначення сутності управління фінансовим потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий потенціал є об'єктом управлінського впливу. Під фінансовим потенціалом у літературі розуміють сукупність фінансової спроможності та можливостей підприємства. Проте аналіз наукових підходів, представлених у літературі, до визначення фінансового потенціалу, показує, що однозначного тлумачення фінансового потенціалу нині не існує, тому це питання залишається дискусійним.

Прийнято виділяти кілька підходів до розуміння сутності фінансового потенціалу підприємства [2, с. 124; 6; 7].

1) Ресурсний підхід (Н.Д. Стахнів, О.В. Бражко, Н.О. Гнип, В.Г. Боронос та інші вчені). За такого підходу фінансовий потенціал розглядається як сукупність фінансових ресурсів або як основа для формування економічного потенціалу.

2) Результативний підхід (А.І. Агєєв, С.Г. Кудешова, Б.В. Куроєдов, О.В. Немкова, А.В. Трофимчук, І.В. Руда та інші науковці). Цей підхід заснований на визначенні фінансового потенціалу як результату отримання потенційних доходів, здатності нарощувати капітал підприємства та управляти ним.

3) Стратегічний (цільовий) підхід. До числа вчених-економістів, які застосовують зазначений підхід, можна віднести Л.С. Сосненко, Р.А. Білоусова, І.А. Гуніна та інших. За такого підходу під фінансовим потенціалом підприємства розуміється сукупність ресурсів і резервів, здатність компанії забезпечувати своє довгострокове функціонування та досягнення цілей на основі використання системи ресурсів (з урахуванням особливостей будови системи, кількості та якості ресурсів). Такий підхід наголошує на виявленні фінансових можливостей як невід'ємної частини формування фінансового потенціалу.

Отже, під фінансовим потенціалом підприємства будемо розуміти сукупність фінансових ресурсів та можливостей організації, джерел їх формування та напрямів використання, сукупність умов здійснення грошового обігу, формування фінансових відносин у процесі фінансово-економічної діяльності організації, використання можливостей системи фінансових ресурсів для вирішення поточних та стратегічних завдань, які орієнтовані на стале функціонування та розвиток суб'єкта господарювання, а також нарощення загального економічного потенціалу та конкурентоспроможності. Фінансовий потенціал обумовлений наявністю тісного взаємозв'язку між його складовими елементами, кожен з яких робить свій внесок у розвиток потенціалу підприємства.

Фінансовий потенціал – це об'єктна складова загального потенціалу підприємства. Він має власну

структуру. Основу структури фінансового потенціалу підприємства складають фінансові ресурси та інвестиційні можливості. Зокрема, фінансові ресурси можна визначити як доходи та грошові накопичення, які утворюються під час розподілу та перерозподілу ВВП; кошти, спрямовані на основні та оборотні активи, які забезпечують безперервність руху грошових потоків та використовуються для забезпечення діяльності суб'єктів; фонди, які формуються підприємствами та використовуються для розширеного відтворення.

Можливості підприємства створюють основу управління фінансовими ресурсами та встановлення відповідного взаємозв'язку з іншими складовими економічного потенціалу. Вони закладають основу накопичення, розподілу, використання фінансових ресурсів з метою забезпечення стійкості, розвитку та конкурентоспроможності підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, можемо сказати, що основою структури фінансового потенціалу підприємства є фінансові ресурси, які разом з відповідними компетенціями дають змогу підприємству отримувати бажані короткострокові та довгострокові результати, досягати поставлених цілей та виконувати покладені на них функції в економічній системі, забезпечуючи процес суспільного відтворення, її динамічну її стійкість. Таке його визначення дає підставу говорити про необхідність під час дослідження структури фінансового потенціалу враховувати вихідні положення усіх вищенаведених наукових підходів, що доповнюють і уточнюють один одного, а отже, фінансовий потенціал є об'єктом управління на рівні підприємства та підлягає оцінюванню для встановлення його стану та напрямів розвитку підприємства [8, с. 206–212]. Тому для отримання максимально можливого ефекту фінансового потенціалу потрібно управляти ним за допомогою сучасного інструментарію фінансового менеджменту, що має бути втіленим у фінансовій політиці підприємства та загальній стратегії його розвитку.

Аналіз наукової літератури [3, с. 71–77; 4, с. 105–112; 6; 7] свідчить про те, що на сучасному етапі розвитку теорія та практика управління фінансовим потенціалом підприємств базується на використанні системного, функціонального, процесного та цільового науково-методичних підходів. Системний підхід орієнтований на опис та характеристику управління фінансовим потенціалом як підсистеми управління економічним потенціалом загалом. Використання такого підходу дасть змогу розглянути та оцінити структуру управління фінансовим потенціалом, характеристики діяльності підприємства та взаємозв'язок між ними. Процесний підхід передбачає визначення взаємодії бізнес-процесів та механізмів управління. Цільовий підхід орієнтований на визначення управління потенціалом через сукупність цілей-результатів, визначає управління фінансовим потенціалом як процес ефективної адаптації потенціалу до вимог цільового зовнішнього середовища, а також забезпечує розробку структури цілей відповідно до внутрішніх можливостей підприємства. Функціональний підхід орієнтований на уточнення та комплексну характеристику функціонального спрямування управління.

Таке виокремлення підходів до управління фінансовим потенціалом робить його предметом наукового аналізу, результати якого дають змогу більш глибоко

Наукові підходи до визначення сутності управління фінансовим потенціалом підприємства

Підхід	Представники	Визначення
Системний	В.В. Бочаров	Характеризує систему управління фінансовим потенціалом як організаційну структуру управління, підсистему управління з можливістю прийняття рішень та цілеспрямованістю на результат.
Процесний	О.В. Ізрайлева, Н.С. Краснокутська	Розглядає фінансування, рух фінансових коштів, формування фінансових відносин, оптимізацію фінансових потоків.
Цільовий	І.М. Рєпіна, О.С. Федонін	Визначає структуру цілей управління фінансовим потенціалом.
Функціональний	Г.А. Семенов	Орієнтований на об'єднання напрямів у процесі управління фінансовими ресурсами та можливостями.

розуміти економічний зміст управління, а також його об'єкта, а саме фінансового потенціалу. Водночас їх використання окремо один від одного з позицій практики значно обмежує виявлення змін в управлінні фінансовим потенціалом та самому потенціалі в процесі еволюції підприємства як відкритої системи та підсистеми економіки, пошуку шляхів підвищення результативності та загалом організації управління фінансовим потенціалом.

На основі аналізу літературних джерел [3, с. 71–77; 4, с. 105–112; 6; 7] наведемо узагальнення підходів до визначення сутності управління фінансовим потенціалом (табл. 1).

Управління фінансовим потенціалом має охоплювати процеси його формування, використання та розвитку. Організація формування фінансового потенціалу підприємства повинна бути спрямована на пошук стратегічних можливостей та ресурсів для підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, виявлення резервів його потенціалу [5]. Управління використанням фінансового потенціалу має бути орієнтоване на залучення до роботи ресурсів, виявлених під час аналізу потенційних можливостей, які з якихось причин не були реалізовані. Розвиток фінансового потенціалу – це його нарощування за рахунок резервів, поліпшення фінансових і техніко-економічних показників.

Саме тому, на наш погляд, нині існує необхідність комплексного використання зазначених підходів. Базовим має бути саме системний підхід, адже він дасть змогу виявити структуру та зміст управління фінансовим потенціалом, його взаємозв'язки та взаємозалежності з іншими підсистемами управління. Накладання на нього процесного підходу дасть можливість

визначити закономірності протікання бізнес-процесів управління, а цільовий – ставити задачі за процесами та коригувати напрями раціонального управління складовими фінансового потенціалу для забезпечення реалізації ефективної діяльності підприємства. Функціональний підхід дасть змогу визначити необхідність перегляду функцій управління за процесами та елементами фінансового потенціалу для отримання максимального ефекту. Такий підхід здатен забезпечити формування умов раціональної та швидкої адаптації, оптимізувати використання інструментарію управління та вдосконалити відповідні механізми, розвинути підходи до оцінювання ефективності управління фінансовим потенціалом. Використання комплексного підходу до управління фінансовим потенціалом дасть змогу створити систему, яка складається зі структури взаємопов'язаних компонентів, управління якими здійснюється як окремий процес.

Висновки. На основі аналізу основних наукових підходів до визначення сутності управління фінансовим потенціалом, а саме системного, процесного, цільового та функціонального, обґрунтовано, що у процесі практичного застосування вони мають використовуватись одночасно (комплексно), оскільки розкривають основи управління фінансовим потенціалом під різним кутом зору.

Визначено, що комплексний підхід до управління фінансовим потенціалом підприємства дасть змогу здійснювати його безпосередню реалізацію шляхом взаємоузгодження стратегії та тактики управління. Поєднання зазначених підходів до управління забезпечить ефективне управління фінансовим потенціалом, що дасть змогу ефективно функціонувати підприємству загалом.

Список використаних джерел:

1. Дані щодо кількості збиткових підприємств та структури джерел фінансування інноваційної діяльності: аналітичні дані Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Организационный потенциал предприятия: учебное пособие / сост.: В.Н. Лазарев, Е.В. Пирогова, М.В. Кангро. Ульяновск: УлГТУ, 2016. 190 с.
3. Тяпкина М.Ф., Ильина Е.А. Подход к управлению финансовым потенциалом предприятия. Вестник НГУЭУ. 2016. № 1. С. 71–77.
4. Григорах О.В. Управление экономическим потенциалом торговых предприятий. Экономика и организация управления. 2012. № 2 (12). С. 105–112.
5. Чеботаев А.С. Финансовый потенциал предприятия: понятие, оценка, методы измерения и повышения. Экономика и социум. 2017. Ч. 2. № 1 (32). С. 1853–1857. URL: [http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%20_1\(32\)%202017%202.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%20_1(32)%202017%202.pdf).
6. Николаевская О.А. Оценка финансового потенциала промышленного предприятия. Управление экономическими системами. 2013. № 52 (4). URL: <http://uecs.ru/uecs52-522013/item/2092-2013-04-16-06-06-18>.
7. Журова Л.И. Финансовый потенциал экономической системы: структура и методика оценки. Современные проблемы науки и образования. 2013. № 2. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=8683>.
8. Канар М.О., Кавтиш О.П. Наукові підходи до визначення структури фінансового потенціалу підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2016. Вип. 18. С. 206–212.

Каленік К.В.,
старший викладач кафедри готельного і ресторанного бізнесу,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

ІНТЕГРОВАНІЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Каленік К.В. Інтегрований підхід до оцінювання рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємства ресторанного господарства. У статті представлено інтегровану структурну модель конкурентного потенціалу підприємства ресторанного господарства. Запропоновано систему часткових показників оцінки локальних потенціалів з урахуванням галузевої специфіки підприємств ресторанного господарства. Розроблено структурно-логічну схему, обґрунтовано методичний підхід до оцінювання рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства.

Ключові слова: конкурентний потенціал, підприємство ресторанного господарства, інтегрована структурна модель, система показників, метод аналізу ієрархій, інтегральний показник.

Каленік К.В. Интегрированный подход к оцениванию уровня реализации конкурентного потенциала предприятия ресторанного хозяйства. В статье представлена интегрированная структурная модель конкурентного потенциала предприятия ресторанного хозяйства. Предложена система частных показателей оценки локальных потенциалов с учетом отраслевой специфики предприятий ресторанного хозяйства. Разработана структурно-логическая схема, обоснован методический подход к оцениванию уровня реализации конкурентного потенциала предприятий ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: конкурентный потенциал, предприятие ресторанного хозяйства, интегрированная структурная модель, система показателей, метод анализа иерархий, интегральный показатель.

Kal'nik K.V. Integrated approach to assessing the level of implementation of the competitive potential of the restaurant industry enterprise. The article presents an integrated structural model of the competitive potential of a restaurant business enterprise. The system of partial indicators of estimation of local potentials with the account of sectorial specificity of enterprises of restaurant economy is offered. The structural-logical scheme is developed and the methodical approach to the estimation of the level of realization of the competitive potential of enterprises of restaurant economy is substantiated.

Key words: competitive potential, restaurant business enterprise, integrated structural model, indicator system, hierarchy analysis method, integral indicator.

Постановка проблеми. Аналізуючи проблематику розвитку ресторанного господарства в Україні, вважаємо, що велике значення мають правильна оцінка поточної ситуації та пошук конкурентних переваг. В означеному аспекті актуалізуються питання визначення фактичного рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства та виявлення резервів підвищення ефективності його використання. Необхідність дослідження конкурентного потенціалу та його оцінювання обумовлена тим, що «знання основних його складових і ступеня їх розвитку визначає майбутні цільові вектори розвитку підприємства» [1, с. 121].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження конкурентного потенціалу суб'єктів господарювання широко висвітлене в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Найбільший інтерес мають наукові розробки таких вчених, як І.А. Арєнков [1], О.О. Бакунов, Є.М. Смирнов [1], І.М. Кирчата, Г.В. Поясник [4], В.А. Гросул, М.В. Афанасьєва, А.В. Янчев [3]. Водночас, незважаючи на всю багатогранність наявних досліджень складових конкурентного потенціалу, їх перелік є невичерпним, від-

сутні критерії його оцінювання з урахуванням специфіки підприємств ресторанного господарства.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у формуванні інтегрованої структурної моделі конкурентного потенціалу підприємства ресторанного господарства, розробці системи часткових показників оцінки локальних потенціалів та обґрунтуванні методичного підходу до оцінювання рівня реалізації конкурентного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Конкурентний потенціал підприємства ресторанного господарства є інтегрованою багатокомпонентною системою, яка визначається його здатністю реалізовувати наявні можливості з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. Структурування показників оцінки конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства на основі локальних складових потенціалу дасть змогу визначити та оптимально врахувати потенційні конкурентні можливості під час формування конкурентної стратегії.

Узагальнення наявних в економічній літературі підходів до структурування конкурентного потенціалу [1–4] дало змогу сформувати інтегровану структурну

модель конкурентного потенціалу підприємства ресторанного господарства (рис. 1).

Враховуючи характерні галузеві особливості сфери ресторанного господарства, а також беручи до уваги, що «якісна їжа, точність і правильність виконання замовлення, безпека, комфорт і надійність – такі основні вимоги, які ставлять споживачі у сфері ресторанного бізнесу» [8, с. 234], робимо висновок, що інтегрована структурна модель конкурентного потенціалу формується на основі фінансового, маркетингового, техніко-технологічного, інноваційного, виробничого та організаційного потенціалів. Вважаємо, що інтегрована сукупність локальних складових конкурентного потенціалу акумулюється з ресурсів (матеріальних та нематеріальних, кількісних та якісних) підприємства.

Визначені елементи інтегрованої структурної моделі перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності один від одного, формуються з урахуванням специфіки бізнес-процесів ресторанного бізнесу (виробництво кулінарної продукції та послуг, реалізація кулінарної продукції та послуг, організація споживання кулінарної продукції та послуг) для досягнення однієї або декількох поставлених цілей, при цьому загальна ефективність вище, ніж у простій суми локальних потенціалів.

Слід зазначити, що необхідність дослідження локальних складових конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства обґрунтовується присутністю в кожній компоненті конкурентного потенціалу (фінансовий, маркетинговий, техніко-технологічний, інноваційний, виробничий та організаційний) специфічних рис і факторів, наявність яких обумовлена функціональними особливостями діяльності підприємств ресторанного господарства [7, с. 19].

З метою формування системи інтегрованої оцінки локальних складових конкурентного потенціалу вважаємо потрібним висунути вимоги, виконання яких

дасть змогу обґрунтовано сформулювати висновки щодо рівня розвитку конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства та аргументувати управлінські рішення щодо подальшого стратегічного розвитку. Такими вимогами, на нашу думку, є такі: аналітична інформація за всіма показниками оцінки конкурентного потенціалу повинна бути доступною; система показників оцінки повинна максимально охоплювати властивості конкурентного потенціалу, має бути адаптованою до специфіки галузі ресторанного бізнесу, бути оптимально об'єктивною.

З урахуванням вищевказаних вимог сформовано систему показників оцінювання рівня розвитку конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства, які згруповані за шістьма локальними складовими потенціалу (табл. 1).

Зазначимо, що кількість показників системи оцінки конкурентного потенціалу для його локальних складових не перевищує 10, оскільки, за твердженням авторитетного фахівця в галузі системного аналізу Т. Сааті, для опису системи будь-якої складності цілком достатньо 9–10 показників, що також підтверджують дослідження психологічних аспектів сприйняття інформації людиною, адже, відповідно до «правила Міллера 7 ± 2 », людина миттєво може сприймати 5–7, максимум 10 об'єктів. Отже, можна уникнути надмірної трудомісткості процесу оцінювання та виключити суперечливість висновків [6, с. 234]. При цьому всі показники системи оцінки диференційовані на ті, що здійснюють позитивний вплив на рівень конкурентного потенціалу (стимулятори), тобто збільшення яких підвищує рівень реалізації потенціалу, та ті, збільшення яких, навпаки, призводить до його погіршення (дестимулятори), тобто підвищення яких знижує рівень реалізації потенціалу.

Структурно-логічна схема оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства представлена на рис. 2.

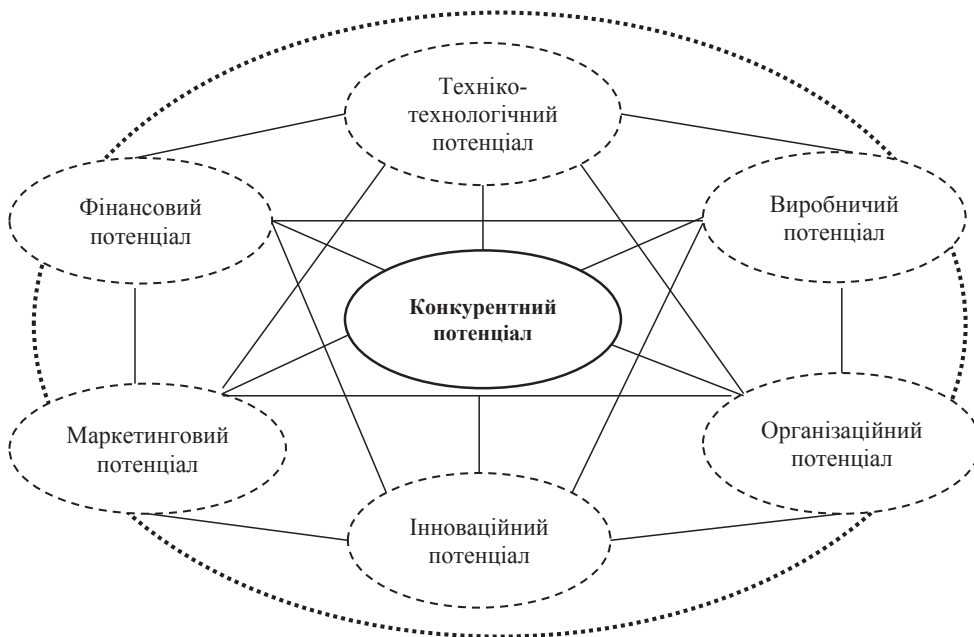


Рис. 1. Інтегрована структурна модель конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства

Джерело: розроблено автором на основі моделі 7S

Система оцінювання показників рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства

Локальні складові конкурентного потенціалу* (КР) та індикатори їх оцінки	Умовні позначення
<i>Фінансовий потенціал (FP)</i>	
Рентабельність реалізації, %	FP ₁
Товарообіг у розрахунку на 1 посадочне місце, тис. грн.	FP ₂
Коефіцієнт автономії, коеф.	FP ₃
Рентабельність власного капіталу, %	FP ₄
Коефіцієнт загальної ліквідності	FP ₅
<i>Виробничий потенціал (VP)</i>	
Рентабельність виробництва, %	VP ₁
Частка собівартості в товарообігу підприємства ресторанного господарства, коеф.	VP ₂
Коефіцієнт дефектності виробництва, коеф.	VP ₃
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів, коеф.	VP ₄
Рентабельність основних засобів, %	VP ₅
<i>Маркетинговий потенціал (MP)</i>	
Рентабельність витрат на збут, %	MP ₁
Індекс «задоволеності» споживачів якістю страв, коеф.	MP ₂
Частка постійних клієнтів, коеф.	MP ₃
Коефіцієнт комплексності та унікальності додаткових послуг, коеф.	MP ₄
Рентабельність товарних запасів, %	MP ₅
Коефіцієнт стійкості товарного асортименту	MP ₆
<i>Інноваційний потенціал (IP)</i>	
Коефіцієнт впровадження комп'ютерних технологій в основні бізнес-процеси, коеф.	IP ₁
Коефіцієнт впровадження технологій роздачі та надання готової продукції, коеф.	IP ₂
Коефіцієнт розвитку комунікативних технологій (які надають нові можливості щодо приймання та оброблення замовлень споживачів з використанням інтернет-технологій), коеф.	IP ₃
Рівень розвитку технологій приготування ресторанных страв, коеф.	IP ₄
Рівень впровадження сучасного інноваційного обладнання (пароконвектоматів, пакождетів тощо) для приготування страв, коеф.	IP ₅
Рівень розвитку інноваційних форм обслуговування (кейтерінг, вендинг, фудтраки, фуд-корт, open kitchen (відкрита кухня) тощо), коеф.	IP ₆
<i>Техніко-технологічний (ТПР)</i>	
Коефіцієнт придатності основних засобів	ТПР ₁
Коефіцієнт оновлення основних засобів	ТПР ₂
Коефіцієнт технічної озброєності праці	ТПР ₃
Товарообіг на 1 м ² торговельної площі	ТПР ₄
Коефіцієнт завантаження каналів обслуговування	ТПР ₅
<i>Організаційний потенціал (OP)</i>	
Пропускна спроможність підприємства ресторанного господарства, коеф.	OP ₁
Коефіцієнт інтенсивності потоку споживачів, коеф.	OP ₂
Індекс техніки, культура обслуговування, коеф.	OP ₃
Індекс «задоволеності» споживачів якістю обслуговування, коеф.	OP ₄
Рівень комфортності споживання кулінарної продукції та послуг, коеф.	OP ₅

* розраховується для кожного підприємства за результатами щорічної фінансової, статистичної та бухгалтерської звітності, маркетингових досліджень та опитування споживачів

Джерело: авторська розробка

З метою виключення суб'єктивності щодо визначення рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства ступінь досягнення нормативу запропоновано розраховувати за таким алгоритмом:

1) якщо фактичне значення показника ($\beta_{Si}^F(FP, MP, VP, OP, IP, TTP)$) більше мінімально допустимої межі (або дорівнює їй) ($\beta_{Si}^N(FP, MP, VP, OP, IP, TTP)$), то ступінь досягнення нормативу ($\beta_{Si}^{ST(FP, MP, VP, OP, IP, TTP)}$) дорівнює 1;

2) якщо фактичне значення показника ($\beta_{Si}^F(FP, MP, VP, OP, IP, TTP)$) менше мінімально допустимої межі ($\beta_{Si}^N(FP, MP, VP, OP, IP, TTP)$), то ступінь досягнення нормативу ($\beta_{Si}^{ST(FP, MP, VP, OP, IP, TTP)}$) розраховується діленням фактичного значення показника на мінімальну межу нормативу;

3) якщо фактичне значення показника ($\beta_{Si}^F(FP, MP, VP, OP, IP, TTP)$) менше 0, то ступінь досягнення нормативу ($\beta_{Si}^{ST(FP, MP, VP, OP, IP, TTP)}$) приймається рівною 0.

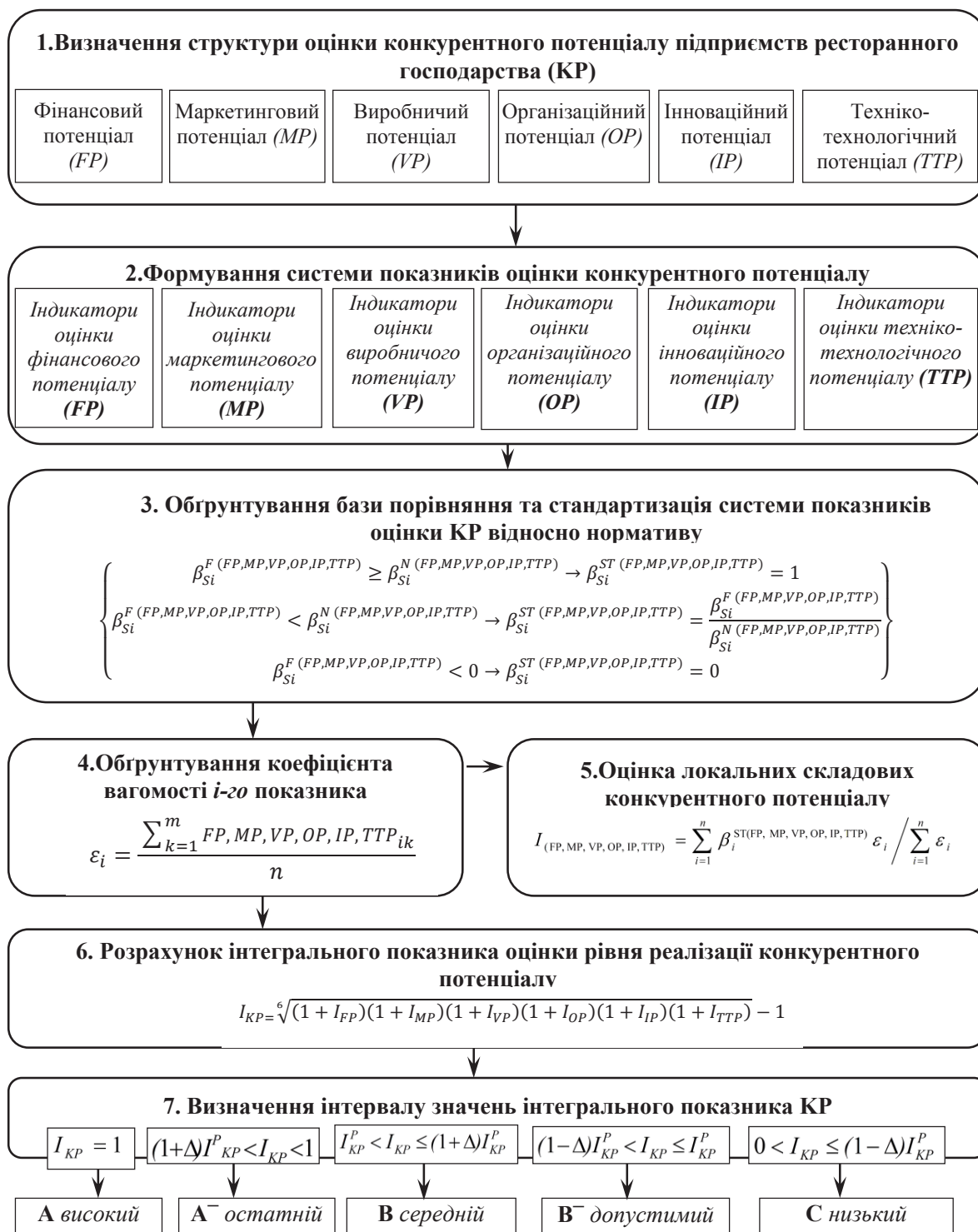


Рис. 2. Структурно-логічна схема оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства

Джерело: авторська розробка

Таким чином, формалізована стандартизація системи показників оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу щодо нормативу має такий вигляд:

$$\left\{ \begin{array}{l} \beta_{Si}^{F(FP,MP,VP,OP,IP,TP)} \geq \beta_{Si}^{N(FP,MP,VP,OP,IP,TP)} \rightarrow \beta_{Si}^{ST(FP,MP,VP,OP,IP,TP)} = 1 \\ \beta_{Si}^{F(FP,MP,VP,OP,IP,TP)} < \beta_{Si}^{N(FP,MP,VP,OP,IP,TP)} \rightarrow \beta_{Si}^{ST(FP,MP,VP,OP,IP,TP)} = \frac{\beta_{Si}^{F(FP,MP,VP,OP,IP,TP)}}{\beta_{Si}^{N(FP,MP,VP,OP,IP,TP)}} \\ \beta_{Si}^{F(FP,MP,VP,OP,IP,TP)} < 0 \rightarrow \beta_{Si}^{ST(FP,MP,VP,OP,IP,TP)} = 0 \end{array} \right. \quad (1)$$

З урахуванням динамізму зовнішнього середовища підприємствам ресторанного господарства треба намагатися досягти конкурентних переваг за локальними складовими його конкурентного потенціалу. Проте в реальних умовах окремі з них матимуть різний пріоритет, тобто визначатимуться різною для забезпечення успіху в суперництві значимістю [2, с. 84]. Тому важли-

вим є визначення ваги кожної локальної складової конкурентного потенціалу ε_i (FP, IP, VP, OP, TTP, MP) та їх i -х показників оцінки. Визначення важливості кожного i -го показника системи оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу запропоновано розраховувати на основі методу аналізу ієрархії, висунутого Т. Сааті.

Метод аналізу ієрархії передбачає попарне порівняння складових інтегрального показника конкурентного потенціалу (локальних та узагальнюючих показників) та визначення на цій основі коефіцієнтів їхньої ваги. Для встановлення пріоритетів показників оцінювання конкурентного потенціалу формують квадратну матрицю попарних порівнянь [6, с. 72], порядок якої визначається кількістю елементів, представлених в табл. 1. Елементами цієї матриці виступають попарні відношення важливості i -го та j -го показників конкурентного потенціалу.

П'ятий етап оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства передбачає розрахунок агрегованого інтегрального показника локальних складових потенціалу за такою формулою:

$$I_{(FP,MP,VP,OP,IP,TTP)} = \sum_{i=1}^n \beta_i^{ST(FP,MP,VP,OP,IP,TTP)} \varepsilon_i / \sum_{i=1}^n \varepsilon_i, \quad (2)$$

де $I_{(FP,MP,VP,OP,IP,TTP)}$ – частковий інтегральний показник оцінки фінансового, маркетингового, виробничого, організаційного, інноваційного, техніко-технологічного потенціалів;

$\beta_{Si}^{ST(FP,MP,VP,OP,IP,TTP)}$ – стандартизоване значення i -го показника системи оцінки фінансового, маркетингового, виробничого, організаційного, інноваційного, техніко-технологічного потенціалів;

ε_i – питома вага i -го показника у кожній групі оцінки фінансового, маркетингового, виробничого, організаційного, інноваційного, техніко-технологічного потенціалів;

n – кількість показників у кожній групі оцінки фінансового, маркетингового, виробничого, організаційного, інноваційного, техніко-технологічного потенціалів.

Шостий етап оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу передбачає розрахунок узагальнюючого інтегрального показника за такою формулою:

$$I_{KP} = \sqrt[6]{(1 + I_{FP})(1 + I_{MP})(1 + I_{VP})(1 + I_{OP})(1 + I_{IP})(1 + I_{TTP})} - 1, \quad (3)$$

де I_{KP} – інтегральний показник оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства;

$I_{(FP,MP,VP,OP,IP,TTP)}$ – частковий інтегральний показник оцінки фінансового, маркетингового, виробничого, організаційного, інноваційного, техніко-технологічного потенціалів.

На сьомому етапі діагностики оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу сформовано шкалу значень розрахованого інтегрального показника I_{KP} . В результаті розрахунків виявлено, що значення інтегрального показника оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу перебуває в межах діапазону. При цьому якщо значення I_{KP} досягає 1, тобто максимального значення, то це свідчить про високий рівень реалізації конкурентного потенціалу, якщо значення I_{KP} наближається до 0, то це свідчить про низький або відсутній рівень реалізації конкурентного потенціалу. У зв'язку з вищенаведеним виникає необхідність визначити граничні значення рівня, досягнення якого свідчить про зниження рівня реалізації конкурентного потенціалу.

Слід зазначити, що рівень розвитку конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства не може бути охарактеризований за дискретним числом будь-якого i -го показника, оскільки завжди є межа допустимих значень. До того ж граничне значення рівня реалізації конкурентного потенціалу має імовірнісний характер, тому справжнє його значення ($\beta_{Si}^{P(FP,MP,VP,OP,IP,TTP)}$) перебуває в деякій межі (Δ), а кордони високого та низького рівнів визначаються відповідно. Гранично допустима межа значення інтегрального показника рівня реалізації конкурентного потенціалу визначається в процесі встановлення їх нормативів (мінімальна межа нормативу). Величина розміру граничної межі значення інтегрального показника рівня реалізації конкурентного потенціалу дорівнює 0,25 від його значення, тоді $\Delta = 0,25 * \beta_{Si}^{P(FP,MP,VP,OP,IP,TTP)}$.

Отже, розроблена шкала оцінки інтегрального показника рівня реалізації конкурентного потенціалу представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Шкала визначення рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємства ресторанного господарства

Діапазон коливання, I_{KP}	Рівень реалізації, I_{KP}	Характеристика
$I_{KP} = 1$	A – високий	Підприємство ресторанного господарства максимально продуктивно використовує свій конкурентний потенціал, пристосовуючи його до навколишнього середовища.
$(1 + \Delta)I_{KP}^P < I_{KP} < 1$	A – достатній	Підприємство ресторанного господарства найбільш повно реалізує свій конкурентний потенціал, займає на ринку стійке положення, отримує найбільше визнання споживачів, здатне розвиватися в довгостроковій перспективі.
$I_{KP}^P < I_{KP} \leq (1 + \Delta)I_{KP}^P$	B – середній	Підприємство ресторанного господарства займає на ринку досить стійку конкурентну позицію, здатне протистояти конкурентним силам у сфері реалізації своїх інтересів.
$(1 - \Delta)I_{KP}^P < I_{KP} \leq I_{KP}^P$	B – допустимий	Підприємство ресторанного господарства не здатне активно протистояти конкурентам, не вносить істотних змін у свою діяльність, низькорентабельне, загроза витіснення його з ринку є високою.
$0 < I_{KP} \leq (1 - \Delta)I_{KP}^P$	C – низький	Підприємство ресторанного господарства не відповідає вимогам ринку, має низьку ефективність господарської діяльності, не має можливості розвиватися, перебуває в зоні істотного господарського ризику.

Таким чином, реалізація запропонованого методичного підходу дає змогу визначити як загальний рівень реалізації конкурентного потенціалу, так і рівень реалізації кожної її локальної складової, що створює інформаційне підґрунтя для формування дієвої конкурентної стратегії підприємства ресторанного господарства.

Висновки. Отримані результати поглиблюють і розвивають сучасні підходи до оцінювання конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства. Запропонована система показників оцінки рівня конкурентного потенціалу враховує галузеву специфіку підприємств ресторанного господарства,

що дає можливість комплексно оцінити стан і визначити рівень реалізації кожної локальної складової конкурентного потенціалу (фінансового, маркетингового, техніко-технологічного, інноваційного, виробничого та організаційного). Результати дослідження можуть бути рекомендовані для визначення резервів оптимізації конкурентного потенціалу підприємств ресторанного господарства. У перспективі планується врахування отриманих оцінок рівня конкурентного потенціалу під час обґрунтування оптимального типу конкурентної стратегії підприємства ресторанного господарства.

Список використаних джерел:

1. Аренков І.А., Салихова Я.Ю., Гаврилова М.А. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития. Проблемы современной экономики. 2011. № 4 (40). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3801>.
2. Бакунов О.О., Смирнов Є.М. Стратегічне управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. 208 с.
3. Кирчата І.М., Поясник Г.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія. Харків: вид-во ХНАДУ, 2009. 160 с.
4. Гросул В.А., Афанасьєва М.В., Янчев А.В. Управління конкурентним потенціалом підприємств роздрібною торгівлі: монографія. Харків: ХДУХТ, 2016. 244 с.
5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. Москва: Радио и связь, 1993. 314 с.
6. Саати Т, Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем / пер. с англ. Москва: Радио и связь, 1991. 224 с.
7. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства. Москва: Знание, 1991. 64 с.
8. Соломон М.Р. Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынке. Санкт-Петербург: ДиаСофтЮП, 2003. 784 с.

УДК 005.21;339.564;338.431

Клименко Л.В.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,

Уманський національний університет садівництва

Альошкіна Л.П.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,

Уманський національний університет садівництва

Пітель Н.Я.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,

Уманський національний університет садівництва

СТРАТЕГІЯ МІНІМІЗАЦІЇ ДЕСТАБІЛІЗУЮЧОГО ВПЛИВУ ЕКСПОРТНИХ ЗАГРОЗ НА ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

Клименко Л.В., Альошкіна Л.П., Пітель Н.Я. Стратегія мінімізації дестабілізуючого впливу експортних загроз на господарську діяльність вітчизняних аграрних формувань. У статті розглянуто наукові підходи до трактування поняття «загроза», запропоновано авторське бачення цієї проблематики. Ідентифіковано важливість глобальних загроз, запропоновано систематизацію сучасних експортних загроз. Проаналізовано сучасні тенденції функціонування вітчизняних виробників видів аграрної продукції, орієнтованих на експорт, під впливом посилення зовнішньоекономічних чинників, асиметрії зовнішньоекономічних зв'язків та внутрішніх закономірностей економічного зростання. Визначено компоненти регуляторної системи України у протидії глобальним дисбалансам. Розроблено стратегію мінімізації впливу експортних загроз на діяльність вітчизняних аграрних формувань, яка передбачає регулювання економіки відповідно до вимог міжнародного економічного середовища.

Ключові слова: експортні загрози, зовнішньоторговельний обіг, управління експортом, аграрні формування, стратегія, міжнародна економіка, регуляторна система України.

Клименко Л.В., Алешкина Л.П., Питель Н.Я. Стратегия минимизации дестабилизирующего влияния экспортных угроз на хозяйственную деятельность отечественных аграрных формирований. В статье рассмотрены научные подходы к трактовке понятия «угроза», предложено авторское видение этой проблематики. Идентифицирована важность глобальных угроз, предложена систематизация современных экспортных угроз. Проанализированы современные тенденции функционирования отечественных производителей видов аграрной продукции, ориентированных на экспорт, под воздействием усиления внешнеэкономических факторов, асимметрии внешнеэкономических связей и внутренних закономерностей экономического роста. Определены компоненты регуляторной системы Украины в противодействии глобальным дисбалансам. Разработана стратегия минимизации влияния экспортных угроз на деятельность отечественных аграрных формирований, которая предусматривает регулирование экономики в соответствии с требованиями международной экономической среды.

Ключевые слова: экспортные угрозы, внешнеторговый оборот, управление экспортом, аграрные формирования, стратегия, международная экономика, регуляторная система Украины.

Klymenko L.V., Alyoshkina L.P., Pitel' N.Ya. Strategy of minimizing the destabilizing influence of export threats on the economic activity of domestic agrarian organizations. The article deals with scientific approaches to the interpretation of the concept of "threat" and proposes the authors' vision of the given problem. The importance of global threats is shown and systematization of modern export threats is proposed. Under the influence of strengthening foreign economic factors, asymmetry of foreign economic relations and internal laws of economic growth, modern tendencies of functioning domestic manufacturers of export-oriented types of agrarian products are analyzed. The components of the regulatory system of Ukraine in counteracting global imbalances are determined. The strategy for minimizing the destabilizing effect of export threats on the activities of domestic agrarian organizations is developed. It provides the economy regulation in accordance with the requirements of the international economic environment.

Key words: export threats, foreign trade turnover, export management, agrarian formation, strategy, international economy, regulatory system of Ukraine.

Постановка проблеми. У сучасних умовах інтеграційних процесів діяльність суб'єкта господарювання як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках сповнена ризиків, загроз та дестабілізуючих факторів. Серед загроз господарській діяльності вітчизняних підприємств у міжнародному економічному середовищі відзначають недосконалість правової спрямованості; наявність певних відмінностей між комерційною, підприємницькою, інвестиційною, банківською системами національного та міжнародного рівнів; асиметрію зовнішньоекономічних зв'язків сучасної України; жорстку конкуренцію; протидію новим учасникам ринку; мінливість кон'юнктури тощо. Прагнення та пошук вітчизняними підприємцями стратегії мінімізації дестабілізуючого впливу на їх діяльність є характерними та актуальними завданням будь-якого господарюючого суб'єкта. Звичайно, економічні наукові дослідження сповнені методів та стратегій вирішення поставлених проблем, однак сучасні глобальні та мінливі умови господарювання вимагають нових принципів та стратегій мінімізації дестабілізуючого впливу експортних загроз для аграрних формувань України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На теоретичному рівні та на рівні практичної реалізації особливості визначення, систематизації глобальних загроз, їх кількісної оцінки та управління ними є предметом дослідження багатьох науковців. Дослідженню глобальних загроз присвячені праці Н.В. Белікової [1], М.О. Кизима, П.В. Пронози [9], Л.А. Яремко [30], Н.С. Різник [20], Н.А. Цікановської [33], А.В. Владимірова [4], Н.Р. Нижник [15], А.М. Єрмолаєва, І.П. Клименко [19] та багатьох інших вітчизняних авторів. Дослідженню питань мінімізації експортних загроз також приділено досить багато уваги сучасними науковцями. Однак

нині набуває масштабного характеру проблема готовності та адаптації аграрного сектору економіки України до реалізації глобальних тенденцій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування стратегії протидії глобальним дисбалансам та мінімізації негативного впливу експортних загроз на діяльність вітчизняних аграрних формувань. Відповідно до поставленої мети завданнями дослідження є ідентифікація сутності експортних загроз, оцінка їх впливу на аграрний сектор економіки України, розробка дієвих підходів та оптимальної стратегії мінімізації впливу глобальних загроз на діяльність вітчизняних підприємств, орієнтованих на експорт.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні підприємства здійснюють свою діяльність у мінливих умовах зовнішнього та внутрішнього середовища. Вихід підприємств аграрного сектору економіки України на світові ринки пов'язаний зі значними загрозами та небезпеками, які за останнє десятиліття набирають обертів.

По-різному вчені окреслюють співвідношення небезпеки та загрози. Низка науковців, досліджуючи поняття «небезпека» та «загроза», наголошує на тому, що небезпека – це можливість спричинення шкоди, а загроза – вже чинна небезпека [2, с. 94; 4; 20, с. 122; 21, с. 128; 33, с. 110].

Інші вчені (Н.Р. Нижник, Г.П. Ситник, В.Т. Білоус) переконані, що небезпека є результатом негативного впливу загроз. Тому загрози ототожнюють із сукупністю деструктивних, дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища, які впливають на об'єкт дослідження [15, с. 11].

Отже, на нашу думку, загроза – це визнана форма небезпеки, яка на основі певних умов і факторів у короткотерміновий період може дестабілізувати інтереси громадян, суспільства, держави.

Щорічно у світі з'являються нові загрози, нові виклики економіці, бізнесу, що потребують безупинного процесу адаптації до сучасних реалій міжнародного економічного середовища, пошуку можливостей та шляхів їх подолання.

Згідно з науковими трактуваннями Н.А. Цікановської, загрози можна розподілити на чотири групи, а саме політичні, економічні, правові та демографічні [33].

Різновекторні геополітичні впливи на Україну в умовах неефективності гарантій її безпеки, критична зовнішня залежність національної економіки, діючі конфлікти на кордонах країни обумовлюють уразливість України, послаблюють її роль у міжнародному середовищі та виштовхують на периферію світової політики. Результатом ситуації, що сформувалась під тиском як економічних, так і неекономічних чинників, стало критичне зростання рівня загрози економічній безпеці України [25].

О.Ю. Тарасенко, Є.В. Невмержицький основні загрози економічній безпеці розподілили на дві групи, а саме внутрішні та зовнішні [14; 18; 22, с. 184]. Серед зовнішніх загроз виділено нестабільність національної валюти; скорочення іноземних інвестицій; великий зовнішній борг; залежність держави від стабільності постачання енергоносіїв [22, с. 184].

Основними внутрішніми загрозами є неефективне державне регулювання економіки; низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції; корупція; невисокий рівень життя більшої частини населення; витік капіталу за кордон; незначна частка інноваційної продукції; недосконалі механізми та недостатньо дієві важелі державного регулювання товарних та фінансових ринків, а також зовнішньоекономічної діяльності в Україні [5, с. 27; 22, с. 184; 24].

Важливим детермінантом розвитку сучасної міжнародної економіки є обсяг зовнішньоторговельного обігу. З огляду на різноманітність глобальних загроз та їх масштаби впливу на економіку України вітчизняними науковцями сформовано дві групи загроз, а саме загрози, пов'язані з експортом продукції, та загрози, пов'язані з імпортом продукції [30, с. 77].

Експортні загрози для вітчизняних товаровиробників аграрної продукції обумовлені низькою товарною та географічною диверсифікованістю українського експорту, неузгодженістю умов кредитування, високими ризиками ресурсних втрат під час реалізації продукції за кордон, низькою конкурентоспроможністю вітчизняної продукції, недостатнім розвитком системи сертифікації та управління якістю, відсутністю дієвої системи державної підтримки експортерів [10, с. 77].

В міжнародному середовищі експорт виступає важливим чинником економічного зростання, а вітчизняне

виробництво все більше набуває експортоорієнтованого характеру. Щорічно зростає світовий експорт товарів, значно випереджаючи зростання ВВП країн світу. Згідно зі статистичними даними обсяг експорту товарів та послуг України у 2017 р. становив 52 329,6 млн. дол. США, що на 16% більше, ніж попереднього року [7]. А зовнішньоторговельний обіг аграрної та харчової продукції склав 22,6 млрд. дол. США. Загалом доходи експорту становили близько 60% загальних надходжень в іноземній валюті [6].

З огляду на вагомі вигоди від розвитку експортної діяльності не можна забувати про наявність значних загроз як для країни загалом, так і для аграрного сектору економіки зокрема (рис. 1).

Найбільш загрозливою для вітчизняної аграрної економіки є експортна залежність. Адже в міжнародній економіці простежується закономірність: чим менше економічний потенціал країни, тим більше залежність від експорту [30, с. 77]. Для України з її ресурсним аграрним потенціалом і статусом торговельної держави прийнятною та безпечною є експортна квота у 25–30%. Проте, аналізуючи структуру ВВП України за кінцевим використанням у 2017 р., відзначаємо, що співвідношення експорту становить 47,9% [3]. Саме висока експортна залежність робить економіку України, зокрема аграрний сектор, надзвичайно вразливою до можливих зовнішніх змін.

Іншою зовнішньоторговельною загрозою функціонування аграрних формувачів України є нерациональна структура експорту. У товарній структурі українського експорту найбільш вагомими у 2017 р. були такі групи товарів, як недорогоцінні метали та вироби з них (23,9%); продукція рослинного походження (21,3%); жири та олія тваринного або рослинного походження (10,6%); машини, обладнання та механізми (9,9%); мінеральні продукти (9,1%) [7]. Це свідчить про перевагу сировинної бази над готовими виробами, що на сучасному етапі міжнародного розвитку є негативним фактором економічного зростання України. На нерациональність структури експорту останніми роками вплинула ескалация військового конфлікту на сході країни, що призвело до значного руйнування та пошкодження промислових об'єктів та інфраструктури; скорочення промислового виробництва та зниження науково-технічного потенціалу; втрати важливих ринків збуту.

Динаміка експорту продукції аграрного сектору економіки України загалом та за окремими товарними групами свідчить про поступове нарощування експортного потенціалу аграрної сфери економіки (рис. 2).

У 2017 р. номенклатура товарного експорту вітчизняної аграрної продукції становила 43,8% у



Рис. 1. Систематизація експортних загроз

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

загальному експорту продукції [23]. Загалом експорт сировини та товарів з низькою доданою вартістю з України в 4–10 разів перевищує аналогічні показники Чехії, Угорщини та Польщі. За такої структури експорту цілком реальною стає небезпека втрат, яка зумовлена зниженням цін на сировинні продукти. Тому навіть зростання фізичних обсягів експорту не поліпшує, а навіть погіршує фінансову ситуацію вітчизняних експортерів [10].

У наукових працях зарубіжних вчених зустрічається поняття «розорявального зростання» експортної діяльності, яка може мати «руйнівні» наслідки за визначених умов: економічне зростання має експорторієнтований характер; зовнішній попит на експортовані товари є нееластичним за ціною; обсяги експорту є досить великими, а зниження цін перебивається збільшенням обсягів поставок. Існує й інша небезпека для експортерів, пов'язана з погіршенням світової економічної кон'юнктури [12, с. 97].

Загроза деіндустріалізації території є наступним негативним наслідком структурного деформування експорту. На жаль, Україна представлена на світовому ринку головним чином сировинними товарами або товарами з низьким ступенем переробки. У 2017 р. майже 70% експорту товарів (25,3 млрд. дол. США) складають продукція АПК, металургійної та хімічної галузей промисловості, мінеральні продукти, деревина, сировина для легкої промисловості [23]. На продукцію переробної промисловості у 2017 р. припадало близько 15%. Зокрема, на високотехнологічну продукцію (авіаційну, суднобудівну, продукцію військового призначення) припадало лише 1,4%, тоді як у 2005 р. її показник становив близько 5% [8, с. 24; 30, с. 78].

Вагомим дестабілізуючим чинником у цій ситуації є ескалація військових дій на сході України. На окупованих територіях залишилися значні потужності металургійної промисловості, підприємства з виробництва інвестиційної машинобудівної продукції, а саме машин та обладнання для металургійної та хімічної промисловості, гірничошахтного обладнання, локомотивів та залізничних вагонів, транспортного обладнання та механізмів, які зберігали експортну орієнтацію. Втрачені підприємства хімічної промисловості, які спеціалізувались на виробництві стратегічної продукції українського експорту, а саме аміаку та мінеральних добрив [29, с. 1]. Також через ліквідацію можливості співробітництва у військово-технічній сфері з Росією зазнала втрат аерокосмічна галузь України [19, с. 27].

Отже, в Україні сформувалась малоперспективна модель міжнародної спеціалізації економіки, яка може забезпечувати конкурентоспроможність на зовнішньому ринку значною мірою за рахунок переваг у вартості природних ресурсів і робочої сили, а не технологічних переваг [27, с. 57].

Однак Клаус Шваб у книзі «Четверта промислова революція» [31] зазначає, що головним трендом на майбутні 30 років стануть нові технології штучного

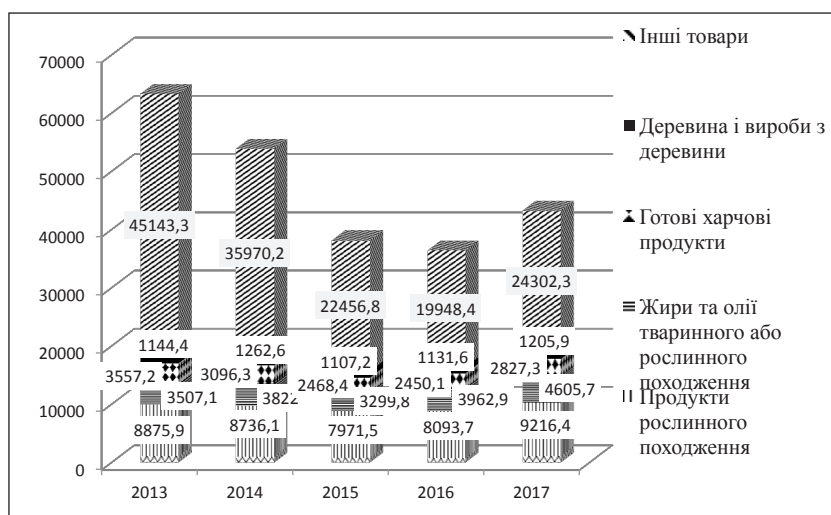


Рис. 2. Динаміка експорту продукції аграрних формувань України, млн. дол. США

Джерело: побудовано авторами за даними джерел [3; 7]

інтелекту, Інтернету, робототехніки, автономних транспортних засобів, біотехнології тощо. Хвиля Четвертої промислової революції не омине й Україну, це передусім стосується інтернет-платформ, медіа, агентів роздрібної торгівлі і, звісно, великих аграрних компаній [25, с. 32].

Вагомою загрозою сучасної зовнішньоторговельної діяльності є нерациональна географія експорту. У 2010-х рр. Україна співпрацювала з 216 країнами світу, а основні експортні потоки спрямовувались до країн СНД (35,3%) та ЄС (26,9%) [27, с. 54]. Однак протягом останніх років потужним фактором географічної трансформації зовнішньої торгівлі України стали гібридна війна з Росією, пряма військова агресія в Криму і на Донбасі. Це спонукало вітчизняних підприємців до пошуку нових ринків збуту, альтернативних російському, а також джерел постачання певних товарів. Особливо гостро цю проблему відчули українські виробники молока, яловичини, свинини, овочів і фруктів [11, с. 49]. Отже, окремі географічні ринки для українського «критичного експорту» є досить локалізованими та вразливими.

Водночас виробничо-технологічні зв'язки з країнами ЄС сьогодні теж не набули достатнього розвитку, через що експорт України представлено переважно продукцією з низьким ступенем обробки. Тоді як з країн ЄС імпортується готова продукція переважно інвестиційного призначення з більш високою доданою вартістю. На зовнішню торгівлю товарами аграрного сектору економіки з країнами ЄС негативно впливають слабкий попит і падіння світових цін на сільськогосподарську продукцію, низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів на європейських ринках, невідповідність українського законодавства у сфері технічного регулювання, санітарного та фітосанітарного регулювання нормам законодавства ЄС [26].

Загрозами для території України є нарощування екологічно шкідливого експорту. До цієї категорії можна віднести продукцію хімічної, металургійної промисловості, експлуатацію теплових електростанцій тощо. Саме вони в країнах, що розвиваються, чи країнах з перехідною економікою часто становлять експортний потенціал держави, який надалі формує

регіони несприятливого «геоекономічного статусу», тобто територій-носіїв екологічно брудного виробництва [27, с. 5; 30, с. 79].

Щодо українського експорту аграрної продукції, то він є незбалансованим та вразливим за усіма зазначеними загрозливими станами. Напрошується логічний висновок про надмірну залежність економіки країни та її регіонів від експорту, що наражає вітчизняних виробників на відчутні загрози та небезпеки.

Поряд з експортними загрозами розвитку зовнішньоторговельних операцій аграрних формувань України науковці виділяють також загрози регулювання експорту [5, с. 49]. Ці загрози виникають через недосконалість державного управління щодо співпраці з країнами ЄС та формування спільного ринку. Укладання Угоди про асоціацію з ЄС та її реалізація становлять основу активізації підприємницької співпраці. Однак реалізація заходів щодо імплементації європейських стандартів і норм має певні неузгодженості в українській практиці, адже відсутні механізми відкритого погодження процедурних документів (зокрема, технічних регламентів) зі спілками та асоціаціями підприємств; втілення міжнародних норм потребує розробки додаткових регуляторних актів [13].

Якщо глобальні загрози та світові тенденції розглядати як поштовх до системних зрушень національного характеру, то варто зазначити, що під час побудови експортної системи треба їх враховувати. Саме світовий досвід дасть змогу вітчизняним підприємствам вчасно підготуватися до системних нововведень експортної продукції, розробити механізми адаптації до нових видів експортних загроз, мінімізувати їх деструктивний вплив або використати «еру інформаційної економіки» задля формування експортного потенціалу [25, с. 38].

Значна технологічно обумовлена експортоорієнтованість української економіки спонукає до цілеспрямованої політики підтримки експортної активності українських підприємств аграрної сфери. Це визначає важливість розробки стратегічних рішень щодо просування експорту, запровадження податкових та митних інструментів, спрощення процедур торгівлі та регуляторних вимог для зниження трансакційних витрат ек-

портерів, активізації надання технічної та фінансової допомоги виробникам експортних товарів, розбудови механізмів інформаційної, правової та методичної підтримки експортерів. Реалізація цих стратегічних рішень сприятиме активізації експортної діяльності та зростанню обсягів експорту, покращенню його структури за рахунок експорту готової продукції з високим рівнем доданої вартості, високотехнологічної продукції, освоєнню українськими виробниками нових ринків, зниженню витрат на здійснення збутової діяльності на зовнішніх ринках та вдосконаленню митних процедур і формальностей [16; 17, с. 57].

Узгодження торговельного балансу аграрної продукції в сучасних умовах також потребує активізації інформаційно-комунікаційної підтримки державою вітчизняних виробників. Такі дії можливо здійснити шляхом застосування ефективних технологій комерційної дипломатії задля захисту економічних інтересів вітчизняних експортерів; моніторингу стану та тенденцій у кон'юнктурі пріоритетних для вітчизняних експортерів ринків; інструментів протидії недобросовісної конкуренції щодо українських експортерів на зарубіжних ринках, консультативно-правової підтримки вітчизняних компаній в умовах ініціювання щодо них антидемпінгових досліджень; забезпечення прозорості механізмів боротьби з делегалізацією діяльності у сфері зовнішньої торгівлі; забезпечення інформаційно-методичної підтримки для виходу на зовнішні ринки підприємств малого та середнього бізнесу; налагодження ефективного функціонування системи експортного кредитування [13].

Висновки. Отже, проведене нами дослідження підтверджує, що стратегію мінімізації дестабілізуючого впливу експортних загроз слід формувати на основі фінансової підтримки, яка може надаватися з боку як держави, так і недержавних установ (надання кредитів, гарантій та пряме фінансування, до якого належать субсидії, гранти); інформаційної допомоги (консультації, проведення тренінгів, маркетингова оцінка нових ринків збуту товару, пошук партнерів, налагодження зв'язків з новими експортерами, вихід на нові ринки); державного забезпечення у сфері розвитку міжнародних економічних відносин.

Список використаних джерел:

1. Белікова Н.В. Глобальні проблеми людства в рамках системних реформ в Україні. Качество экономического развития: глобальные и локальные аспекты: материалы IV Международной научно-практической конференции (24–25 мая 2012 г.). URL: http://www.confcontact.com/2012_05_25/1_belikova.php.
2. Белов П.В. Вызовы национальной безопасности России в XX веке. Обозреватель. 2000. № 4 (123). С. 40–43.
3. Валовий внутрішній продукт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/2017>.
4. Владимиров А.В. «Вызовы», «риски», «опасности», «угрозы», «кризисы», «катастрофы» и «крах» как важные категории политологии и теории войны. URL: http://www.kadet.ru/lichno/vlad_v/Ocenka_riskov.htm.
5. Власюк Т.О. Зовнішньоторговельні аспекти безпеки функціонування хімічного комплексу України. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2016. Вип. 4. С. 18–34.
6. Експорт української продукції АПК в 2017 році виріс на 16,3%. URL: <https://dt.ua/ECONOMICS/eksport-ukrayinskoji-produktsiyi-apk-v-2017-roci-viris-na-16-3-267323.htm>.
7. Зовнішньоекономічна діяльність у 2017 р. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017>.
8. Кабінет Міністрів України. До парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». Інформаційно-аналітичні матеріали. Світовий досвід та вітчизняна практика забезпечення розвитку інноваційної діяльності. Економіст. 2009. № 6. С. 18–27.
9. Кизим М.О., Проноза П.В., Белікова Н.В. Аналіз глобальних проблем світового співтовариства та цілей тисячоліття. Проблеми економіки. 2010. № 4. С. 3–8.
10. Котиш О.М., Стрижак К.А. Аналіз світового досвіду сприяння експортній діяльності. Бізнес-Інформ. 2017. № 10. С. 74–80.

11. Кулицький С.М. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі. Україна: події, факти, коментарі. 2015. № 23. С. 49–59.
12. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей / пер. с англ.; общ. ред и предисл. О.В. Ивановой. Москва: Прогресс, 1992. 520 с.
13. Бережний Я.В., Кілієвич О.І., Ляпін Д.В., Медведкова Н.С. та ін. Механізми поліпшення підприємницького клімату в процесі реалізації економічних реформ в Україні. Київ: НІСД, 2013. С. 58–59.
14. Невмержицький Є.В. Правові проблеми боротьби з економічною злочинністю і корупцією: навч. посіб. Київ: АПСВ, 2005. 415 с.
15. Нижник Н.Р., Ситник Г.П., Білоус В.Т. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку): навч. посіб. / за заг. ред. П.В. Мельника, Н.Р. Нижник. Ірпінь, 2000. 304 с.
16. Петрушевська В.В. Фінансова політика попередження та ліквідації наслідків глобальної економічної нестабільності: закордонний досвід. Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 31–36.
17. Покришка Д.С., Тищук Т.А. Динаміка зовнішньої торгівлі в Україні в умовах трансформації внутрішніх і зовнішніх чинників зростання. Міжнародна економіка та менеджмент. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 5–6 (82–83). С. 50–59.
18. Прямі інвестиції в Україні: війна і мир. URL: <http://dia.dp.gov.ua/pryami-inozemni-investicii-v-ukraini-vijna-i-mir>.
19. Єрмолаєв А.М., Клименко І.П., Таран С.М., Ємець В.І. Ризики та загрози розриву економічного співробітництва з Російською Федерацією. Київ: Ін-т стратег. досліджень «Нова Україна», 2014. С. 27.
20. Різник Н.С. Теоретичні засади формування системи діагностики економічної безпеки банку. Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства. Економічні науки. 2007. Вип. 66. С. 118–123.
21. Сергунин А.А. Международная безопасность: новые подходы и концепты. Политические исследования. 2005. № 6. С. 126–137.
22. Тарасенко О.Ю. Економічна безпека України: загрози та перспективи забезпечення. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2017. № 1 (40). С. 184–187.
23. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України. URL: <https://www.google.com.ua>.
24. Тищук Т.А., Іванов О.В. Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України: аналіт. доп. Київ: НІСД, 2012. 88 с.
25. Тулуб О.М. Глобальні виклики ХХІ століття: тенденції та ризики в умовах інформаційної економіки. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 31–38.
26. Туніцька Ю.М. Проблеми розвитку зовнішньої торгівлі товарами в Україні. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2015. Вип. 2 (3). С. 20–25.
27. Фильчак Р.М. Экологическая справедливость помогает справиться со многими проблемами на местном уровне. Государственное управление в переходных экономиках. 2004. Лето. С. 3–7.
28. Цікановська Н.А. Інтерпретація понять «виклик», «небезпека», «загроза» та «ризик» у теорії фінансової безпеки. Фінансовий простір. 2013. № 3. С. 110–114.
29. Щодо сучасного становища та заходів відбудови економік Донецької та Луганської областей: аналітична записка. Нац. ін-т стратег. досліджень при Президенті України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1639>.
30. Яремко Л.А. Зовнішньоторговельні загрози регіонального розвитку. Вісник Львівської комерційної академії. 2011. Вип. 37. С. 76–81.
31. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. 2016. 198 p.

Коленда Н.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ДІЄВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Коленда Н.В. Методичні підходи до оцінювання дієвості управління ризиками підприємства в умовах забезпечення соціально-екологічно-економічної безпеки. У статті розглянуто методичні підходи до оцінювання дієвості управління ризиками підприємства в умовах забезпечення його соціально-екологічно-економічної безпеки. Методика передбачає розрахунок інтегрального індексу захищеності від ризику, який базується на трьох проміжних індексах. Зокрема, індекс економічної захищеності від ризику відображає рівень фінансової стійкості та комерційної ефективності діяльності. Соціальна захищеність підприємства від ризику пов'язана із соціальною безпекою та характеризується показниками соціальної стійкості та соціальної ефективності. Екологічна захищеність підприємства від ризику пов'язана з рівнем екологічної безпеки та характеризується показниками екологічності робочого простору, екологічності діяльності. Також запропоновано алгоритм дослідження дієвості управління ризиками підприємства.

Ключові слова: ризик, соціально-екологічно-економічна безпека, економічна захищеність від ризику, соціальна захищеність від ризику, екологічна захищеність від ризику.

Коленда Н.В. Методические подходы к оцениванию действенности управления рисками предприятия в условиях обеспечения социально-эколого-экономической безопасности. В статье рассмотрены методические подходы к оцениванию действенности управления рисками предприятия в условиях обеспечения его социально-эколого-экономической безопасности. Методика предусматривает расчет интегрального индекса защищенности от риска, который базируется на трех промежуточных индексах. В частности, индекс экономической защищенности от риска отражает уровень финансовой устойчивости и коммерческой эффективности деятельности. Социальная защищенность предприятия от риска связана с социальной безопасностью и характеризуется показателями социальной устойчивости и социальной эффективности. Экологическая защищенность предприятия от риска связана с уровнем экологической безопасности и характеризуется показателями экологичности рабочего пространства, экологичности деятельности. Также предложен алгоритм исследования действенности управления рисками предприятия.

Ключевые слова: риск, социально-эколого-экономическая безопасность, экономическая защищенность от риска, социальная защищенность от риска, экологическая защищенность от риска.

Kolenda N.V. Methodical approaches to the estimation of the effectiveness of enterprise risk management in the conditions of socio-ecology-economic security. In the article the methodical approaches to the estimation of the effectiveness of enterprise risk management in the conditions of socio-ecology-economic security are considered. The methodology provides calculation an integral index of risk-protection that based on three intermediate indices. In particular, the index of economic risk-protection reflects the level of financial stability and commercial efficiency. The social risk protection of enterprise is associated with social security and is characterized by indicators of social stability and social efficiency. The ecological risk protection of the enterprise is related with the level of ecological security and is characterized by indicators of the environmental workspace and ecologically of activities. Also the algorithm of research of efficiency of risk management of the enterprise is offered.

Key words: risk, socio-ecology-economic security, economic risk protection, social risk protection, ecological risk protection.

Постановка проблеми. Забезпечення соціально-екологічно-економічної безпеки підприємства безпосередньо пов'язане з управлінням ризиками, оскільки безпечне функціонування передбачає уникнення чи мінімізацію впливу певних загроз та небезпек. Як і кожен управлінський процес, управління ризиками потребує його попереднього планування, реалізації, а також поточного та завершального оцінювання з метою коригування та регулювання окремих рішень, а також визначення рівня досягнення поставлених цілей. Тому

оцінювання дієвості управління ризиками є досить важливим етапом в системі ризик-менеджменту, оскільки вся її діяльність спрямована на забезпечення захищеності від ризику та стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури показав, що підходи до оцінювання ризиків розроблялися І. Артишук, І. Балабановим, Д. Буяновим, В. Вітлінським, Т. Головач, В. Гранатуровим, К. Кірсановим, Г. Клейнер, Л. Михайловим, А. Шегдою, О. Ястремським та іншими вченими. Зокрема, І. Арти-

щук запропонувала комплексну методику оцінювання захищеності торговельного підприємства від ризику, яка ґрунтується на розрахунку основних показників фінансово-господарської діяльності та фінансових коефіцієнтів [1, с. 205]. А. Ткаченко та І. Якоб запропонували схему аналізу ризику та виділили основні групи методів, які використовуються для оцінювання ризику [2]. К. Семенова запропонувала методику оцінювання підприємницьких ризиків, яка передбачає визначення основних статистичних показників [3].

Тобто тільки окремі науковці до оцінювання захищеності підприємства від ризику підійшли системно, а більшість праць відображає поверхові підходи, які мають певне галузеве чи функціональне спрямування.

Формулювання цілей статті. Отже, методика оцінювання дієвості управління ризиками підприємства потребує формування нового підходу, який би давав змогу визначити взаємозв'язок дієвості управління ризиками з рівнем соціально-екологічно-економічної безпеки підприємства. Саме розробка такої методики і є метою дослідження.

Виклад основного матеріалу. Насамперед пропонуємо алгоритм дослідження дієвості управління ризиками підприємства в умовах забезпечення його соціально-екологічно-економічної безпеки (рис. 1).

Отже, цей алгоритм включатиме такі етапи:

- збір інформації про соціально-економічну систему;
- визначення чинників впливу на рівень захищеності підприємства від ризику, його економічну, соціальну та екологічну безпеку, а також їх аналіз;
- формування системи показників, які характеризуватимуть рівень економічної, соціальної та екологічної захищеності підприємства від ризику;
- розрахунок проміжних показників рівня економічної, соціальної та екологічної захищеності підприємства від ризику;

– розрахунок інтегральної оцінки економічної, соціальної та екологічної захищеності підприємства від ризику;

– розрахунок інтегрального рівня захищеності підприємства від ризику;

– якісна інтерпретація рівня захищеності підприємства від ризику та його соціально-екологічно-економічної безпеки.

Отже, як і кожен вид дослідження, оцінювання дієвості управління ризиками підприємства необхідно розпочинати зі збору інформації про соціально-економічну систему та чинники впливу на ефективність її діяльності. Інформацію про рівень захищеності підприємства від ризику та його соціально-екологічно-економічну безпеку можна отримати із зовнішнього та внутрішнього середовища (вплив чинників макро- та мікросередовища, а також безпосереднього середовища).

На основі здобутої інформації можна провести аналіз впливу

чинників на рівень захищеності підприємства від ризику та його економічну, соціальну та екологічну безпеку. Цей етап перш за все передбачає виявлення цих чинників, проведення їх якісного, а за можливості і кількісного аналізу, а також визначення ваги їх впливу на відповідні показники.

На наступному етапі відбувається формування системи показників, які характеризуватимуть рівень економічної, соціальної та екологічної захищеності підприємства від ризику, на основі яких можна буде в подальшому визначити інтегральний рівень захищеності підприємства від ризику та дієвість управління його ризиками. Оскільки економічна захищеність підприємства від ризику характеризується фінансовою стійкістю та комерційною ефективністю діяльності, пропонуємо для її оцінювання чотири групи показників, які відображатимуть фінансову стійкість, ліквідність, рентабельність та оборотність. Кожна група містить декілька показників (табл. 1).

Формули для визначення проміжних показників економічної захищеності підприємства від ризику є загальновідомими, тому в межах цього дослідження не доцільно акцентувати увагу на методиці їх розрахунку.

Визначення групового показника економічної (соціальної та екологічної) захищеності підприємства від ризику здійснюється за формулою:

$$I_j = \frac{\sum_{i=1}^n k_i}{n}, \quad (1)$$

де I_j – інтегральна оцінка j -ї групи показників економічної захищеності підприємства від ризику;

n – кількість коефіцієнтів j -ї групи показників економічної захищеності підприємства від ризику;

k_i – коефіцієнт j -ї групи показників економічної захищеності підприємства від ризику (якщо коефіцієнт

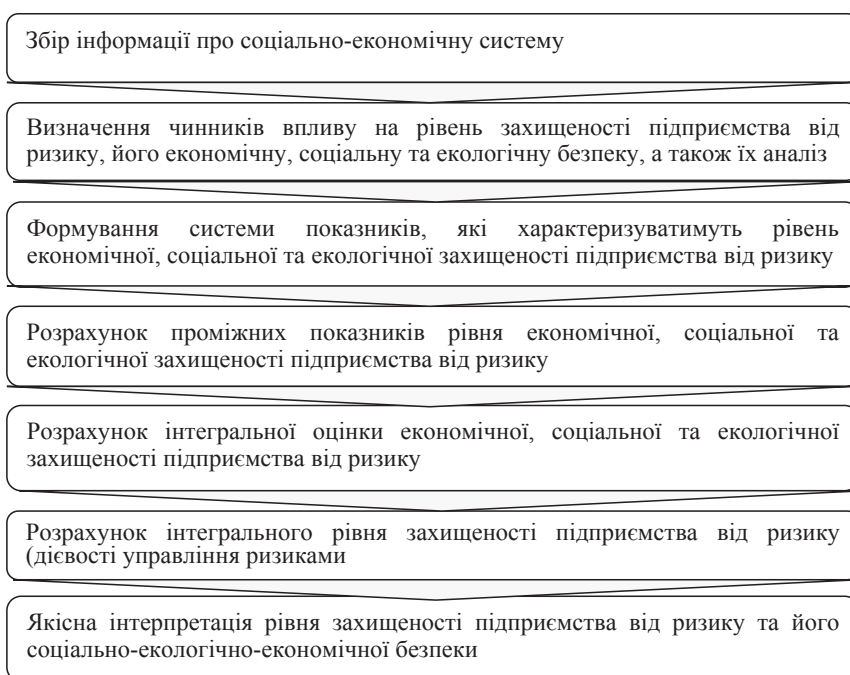


Рис. 1. Алгоритм дослідження дієвості управління ризиками підприємства в умовах забезпечення його соціально-екологічно-економічної безпеки

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Показники для оцінювання рівня економічної захищеності підприємства від ризику

Група показників	Ваговий коефіцієнт	Проміжні показники
Фінансова стійкість	0,4	Коефіцієнт платоспроможності; коефіцієнт фінансування; коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами; коефіцієнт маневреності власного капіталу.
Ліквідність	0,25	Коефіцієнт термінової ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт загальної ліквідності.
Рентабельність	0,2	Рентабельність власного капіталу; рентабельність продукції; рентабельність активів.
Оборотність	0,15	Коефіцієнт оборотності запасів; коефіцієнт оборотності оборотних засобів; коефіцієнт оборотності власного капіталу; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Джерело: доповнено автором на основі напрацювань [4–7]

Таблиця 2

Показники для оцінювання рівня соціальної захищеності підприємства від ризику

Група показників	Ваговий коефіцієнт	Проміжні показники
Соціальна стійкість	0,5	Коефіцієнт плинності персоналу; коефіцієнт обороту персоналу з вибуття; коефіцієнт стабільності персоналу.
Соціальна ефективність	0,5	Коефіцієнт зайнятості персоналу; співвідношення темпів росту продуктивності праці та заробітної плати; фондоозброєність.

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Показники для оцінювання рівня екологічної захищеності підприємства від ризику

Група показників	Ваговий коефіцієнт	Проміжні показники
Екологічність робочого простору	0,45	Коефіцієнт екологічності робочого простору; коефіцієнт частоти травматизму.
Екологічність діяльності	0,55	Коефіцієнт забруднення території; рівень викидів у навколишнє середовище (коефіцієнт забруднення навколишнього середовища).

Джерело: розроблено автором

відповідає нормативному значенню, то його враховуємо як показник-стимулятор, а якщо не відповідає – то як дестимулятор);

j – номер j -ї групи показників економічної захищеності підприємства від ризику.

Соціальна захищеність підприємства від ризику пов'язана із соціальною безпекою та відображає стабільність кадрового складу, його кількісні та якісні характеристики, рівень продуктивності та задоволеності працюючих. Ці показники можна об'єднати у дві групи, а саме показники соціальної стійкості та соціальної ефективності (табл. 2).

Екологічна захищеність підприємства від ризику пов'язана з рівнем екологічної безпеки, а також характеризується показниками екологічності робочого простору та екологічності діяльності (табл. 3).

Визначати екологічність робочого простору пропонуємо на основі методу Файн-Кінні (The Fine and Kinney method), який набув широкої популярності у

світі під час оцінювання ризиків та небезпек, які ймовірні на робочому місці, на здоров'я та рівень безпеки працівника [8]:

$$R = \text{вплив} \times \text{ймовірність} \times \text{наслідки}. \quad (2)$$

За методом Файн-Кінні рівень впливу небезпеки коливається від 0 (ніколи немає впливу) до 10 (постійний вплив). Ймовірність реалізації небезпеки варіюється від 0 (абсолютно неможливо) до 10 (скоріше за все, можливо). Наслідки коливаються від 1 (мінімальні пошкодження) до 100 (катастрофа). На основі результатів оцінки ризику поділяють на такі: $R = 0-20$ (невеликий ризик), $R = 20-400$ (дуже високий ризик, негайне припинення діяльності). За методикою Файн-Кінні професійний ризик класифікується на п'ять груп: дуже легкий, невеликий, середній, високий, вкрай високий [8]. Складові методу Файн-Кінні мають певні значення (табл. 4).

Відповідно, екологічність робочого місця або рівень ризику можемо визначити так:

Таблиця 4

**Значення складових для оцінювання екологічності робочого простору
(адаптований варіант методу Файн-Кінні)**

Вплив (0–1 балів)	Ймовірність негативних проявів (0–1 балів)	Можливі наслідки негативного впливу (1–40 балів)
0 – ніколи або раз на кілька років	0 – абсолютно неможливо	1 – мінімальні, можливе відчуття дискомфорту під час роботи
0,1 – дуже рідко (раз на рік)	0,1 – неможливо	3 – відчуття дискомфорту, зниження працездатності
0,2 – рідко (кілька разів на рік)	0,2 – майже неможливо	7 – стомлюваність під час роботи, низька працездатність
0,3 – інколи (кожного місяця)	0,3 – можливо, але мало ймовірно	15 – погане самопочуття, хронічне нездужання працівника
0,4 – час від часу (кожного тижня)	0,5 – ймовірно	40 – хронічні захворювання, які не є професійними (синусит, мігрень, гайморит тощо)
0,6 – регулярно (майже щоденно)	0,6 – можливо	
1 – постійно	0,7 – дуже ймовірно	
	1 – очікувано	

Джерело: доповнено, вдосконалено автором на основі джерела [9]

Таблиця 5

Підхід до якісної інтерпретації рівня захищеності підприємства від ризику (дієвості управління ризиками) та його соціально-екологічно-економічної безпеки

Рівень захищеності підприємства від ризику	Дієвість управління ризиками	Рівень соціально-екологічно-економічної безпеки	Значення інтегрального індексу захищеності від ризику
Високий	Висока	Абсолютна	0–0,3
Достатній	Достатня	Висока	0,3–0,5
Середній	Середня	Середня	0,5–0,8
Низький	Низька	Низька	0,8–1
Незадовільний	Незадовільна	Критична	>1

Джерело: розроблено автором

- високий рівень (з мінімальним ризиком) за значення коефіцієнта від 0 до 0,03;
- середній рівень (із середнім рівнем ризику) за значення коефіцієнта від 0,04 до 0,28;
- низький рівень (з високим рівнем ризику) за значення коефіцієнта від 0,29 до 1,35;
- дуже низький рівень (з критичним рівнем ризику) за значення коефіцієнта від 1,36 до 4.

Рівень екологічності діяльності визначається на основі двох показників, таких як коефіцієнт забруднення території та рівень забруднення навколишнього середовища. Формула для розрахунку цього показника така:

$$P_{ед} = \frac{1}{2} \left(\frac{S_3}{S} + \frac{Z_{факт}}{Z_{гран}} \right), \quad (3)$$

де S_3 – площа підприємства, яка зазнала забруднення чи ушкоджень ландшафту;

S – територія, яку використовує підприємство;

$Z_{факт}$ – фактичні обсяги викидів у навколишнє середовище;

$Z_{гран}$ – гранично допустимі обсяги викидів у навколишнє середовище.

Наступний етап алгоритму дослідження дієвості управління ризиками підприємства – це розрахунок інтегральних індексів виділених видів захищеності підприємства від ризику.

Інтегральний індекс економічної захищеності підприємства від ризику пропонуємо визначати за формулою:

$$I_E = \sum_{j=1}^4 I_j \times f_j, \quad (4)$$

де f_j – ваговий коефіцієнт j -ї групи показників економічної захищеності підприємства від ризику (табл. 1).

Інтегральний індекс соціальної захищеності підприємства від ризику розраховується так:

$$I_C = \sum_{j=1}^2 I_j \times f_j, \quad (5)$$

де f_j – ваговий коефіцієнт j -ї групи показників соціальної захищеності підприємства від ризику (табл. 2).

Інтегральний індекс екологічної захищеності підприємства від ризику розраховується так:

$$I_{ЕК} = \sum_{j=1}^2 I_j \times f_j, \quad (6)$$

де f_j – ваговий коефіцієнт j -ї групи показників екологічної захищеності підприємства від ризику (табл. 3).

Інтегральний рівень захищеності підприємства від ризику (дієвості управління ризиками) визначається як середньоарифметичне суми інтегрального індексу економічної, соціальної та екологічної захищеності:

$$I_p = \frac{I_E + I_C + I_{ЕК}}{3}. \quad (7)$$

На основі визначеного інтегрального рівня можна запропонувати підхід до якісної інтерпретації рівня захищеності підприємства від ризику (дієвості управління ризиками) та його соціально-екологічно-економічної безпеки (табл. 5).

Отже, здійснення оцінювання на основі запропонованої методики дослідження захищеності підприємства від ризику дасть змогу зробити висновки про дієвість управління ризиками та рівень соціально-екологічно-економічної безпеки.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що наукова новизна проведеного дослідження полягає в розробці методики оцінювання дієвості управління ризиками

підприємства, яка, на відміну від наявних, ґрунтується на розрахунку трьох проміжних індексів, які відображають рівень економічної, соціальної та екологічної захищеності від ризику, а також дають змогу визначити рівень соціально-екологічно-економічної безпеки підприємства.

Результати напрацювань, відображені у статті, мають теоретичну та практичну значимість. Зокрема, розроблена методика дає змогу розширити емпіричну

базу дослідження ризик-менеджменту. Також методичні підходи можуть бути використанні у діяльності підприємства для оцінювання дієвості управління ризиками та визначення рівня соціально-екологічно-економічної безпеки.

Проте розробки автора потребують розширення та проведення додаткових досліджень, зокрема щодо стосується методів аналізу та оцінювання ризику.

Список використаних джерел:

1. Артишук І. Щодо проблеми визначення рівня ризикозахищеності торговельного підприємства. Стратегія економічного розвитку України. 2014. Вип. 35. С. 204–211.
2. Ткаченко А., Якось І. Методи оцінки підприємницького ризику. Економічний вісник Донбасу. 2008. № 3. С. 136–139.
3. Семенова К. Проблеми оцінки ризиків підприємницької діяльності. Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: матеріали першої міжнар. наук.-практ. конф. (18–19 жовтня 2012 р.). Одеса, Атлант, 2012. С. 462–463.
4. Артишук І. Управління ризикозахищеністю торговельного підприємства. Збірник наукових праць Національного лісотехнічного університету України. 2011. Вип. 21.5. С. 153–159.
5. Артишук І. Алгоритм виявлення ризикових ситуацій в АІС управління торговельним підприємством. Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць. Вип. 12. Львів: видавництво Львівської комерційної академії, 2011. С. 57–63.
6. Артишук І. Формування підсистеми ризикозахищеності в автоматизованій інформаційній системі торговельного підприємства (АІС ТП). Науковий вісник НЛТУ України: збірник науково-технічних праць. Вип. 21.10. Львів: РВВ НЛТУ України, 2011. С. 305–308.
7. Артишук І. Підходи до побудови карти ризиків на основі врахування впливу базових факторів на діяльність торговельного підприємства. Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць. Вип. 13. Львів: видавництво Львівської комерційної академії, 2011. С. 101–107.
8. Kinney G.F., Wiruth A.D. Practical Risk Analysis For Safety Management (No. NWC-TP-5865). China Lake: Naval Weapons Center China Lake CA., 1976. 26 p.
9. Протасенко О.Ф., Івашура А.А. Екологічність робочого місця і простору. Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. 2016. № 73. С. 118–126.

НОТАТКИ

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 2-1 (45) 2018

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Вікторія Удовиченко*

Засновник і видавець:

Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: 73039, Україна місто Херсон, вулиця 49 Гвардійської Дивізії 37-А
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua; Web site: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 17,44

Підписано до друку: 27.05.2018 р. Замов. № 0618/63. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.