

ISSN 2415-8453

**Тернопільський національний економічний
університет**

**Український журнал
прикладної економіки**

**Ukrainian Journal of
Applied Economics**

**Том 2. № 2.
Volume 2. № 2.**

**Тернопіль
2017**

Український журнал прикладної економіки /
Ukrainian Journal of Applied Economics

Том 2. № 2.

2017 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Тернопільського національного економічного університету,
протокол № 10 від 27 червня 2017 р.

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського
національного економічного університету
до поширення через мережу Інтернет,
протокол № 5 від 23 березня 2016 р.

Науковий журнал

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний
університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у січні 2016 року

Збірник входить до Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук
(наказ МОН України від 07.10.2016 р. № 1222)

Науковий журнал індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах
Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index, CiteFactor, InfoBase

Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – 138 с. – ISSN 2415-8453.

«Український журнал прикладної економіки» містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних питань теорії макроекономіки та мікроекономіки, державного регулювання економіки, проблем у сфері міжнародної економіки, державних фінансів, фіскальної і монетарної політики, державного адміністрування і фінансового менеджменту, банківської справи, економіки, обліку і аудиту тощо.

Головний редактор

Язлюк Борис Олегович, доктор економічних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Заступник головного редактора

Ярошук Олексій Вікторович, кандидат економічних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Андрушків Богдан Миколайович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту інноваційної діяльності та підприємництва, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя (Україна)

Акуліч Іван Людвигович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу, Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)

Благунов Іван Семенович, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, декан економічного факультету, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника (м. Івано-Франківськ, Україна), професор, Католицький університет (Республіка Польща)

Бруханський Руслан Феоктистович, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та економікоправового забезпечення агропромислового бізнесу, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Буковські Славомір, доктор габ., професор, Університеті технологій та гуманітарних наук імені Казимира Пуласкі в Радомі (Республіка Польща)

Булюк Віталій Вікторович, доктор економічних наук, заступник голови Херсонської обласної ради депутатів (Україна)

Войт Сергій Миколайович, доктор економічних наук, генеральний директор, виробниче об'єднання «Південний машинобудівний завод імені О. М. Макарова» (Україна)

Гайда Юрій Іванович, доктор сільськогосподарських наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Гевко Роман Богданович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту біоресурсів і природокористування, Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Гришова Інна Юріївна, доктор економічних наук, головний науковий співробітник, сектор економічних проблем законотворення відділу комплексних проблем державотворення, Інститут законодавства Верховної Ради України (Україна)

Гулей Анатолій Іванович, доктор економічних наук, голова правління, Українська міжбанківська валютна біржа (Україна)

Дацків Ігор Богданович, доктор економічних наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)
Дейнеко Людмила Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу промислової політики, Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України (Україна)
Десятнюк Оксана Миронівна, доктор економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту інноваційних освітніх технологій, Тернопільський національний економічний університет (Україна)
Дмитришин Леся Ігорівна, доктор економічних наук, доцент, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника (Україна)
Дудар Тарас Григорович, доктор економічних наук, професор, член кореспондент Національної академії аграрних наук України, Тернопільський національний економічний університет (Україна)
Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова (Україна)
Ковальські Анжей, доктор габ., професор, Гданський університет (Республіка Польща)
Козюк Віктор Валерійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет (Україна)
Копитко Василь Іванович, доктор економічних наук, професор, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна (Україна)
Кравчук Наталія Ярославівна, доктор економічних наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)
Красноруцький Олексій Олександрович, доктор економічних наук, професор, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (Україна)
Лагодієнко Володимир Вікторович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі, Одеська національна академія харчових технологій (Україна)
Монастирський Григорій Леонардович, доктор економічних наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)
Пархомець Микола Кирилович, доктор економічних наук, професор, Тернопільський національний економічний університет (Україна)
Погришук Борис Васильович, доктор економічних наук, професор, директор Вінницького навчально-наукового інституту економіки, Тернопільський національний економічний університет (Україна)
Стегней Маріанна Іванівна, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки управління та інженерії, Мукачівський державний університет (Україна)
Толуб'як Віталій Семенович, доктор наук з державного управління, доцент, Тернопільський національний економічний університет (Україна)
Шкарлет Сергій Миколайович, доктор економічних наук, професор, ректор, Чернігівський національний технологічний університет (Україна)
Фрадкін Аківа, PhD, професор економіки, виконавчий віце-президент Університету «Йорк» (США).

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://ujae.org.ua/>
<http://www.nbu.gov.ua/>
<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 2415-8453 © Тернопільський національний економічний університет, 2017
© «Український журнал прикладної економіки», 2017

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 21919-11819Р від 22.01.2016 року.*

ЗМІСТ

<i>Гайванович Наталія Василівна</i> Конкурентні стратегії бізнес-суб'єктів у системі дистрибуції товарів	8
<i>Гайда Юрій Іванович, Сліпченко Тетяна Олександрівна</i> Сегмент дентальної імплантології стоматологічного ринку України: оцінка потенціалу та детермінантів попиту	20
<i>Давиденко Надія Миколаївна, Кульбач Юлія Олександрівна</i> Теоретичні аспекти сутності вартості підприємства	32
<i>Костьов'ят Ганна Ігорівна, Сержанов Віталій Вікторович</i> Сучасний стан генерації ідей в плані трансформації розвитку економіки	39
<i>Лір Віктор Еріхович</i> Інституційні та фінансові механізми розвитку ядерної енергетики України	46
<i>Плахотнік Олена Олександрівна</i> Управління активізацією інноваційної діяльності на підставі моделі оптимальної інтеграції суб'єктів господарювання	56
<i>Язлюк Борис Олегович, Ужва Алла Миколаївна</i> Соціальна компонента в структурі сталого розвитку регіонального аграрного бізнесу: комплексний аналіз	67
<i>Писарева Ірина Володимирівна</i> Аналіз чинників, що впливають на стратегічну позицію туристичних ресурсів	75
<i>Торяник Жанна Іванівна, Шутілова Ольга Олегівна</i> Ділова репутація банку: сутнісна характеристика та особливості управління	93

<i>Торб'як Богдан</i> Інструментарій управління процесами формування регіональних фармацевтичних кластерів	101
<i>Демченко Олександр</i> Оцінка ефективності використання матеріально-технічних ресурсів аграрних підприємств	110
<i>Біда Петро Іванович</i> Використання ГІС-технологій у землепорядному проектуванні	120
<i>Люльчик Вадим Олександрович, Качановський Олег Ігорович, Булакевич Сергій Васильович</i> Застосування геоінформаційних систем у сучасному землеустрої	129

CONTENT

<i>Hayvanovych Nataliya Vasylivna</i> Competitive strategies of business subjects in goods distribution system	8
<i>Hayda Yuriy Ivanovych, Slipchenko Tetyana Oleksandrivna</i> Segment of dental implantology of the Ukrainian domestic market: evaluation of potential and dynamic demands	20
<i>Davydenko Nadiia Mykolaivna, Kulbach Yuliia Oleksandrivna</i> Theoretical aspects of the nature of enterprise value	32
<i>Kostoviat Hanna Ihorivna, Serzhanov Vitalii Viktorovych</i> Current state of ideas generation in the aspect of economic development transformation	39
<i>Lir Viktor Erikhovych</i> Institutional and financial measures for nuclear energy development in Ukraine	46
<i>Plakhotnik Olena Oleksandrivna</i> Management of innovative activity activation on the basis of the model of optimal integration of entrepreneurship subjects	56
<i>Yazlyuk Borys Olehovych, Uzhva Alla Mykolaivna</i> Social component in structure of steady development of regional agrarian business: complex analysis	67
<i>Pysareva Iryna Volodymyrivna</i> Analysis of factors that influence the strategic position of tourism resources	75
<i>Torianykh Zhanna Ivanivna, Shutilova Olha Olehivna</i> Business reputation of the bank: essential characteristics and peculiarities of management	93
<i>Torbiak Bohdan</i> Management tool for processing of regional pharmaceutical	101

<i>Demchenko Oleksandr</i> Estimation of the efficiency of the use of material and technical resources of agricultural enterprises	110
<i>Bida Petro Ivanovych</i> Use of GIS technologies in land-approved design	120
<i>Liulchyk Vadym Oleksandrovych, Kachanovskyi Oleh Ihorovych, Bulakevych Serhii Vasylovych</i> Application of geoinformation systems in the modern land management	129

Наталія Василівна ГАЙВАНОВИЧ

кандидат економічних наук,
старший викладач,
кафедра маркетингу і логістики,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: n_hayvanovych@yahoo.com

**КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ БІЗНЕС-СУБ'ЄКТІВ У
СИСТЕМІ ДИСТРИБУЦІЇ ТОВАРІВ**

Гайванович, Н. В. Конкурентні стратегії бізнес-суб'єктів у системі дистрибуції товарів [Текст] / Наталія Василівна Гайванович // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 8-19. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Світовий та український досвід сформував певну систему знань про теоретичні засади, закономірності розвитку і принципи організації дистрибуції на товарних ринках. Достатньо широко досліджені маркетингові, логістичні, комерційні, технологічні аспекти дистрибуції. Водночас у науковій літературі бракує фундаментальних досліджень про організаційно-управлінські аспекти дистрибуції, зокрема немає наукових розробок стратегічного розвитку системи дистрибуції в контексті формування сучасних організаційних форм і моделей на інноваційних засадах.

Мета статті полягає в обґрунтуванні підходів до стратегічного розвитку бізнес-суб'єктів у складі нових моделей системи дистрибуції, побудованих на засадах інтеграції базових функцій, партнерських взаємовідносин і корпоративних інтересів, що зумовлюють узгоджений розвиток таких суб'єктів на основі загальної, функціональної і ділової стратегій.

Метод (методологія). Результати отримані завдяки застосуванню загально-наукових методів порівняльного аналізу, синтезу та систематизації, структурно-логічного, системного аналізу.

Результати досліджень. Запропоновано модель механізму стратегічного розвитку бізнес-суб'єктів системи дистрибуції, яка передбачає поєднання, по-перше, стратегій, характерних для мікрорівня та інтегрованих систем, по-друге, розлогу типізацію стратегічних рішень за такими напрямками, як базові стратегії конкурентної поведінки, стратегії формування каналу дистрибуції, стратегії планування систем постачання, стратегії інституціалізації відносин та стратегії спеціалізації. Встановлено, що інтегрована система дистрибуції функціонує не лише на засадах однієї загальної стратегії, а ділова стратегія окремого бізнес-суб'єкта чи в період стабілізації свого місця в мережі, чи в період входження у цю мережу може бути структурованою згідно з поданими варіантами стратегічних рішень (стратегія спеціалізації, диверсифікації, конфронтації, стратегія довготривалого партнерства та лояльності, стратегія управління маркою). Це забезпечить уникнення цільових конфліктів та дозволить керівникам підприємств обґрунтовано вибрати конкретну стратегію із можливих варіантів, що забезпечить суб'єктам дистрибуції конкурентні переваги.

Ключові слова: дистрибуція; система дистрибуції; канал дистрибуції; ланцюги постачання; стратегічний розвиток; маркетингові конкурентні стратегії; механізм стратегічного розвитку; інтегрована система дистрибуції.

© Наталія Василівна Гайванович, 2017

Nataliya Vasylivna HAYVANOVYCH

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Marketing and Logistics,
Lviv Polytechnic National University
E-mail: n_hayvanovych@yahoo.com

COMPETITIVE STRATEGIES OF BUSINESS SUBJECTS IN GOODS DISTRIBUTION SYSTEM

Abstract

Introduction. *World and Ukrainian experience has formed a certain system of knowledge about the theoretical foundations, patterns of development and the principles of organization of distribution in commodity markets. The marketing, logistics, commercial, technological aspects of distribution are widely investigated. At the same time, the scientific literature lacks fundamental research on organizational and managerial aspects of distribution, in particular, there is no scientific development of the strategic development of the distribution system in the context of the formation of modern organizational forms and models on an innovative basis.*

The purpose of the paper is to substantiate the approaches to the strategic development of business entities as a part of new models of the distribution system. It is built on the basis of the integration of basic functions, partnerships and corporate interests, which predetermine the coordinated development of such entities on the basis of general, functional and business strategies. .

Method (methodology). *The results are obtained through the application of general scientific methods of comparative analysis, synthesis and systematization, structural-logical, system analysis.*

Research results. *The model of the mechanism of strategic development of business entities of the distribution system has been proposed. This model involves combining, first of all, strategies specific to the micro level and integrated systems, and secondly, the delineation of the typization of strategic decisions in such areas as the basic strategies of competitive behavior, strategy of formation distribution channel, supply planning strategies, strategy of institutionalization of relations and strategy of specialization. It has been established that the integrated distribution system functions not only on the basis of one general strategy, but the business strategy of a separate business entity, or during the period of stabilization of its place in the network, or during the period of entry into this network. It can be structured according to the presented variants of strategic decisions (strategy of specialization, diversification, confrontation, long-term partnership strategy and loyalty, brand management strategy). Targeted conflicts will be definitely avoided. It will allow business executives to choose a specific strategy for possible options reasonably. Such situation will assure the competitive advantages to the distribution companies.*

Keywords: *distribution; distribution system; distribution channel; supply chains; strategic development; marketing competitive strategies; the mechanism of strategic development; integrated distribution system.*

JEL classification: L14, L19, L29, L81, M31

Вступ

Система дистрибуції є складним формуванням. Це сукупність компаній-виробників, постачальників, посередників, споживачів, які мають власні місії, бачення, цінності і бізнес-моделі. В останнє десятиріччя у світі відбулося і продовжує відбуватися багато змін, які трансформують принципи і методи ведення бізнесу.

Світовий та український досвід сформував певну систему знань про теоретичні засади, закономірності розвитку і принципи організації дистрибуції на товарних ринках, які висвітлені, зокрема, в працях Д. Баркана, І. Бланка, Д. Дента, Ч. Фатрелла, А. Чубали, Дж. Шапіро, Л. Штерна [1-7]. Маркетингові, логістичні, комерційні, технологічні аспекти дистрибуції досліджені у доробку таких вчених, як О. М. Азарян, Д. Бауерсокс, С. М. Ілляшенко, Н. В. Карпенко, С. В. Ковальчук, Ф. Котлера, Є. В. Крикавський, М. Крістофер, Л. Г. Ліпич, М. А. Окландер, М. Портер, К. Рутковський, Л. В. Фролова, Н. І. Чухрай [8-21] та ін. Водночас у науковій літературі бракує фундаментальних досліджень про організаційно-управлінські аспекти дистрибуції, зокрема немає наукових розробок стратегічного розвитку системи дистрибуції в контексті формування сучасних організаційних форм і моделей на інноваційних засадах.

Відсутність фундаментальних наукових розробок, сучасних підходів, механізмів і стратегій дистрибуції призводить до значних деформацій і безсистемності у розвитку суб'єктів дистрибуційної діяльності, посилюються тенденції зростання ланковості в системі товаропросування, сповільнення оборотності товарів, нагромадження надмірних товарних запасів, збільшення витрат обігу, зниження ефективності функціонування суб'єктів дистрибуції та гальмування всього процесу відтворення суспільного продукту. Означене визначило напрям, мету і завдання дослідження.

Мета статті

Метою статті є обґрунтування підходів до стратегічного розвитку бізнес-суб'єктів у складі нових моделей системи дистрибуції, побудованих на засадах інтеграції базових функцій, партнерських взаємовідносин і корпоративних інтересів, що зумовлюють узгоджений розвиток таких суб'єктів на основі загальної, функціональної і ділової стратегій.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасному варіанті ведення бізнесу системі дистрибуції належить важлива роль, оскільки для виробника товарів учасники каналів дистрибуції стають одночасно бізнес-партнерами, провідниками культурних змін і творчими партнерами.

Партнерство може бути успішним, якщо кожен із партнерів отримує справедливі переваги від співробітництва, дотримується одного підходу до стандартів якості, а цінності обох партнерів. Так, якщо виробник і учасники системи дистрибуції цінують чесність і прозорість у відносинах, їм легше буде координувати цінову стабільність по всьому ланцюгу збуту і відповідно через покращення показників каналу розподілу отримати конкурентні переваги. Якщо компанія встановлює справедливую ціну для посередників, ті встановлять справедливую ціну для покупців на ринку. Крім того, важливим є те, що партнери по системі дистрибуції стають «провідниками» культурних цінностей та історії бренда через контакти із споживачами. І у деяких випадках партнери можуть здаватися більш важливими і значимими, ніж виробник. Саме через зростання ролі посередників (дистриб'юторів, дилерів, гуртових посередників тощо) у системі дистрибуції, набуття каналами дистрибуції все більшої ваги у ланцюгу створення цінності та конкуренцію з виробниками за лояльність

клієнтів актуалізується питання об'єднання зусиль учасників системи дистрибуції, без чого канали можуть бути втягнуті у ринкове суперництво за прибуток і вплив на споживачів, а в результаті програє канал дистрибуції загалом і кожен із суб'єктів зокрема. Об'єднання учасників каналу збуту часто починається з простої кооперації, наприклад, у сфері стимулювання збуту, а із зміцненням відносин учасники створення ланцюга вартості починають усе більше об'єднуватися, що передбачає регулярний обмін інформацією та спільне стратегічне планування, а на наступному етапі об'єднуються і корпоративні цінності сторін.

У межах підходу до стратегічного розвитку учасників системи дистрибуції важливе значення належить обранню каналу дистрибуції як чиннику прийняття рішення щодо стратегії їх розвитку, що визначає характер системи товароруху загалом. Однією з найбільш важливих характеристик каналу дистрибуції є участь посередників у процесі просування продукції на ринок, прийоми та канали збуту (прямий маркетинг, торговельні представники, діючі торгові організації тощо), які використовуються при просуванні товарів (робіт, послуг) до споживача.

Зазвичай при збільшенні як ланок товароруху, так і кількості посередників, що утворюють єдину інтегровану систему, зростають фінансові, матеріально-технічні, організаційні, маркетингові та інші можливості бізнес-суб'єктів дистрибуції щодо ширшого охоплення ринку та його сегментів, а, відтак – і кращого, якіснішого та ефективнішого просування товарів і послуг від виробника до кінцевого споживача. Саме тому більшість систем дистрибуції останніми роками обирали стратегію кількісного зростання. Утім у світовій практиці відомі й протилежні випадки.

Як зазначається у [22, с. 328-329], «... в останні роки на європейських ринках почали розвиватися системи прямого розподілу або продажу, коли в обхід гуртової ланки створюється прямий зв'язок між виробником та роздрібним торговельним підприємством. Це стратегія «B2C» («business to customer» – «від виробника до споживача»). Крім того, прямий продаж може набувати характеру інтенсивної дистрибуції (без ексклюзивності) або селективної дистрибуції (участь у посередництві 2-3 гуртових підприємств). Виробники також можуть створювати і власні канали розподілу товарів (послуг), управляючи ланцюгом поставок.

Особливе місце в системі стратегічного розвитку учасників дистрибуції належить стратегіям управління поставками та закупками, тобто формуванню каналу дистрибуції. Ці питання останніми роками переросли із царини поточного управління в категорію об'єктів стратегічного управління, і від ефективності у цій сфері щораз більше залежить життєздатність усієї системи бізнес-суб'єктів дистрибуції [23, с. 697]. Підтвердженням цього є складність завдань, які тут вирішуються: правильна інтерпретація корпоративних цілей та цілей підсистем постачання і закупівель; обґрунтування раціонального плану та стратегії досягнення поставлених цілей і завдань; визначення головних аспектів діяльності служби закупівель та постачання, інтегрованої в організаційну структуру системи дистрибуції тощо.

За визначенням зарубіжних науковців, стратегія постачання та закупівель – це план діяльності відповідного структурного підрозділу унітарного чи корпоративного суб'єкта господарювання, призначений для досягнення поставлених цілей і вирішення обраних завдань з метою інтегрування (через обіг товарних запасів) торгово-технологічного процесу із зовнішнім середовищем. При цьому визначаються такі шість типів базових стратегій постачання і закупівель (стратегій формування каналу дистрибуції), як стратегії: 1) гарантування постачання, 2) зниження витрат, 3) підтримки мережі поставок, 4) зміни навколишнього середовища, 5) забезпечення конкурентоспроможності, 6) управління ризиками [23, с. 698-699].

Так стратегія гарантування постачання передбачає гарантоване забезпечення майбутніх потреб у постачанні товарів, причому одночасно із дотриманням зобов'язань за кількістю і якістю. При обранні стратегії зниження витрат підприємство переміщує акцент уваги зі зниження ризику погіршення стабільності постачання на управління і оптимізацію витрат, пов'язаних з товарорухом продукції. На удосконаленні середовища комунікації між учасниками системи дистрибуції заради підвищення рівня знань та необхідних характеристик щодо раціонального постачання і переміщення товарів базується стратегія підтримки мережі поставок. Характерною ознакою стратегії зміни є отримання переваг конкурентоспроможності та ефективності через прогнозування ймовірних змін у дії інституційних, організаційно-управлінських, фінансово-економічних, соціально-демографічних та інших зовнішніх чинників та випереджаючого врахування їх шляхом внесення необхідних коригувань у сектор постачання і закупівель дистрибуційної системи. Продовженням цього типу стратегії слід вважати стратегію забезпечення конкурентоспроможності, за якої прогноуються і превентивно враховуються ринкові можливості та сильні сторони бізнес-суб'єктів системи дистрибуції. На мінімізацію ризиків і загроз настання комерційного ризику зорієнтоване використання стратегії управління ризиками постачання.

На наш погляд, закономірним є висновок про те, що оскільки постачання та закупівлі об'єктивно виступають окремим невід'ємним функціональним напрямом інтегрованих систем дистрибуції, то охарактеризованим стратегіям слід відвести власне місце в процесах управління стратегічним розвитком бізнес-суб'єктів дистрибуції, проте із одночасним узгодженням із т. зв. процесними стратегіями інтегрованого планування системи поставок, якими, зокрема, є: JIT (Just-In-Time) – «точно, своєчасно»; VMI (Vendor-Managed Inventory) – запаси, керовані постачальником; ECR (Efficient Consumer Response) – ефективне обслуговування клієнтів; CPRF (Collaborative Planning, Replenishment and Forecasting) – спільне планування, прогнозування і поповнення запасів [15, с. 112-115].

Так концепція «JIT» передбачає синхронізацію обсягів і якості постачання товарів (надання послуг) відповідно до оперативних планових потреб торгово-технологічного процесу в межах системи дистрибуції. У стратегії «VMI» здійснюється зміщення відповідальності за своєчасне і раціональне постачання товарів з кожного наступного посередника на попереднього; для цього синхронізуються інформаційні потоки про потреби і запаси. Дещо схожими є змістові характеристики стратегій економії витрат при постачанні та «ECR», проте в останній наголос робиться на скороченні витрат, не пов'язаних із створенням вартості, для чого широко застосовуються IT-технології, реінжиніринг бізнес-процесів і методів планування. Принципами стратегії «CPRF» є спільне планування, прогнозування та поповнення запасів. Це варіант подальшого розвитку стратегії «ECR», що виходить за межі суто торговельних, маркетингових та логістичних процесів, а інтегрує до них практично всі параметри кооперативного управління як за функціональними напрямками, так і за ресурсами.

Вважаємо, що перспективним може стати обґрунтування положень і типів стратегій, які б поєднували в собі сучасні інформаційні та комунікаційні технології, управління системою торгово-технологічного процесу усіх учасників системи дистрибуції та ресурсно-функціональні характеристики і можливості цієї системи.

Управління процесами товароруху, закупівель і постачання, як і всіма іншими відносинами між суб'єктами системи дистрибуції, потребує їх відповідної інституціоналізації. Тут також доцільно говорити про окремі стратегічні рішення, що обираються з метою вибудування потрібної конфігурації юридично-організаційних,

фінансово-економічних та інших відносин. Цим проблемам присвячено достатньо багато уваги у дослідженнях Б. Ла-Лонда, М. Купера, Д. Андерсена та ін. Так Б. Ла-Лонд та М. Купер пропонують обирати з таких можливих стратегій побудови взаємовідносин у розподільчій логістиці: 1) партнерство (спільна діяльність і розподіл прибутку протягом певного періоду часу), 2) стратегічний союз (договірні відносини між незалежними суб'єктами логістичного каналу для досягнення спільних цілей і отримання прибутку), 3) створення агента логістичного каналу (що вступає в довгострокові відносини з окремим іншим суб'єктом системи дистрибуції), 4) контрактна логістика (укладання угоди про надання відповідних послуг у межах логістичної системи на певний, чітко визначений період часу) [24, с. 6].

Д. Андерсен уточнив особливості контрактної логістики «...як використання спеціалізованих логістичних компаній у сфері розподілу (перевізників, складів, інших суб'єктів) для здійснення всіх чи лише окремих функцій із розподілу продукції, із транспортуванням, зберіганням, контролем за станом запасів, обслуговуванням клієнтів, створенням баз даних логістичної інформації» [25, с. 44].

Результати аналізу зарубіжного досвіду функціонування та розвитку систем дистрибуції в специфічних сучасних умовах (зокрема, посилення конкуренції та укрупнення посередників, зростання частки роздрібного товарообороту через торгові мережі, зміна поведінки кінцевого споживача) дозволяють виокремити типи перспективних стратегій спеціалізації (табл. 1). Так національним логістично-дистриб'юторським підприємствам доцільно застосовувати комплексну стратегію, за якої наявні можливості для надання повного спектру послуг з управління ланцюгами поставок – складські послуги та дистрибуція, автотранспортні перевезення, здійснення міжнародних операцій та митного оформлення товарів, упровадження інтегрованих ІТ-рішень для управління ланцюгом поставок, налагодження сервісу для електронного бізнесу («e-fulfilment»).

Зауважимо, що в основі комплексної стратегії дистрибуції знаходиться суцільна інтеграція і кооперація всіх сфер діяльності в ланцюгах поставок. У цьому аспекті актуальним стає визначення ключових компетенцій, на яких підприємство буде будувати свої переваги в майбутньому, детермінованих такими чинниками: створення і управління стратегічними альянсами, застосування експериментального маркетингу, створення глобальної марки і мережі дистрибуції, інвестування в ключові компетенції, встановлення стандартів.

Таблиця 1. Стратегічна зорієнтованість управління розвитком бізнес-суб'єктів дистрибуції за рівнем спеціалізації (складено автором за [26])

Типи стратегій	Типи дистриб'юторів		
Комплексна стратегія	Національні логістично-дистриб'юторські підприємства		
Стратегія спеціалізації на функціях; стратегія корпоративного та бізнес-рівня	Підприємства, які спеціалізуються на логістиці	Підприємства, які спеціалізуються на розвитку торгових марок	
Стратегія спеціалізації на клієнтах/продукті; маркетинг власної торгової марки	Гуртові підприємства	Кейтерингові підприємства	Електронний бізнес (e-fulfilment)

Системний підхід до формування логістичних стратегій передбачає також і виконання двох обов'язкових умов: вони мають пов'язуватися з іншими

функціональними стратегіями та відповідати оптимальному процесу реалізації стратегії конкуренції підприємства, вони повинні охоплювати всі сфери діяльності підприємства (постачання, виробництво і т. д.).

Стратегія спеціалізації на функціях та стратегія корпоративного і бізнес-рівня доцільна для підприємств, які спеціалізуються на логістиці та розвитку торгових марок. Тобто для таких бізнес-суб'єктів дистрибуції доцільне не максимальне охоплення всіх параметрів, а концентрація на окремих з перелічених вище функцій, передусім – логістиці та розвитку торгових марок. Додатковими послугами, які можуть надаватися суб'єктами цієї групи, є збір продукції та її пакування, постачання та доставка додому, контроль якості, опрацювання реклаमाцій, створення центрів роботи з клієнтами.

Стратегія спеціалізації на функціях стосується однаковою мірою і маркетингу в контексті впровадження концепції сегментації ринку і передбачає отримання ефекту за рахунок оптимізації зв'язку між витратами і рівнем обслуговування клієнта. Загалом логістичні стратегії диференціації є багатоваріантні: великі клієнти забезпечуються безпосередньо, менші – через регіональні центри дистрибуції, а дрібні – через загальну мережу гуртово-роздрібних підприємств. Також багатоваріантність розглядається і в концепції доставки: із власних складів власним транспортом чи із загальних складів транспортом загального користування, чи за допомогою спеціальної системи доставки [26].

Гуртовим підприємствам, кейтеринговим компаніям та суб'єктам електронної комерції доцільно обирати стратегію спеціалізації на клієнтах/продукті, маркетингу власної торгової марки. Учасники цієї групи можуть також сконцентрувати зусилля і у сфері дистрибуційного консалтингу (наприклад, у сфері дизайну й управління точками роздрібною торгівлі, страхування ризиків, створення та розвитку приватних торгових марок, інтелектуальної власності та логістики).

Додамо, що планування і реалізація будь-якої стратегії є складним завданням для кожного унітарного суб'єкта господарювання, а для корпоративного – ще складніша. При цьому стратегічний аналіз передбачає врахування таких факторів, як цілі, організація, економіка, ресурси та здібності.

Щодо стратегії корпоративного та бізнес-рівнів, то тут учасникам дистрибуції слід усвідомити бачення майбутнього дистрибуційної системи та свого місця в ній, визначити принципи і параметри, дотримання яких забезпечує досягнення майбутніх цільових орієнтирів. За цього типу стратегії питання економіки стосуються характеристик товарів (послуг) / бізнесу та їх прибутковості, об'єктів, що генерують витрати, можливостей реінвестування прибутку та залучення інвестиційних ресурсів. Головними питаннями, які потребують розкриття в аспекті ресурсів та здібностей, є наявність фінансових, матеріальних та людських ресурсів, достатність досвіду та знань для формування обраної бізнес-моделі, здатності до змін і залучення для цього необхідних ресурсів.

При обранні продуктово-ринкової стратегії дистрибуції слід чітко усвідомлювати переваги і недоліки системи, мету її створення, функціонування і розвитку, економічні ефекти, ресурсне забезпечення, здібності, знання та навички, здатність бізнес-суб'єктів системи дистрибуції до модернізації своїх торгово-технологічних процесів та накопичення інтелектуально-кадрового потенціалу.

Узагальнимо характеристику теоретичних підходів та рішень, що можуть ухвалюватися учасниками системи дистрибуції для їх стратегічного розвитку, на рис. 1.

Майбутній стан розвитку системи дистрибуції товарів та послуг концепційно можна описати як динамічну систему з розмитими внутрішніми та зовнішніми межами

та слабо структуровану. Її можна подати як певний, відносно стабільний «каркас», створений ключовими елементами системи дистрибуції, та динамічне, відносно менш стабільне заповнення цього «каркасу» іншими бізнес-суб'єктами, зокрема, із середовища малих та середніх підприємств, завдяки яким система дистрибуції набуває таких властивостей мобільності, що це їй дозволяє досить успішно адаптуватися до змінних умов зовнішнього середовища та антисипативно діяти щодо очікуваних змін з боку клієнтів.

Наукова орієнтація на такі засади обумовлює потребу в розбудові внутрішньої структури піраміди стратегій (загальна стратегія стратегічних одиниць бізнесу – функціональна стратегія) у горизонтальному та вертикальному вимірі, тобто конкретних функціональних стратегій, дотичних до окремих сфер та функцій на рівні інтегрованої системи та ділових стратегій бізнес-суб'єктів системи дистрибуції. Це вкрай важливо для системи дистрибуції мережевого типу (партнерських, франчайзингових мереж, змішаних, не фірмових), оскільки їх інтеграція може генерувати безліч цільових конфліктів, уникнути яких вкрай важко, а тому треба впроваджувати механізми «арбітражу». Значно легше уникнути появи цільових конфліктів, якщо узгодження цілей бізнес-суб'єктів відбулося на стратегічному рівні.

Очевидно, що кожен існуючий або потенційний учасник системи дистрибуції має бути поінформований про стратегічні цілі системи, її місію, бачення та принципи функціонування для того, щоб свої цілі адаптувати відповідним чином, або ж здійснювати відповідні узгодження щодо особливих умов, чи навіть прийняти рішення щодо не входження в структуру цієї системи дистрибуції.

Це означає, що запропонована вище описова модель механізму стратегічного розвитку бізнес-суб'єктів системи дистрибуції товарів та послуг має бути наповнена конкретним змістом з-поміж можливих тут представлених рішень. А відтак це дає можливість кожному бізнес-суб'єкту оцінити шанси та загрози для цієї системи дистрибуції, оцінити власні слабкі та сильні сторони з позиції системи дистрибуції, окреслити набуття ключових компетенцій, спеціалізації, місця в системі, рівня інституціалізації відносин із системою та її суб'єктами тощо і таким чином підійти до формування власної ділової стратегії. Це однаково стосується як бізнес-суб'єктів у сфері роздрібного продажу (точок продажу, e-магазинів), так і виконавців логістичних функцій (транспортних, експедиційних, постачальницьких), інформаційних, комунікаційних, сервісних тощо.

Позиціонування бізнес-суб'єктів у системі дистрибуції товарів вимагає ідентифікації їх відносин між собою та з інтегрованою системою дистрибуції загалом. За характером ці відносини можуть бути: конфронтаційні; коопераційні; симбіоз конфронтаційних та коопераційних, що отримав назву «кооперенція» або «коопетиція» [27, с. 545]. Взагалі відносини між бізнес-суб'єктами можуть поширюватися як у горизонтальному, так і вертикальному вимірі. Власне, кооперенція передбачає одночасне існування кооперації задля досягнення акцептованих цілей системи та конфронтації (конкуренції) за розширення своєї частки, значення, впливу, участі у доходах тощо.

Очевидно, що всього цього можна досягти лише за рахунок зниження витрат та/або додавання вартості клієнту. Тому так важливо ідентифікувати домінування тієї чи іншої загальної стратегії системи дистрибуції загалом та щодо окремих стратегічних одиниць бізнесу, сегментів, ніш тощо.

Зображена на рис. 1 семантична модель механізму стратегічного розвитку бізнес-суб'єктів системи дистрибуції товарів ніяк не означає, що інтегрована система дистрибуції функціонує лише на засадах однієї загальної стратегії (за М. Портером

[18]). А це означає, що відносно одних товарів/клієнтів/ринків може здійснюватися стратегія низьких цін, відносно інших – стратегія диференціації, а ще інших – стратегія концентрації. Відтак, ділова стратегія окремого бізнес-суб'єкта чи в період стабілізації свого місця в мережі, чи в період входження у цю мережу може бути структурованою згідно з вищезазначеними варіантами стратегічних рішень.

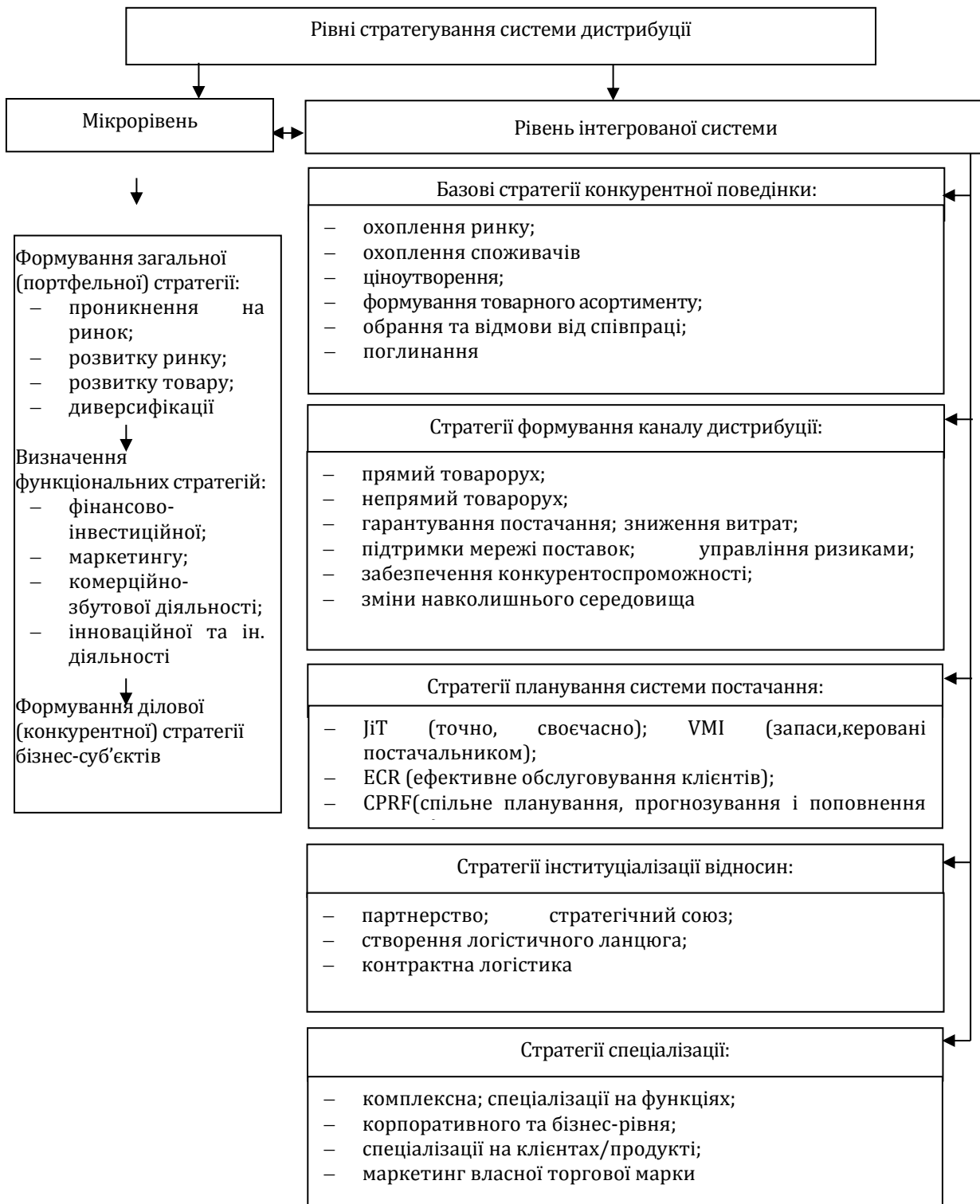


Рис. 1. Семантична модель механізму стратегічного розвитку бізнес-суб'єктів системи дистрибуції (розроблено автором)

Основною умовою формулювання стратегії є розуміння взаємозалежності між засобами, здібностями, конкурентною перевагою та її окупністю. Треба добре зрозуміти також механізми, за допомогою яких можна здобути перевагу на довший термін. А це, зазвичай, є можливим завдяки використанню унікальних переваг підприємства (кожна фірма це може мати: товар, технологію, вміння працівників тощо). Варіантами таких стратегій можуть бути, зокрема, стратегія спеціалізації, диверсифікації, конфронтації, стратегія довготривалого партнерства та лояльності, стратегія управління маркою.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Сучасні системи дистрибуції повинні володіти вагомим потенціалом еластичності, що дасть їм можливість успішно адаптуватися до турбуленції зовнішнього середовища. Формування такого потенціалу еластичності доцільно здійснювати через залучення малих і середніх підприємств порівняно вузької спеціалізації. Такий процес має відбуватися у контексті обґрунтованих рішень аут/інсорсингу в системі дистрибуції та у напрямі побудови мережевих структур у стратегічному вимірі. Залучення малих і середніх підприємств буде сприяти підвищенню еластичності засобів систем дистрибуції. Оскільки малі фірми не можуть змінити оточення, в якому функціонують, то змушені пристосовуватися до існуючих умов і вимог. Тому повинні концентруватися на постійному їх вивченні. Це зумовлює необхідність подальших досліджень у напрямку розроблення відповідних конкурентних маркетингових і логістичних стратегій для малих і середніх підприємств.

Список літератури

1. Баркан, Д. И. Управление продажами / Д. И. Баркан. – СПб.: СПбГУ, 2007. – 908 с.
2. Бланк, И. А. Торговый менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 488 с.
3. Дент, Д. Все о дистрибуции / Д. Дент, А. В. Захаров; пер. с англ. – М.: Акварина, 2011. – 360 с.
4. Фатрелл, Ч. М. Управление продажами / Чарльз М. Фатрелл. – СПб: Нева, 2004. – 640 с.
5. Czubala, A. Dystrybucja produktów. Wydanie II zmienione / A. Czubala. – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2001. – 248 s.
6. Шапиро, Дж. Моделирование цепи поставок / Дж. Шапиро. – СПб.: Питер, 2006. – 720 с.
7. Штерн, Л. В. Маркетинговые каналы: пер. с англ. / Л. В. Штерн, А. И. Ель-Ансари, Е. Т. Кофлан. – 5-е изд. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
8. Азарян, О. М. Сучасні тенденції розвитку торговельної мережі України: монографія / О. М. Азарян, Е. М. Локтев, Б. Халлір та ін. – Донецьк: Дон НУЕТ, 2009. – 280 с.
9. Бауэрсокс, Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс.; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 640 с.
10. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми: Друкарський дім «Папірус», 2010. – 621 с.
11. Карпенко, Н. В. Управління маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу: монографія / Н. В. Карпенко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 363 с.
12. Маркетингові інновації в економіці і бізнесі: [монографія] / за заг. ред. С. В. Ковальчук]. – Хмельницький: ТОВ «Поліграфіст-2», 2013. – 321 с.

-
13. Котлер, Ф. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческий душе / Ф. Котлер, А. Сетиаван, Х. Картаджайя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hotkey.pl.ua>
 14. Економіка логістичних систем: монографія / за наук. ред. Є. В. Крикавського. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2009. – 596 с.
 15. Kristopher M. Logistyka marketingowa / M. Kristopher, H. Peck. – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2005. – 170 s.
 16. Ліпич, Л. Г. Формування стратегій розвитку підприємств на засадах прогнозування кон'юнктури ринку [Текст]: монографія / Л. Г. Ліпич [та ін.]; Волинський національний ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк: РВВ «Вежа» ВНУ ім. Лесі Українки, 2008. – 168 с.
 17. Маркетингові технології економічного зростання: [монографія] / За ред. М. А. Окландера. – Одеса: Астропринт, 2012. — 376 с.
 18. Портер, М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
 19. Logistyka dystrybucji. Praca zbiorowa / pod red. K. Rutkowskiego. – Warszawa: Difin, 2001. – 323 s.
 20. Фролова, Л. В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: монографія / Л. В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2005. – 322 с.
 21. Чухрай, Н. І. Формування ланцюгів поставок: питання теорії і практики: монографія / Н. І. Чухрай, О. Б. Гірна. – Львів: Інтелект-Захід, 2007. – 231 с.
 22. Паласюк, Б. М. Вплив стратегій дистрибуції продукції фармацевтичної промисловості на логістику / Б. М. Паласюк // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 11. – С. 327-331.
 23. Линдерс, М. Управление закупками и поставками / М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон; пер. с англ. под. ред. Ю. А. Щербанина. – 13-е изд. – М.: ИНТИ-ДАНА, 2007. – 751 с.
 24. Lalonde, Bernard J.. Partnership in providing customer service: A third-party perspective: Cuncil of logistic management / Bernard J. Lalonde, Marta C. Cooper. – City, 1989. – 228 p.
 25. Anderson, David L.. Third-party Logistics / L. David // American Sipper. – 1998. – 332 p.
 26. Стратегии дистрибуции на рынке потребительских товаров [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.klubok.net/index.php?name=News&file=article&sid=1088&them>.
 27. Крикавський, Є. В. Економіка логістики: навч. посіб. / Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко, Н. В. Чернописька та ін.; за заг. ред. Є. В. Крикавського, О. А. Похильченко. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2014. – 640 с.

References

1. Barkan, D. Y. (2007). *Upravlenie prodazhami*. Sankt-Peterburg: SPbHU.
2. Blank, Y. A. (2004). *Torhovyyu menezhment*. Kyiv: Эл'га, Nyka-Tsentr.
3. Dent, D. & Zakharov, A. V. (2011). *Vse o distributsii*. Moscow: Akvamarinovaya Kniha.
4. Fatrell, Ch. M. (2004). *Upravlenye prodazhamy*. Sankt-Peterburg: Neva.
5. Czubala, A. (2001). *Dystrybucja produktów*. Wydanie II zmienione. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
6. Shapyro, Dzh. (2006). *Modelirovanie tsepi*. Sankt-Peterburg: Pyter.
7. Shtern, L. V., El'-Ansari, A. I., Koflan, E. T. (2002). *Marketingovye kanaly*. Moscow: Vyl'yam.
8. Azaryan, O. M., Loktyev, E. M. & Khallir, B. (2009). *Suchasni tendentsiyi rozvytku torhovel'noyi merezhi Ukrayiny*. Donets'k: Don NUET.

-
9. Bauersoks, D. Dzh. & Kloss, D. Dzh. (2006). *Logistika: integrirovannaya tsep' postavok*. Moscow: Olymp-Byznes.
 10. Illyashenko, S. M. (2010). *Marketynh. Menedzhment. Innovatsiyi*. Sumy: Papirus.
 11. Karpenko, N. V. (2008). *Upravlinnya marketynhom na pidpryyemstvakh maloho ta seredn'oho biznesu*. Poltava: RVV PUSKU.
 12. Koval'chuk, S. V. (2013). *Marketynhovi innovatsiyi v ekonomitsi i biznesi*. Khmel'nyts'kyy: Polihrafist-2.
 13. Kotler, F., Setyavan A., Kartadzhayya, Kh. (n. d.). *Marketynh 3.0: ot produktov k potrebytelyam y dalee – k chelovecheskyy dushe*. Retrieved from: <http://www.hotkey.pl.ua>.
 14. Krykavs'kyy, Ye. V. (2009). *Ekonomika lohistrychnykh system*. L'viv: L'vivs'ka politekhnika.
 15. Kristopher, M. & Peck, N. (2005). *Logistyka marketingowa*. Warszawa: Polske Wydawnictwo Ekonomiczne.
 16. Lypych, L. H. (2008). *Formuvannya stratehiy rozvytku pidpryyemstv na zasadakh prohnouzuvannya konyunktury rynku*. Luts'k: Vezha.
 17. Oklander, M. A. (2012). *Marketynhovi tekhnolohiyi ekonomichnoho zrostannya*. Odesa: Astroprynt.
 18. Porter, M. (1998). *Stratehiya*. Kyiv: Osnovy.
 19. Rutkowskyy, K. (2001). *Logistyka dystrybucji*. Warszawa: Difin.
 20. Frolova, L. V. (2005). *Mekhanizmy lohistrychnoho upravlinnya torhovel'nyim pidpryyemstvom*. Donets'k: DonDUET im. Tuhan-Baranovs'koho.
 21. Chukhray, N. I. & Hirna, O. B. (2007). *Formuvannya lantsyuhiv postavok: pytannya teorii i praktyky*. L'viv: Intel'ekt-Zakhid.
 22. Palasyuk B. M. (2014). Vplyv stratehiy dystrybutsiyi produktsiyi farmatsevychnoyi promyslovosti na lohistyku. *Biznes-Inform*, 11, 327–331.
 23. Lynders, M., Dzhonson ,F., Flynn, A. & Fyron, H. (2007). *Upravlenye zakupkamy y postavkamy*. Moscow: YNYTY-DANA.
 24. Lalonde, B. J. & Cooper, M. C. (1989). *Partnership in providing customer service: A third-party perspective: Cuncil of logistic management*. City.
 25. Anderson, D. L. (1998). Third-party Logistics. *American Sipper*, 332 p.
 26. *Stratehyi dystrybutsiyi na rynke potrebytel'skykh tovarov*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.klubok.net/index.php?name=News&file=article&sid=1088&them>.
 27. Krykavs'kyy Ye. V., Pokhyl'chenko O. A. & Chornopys'ka N. V. (2014). *Ekonomika lohistyky*. L'viv: Vyd-vo L'vivs'koyi politekhniki.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2017 р.

Юрій Іванович ГАЙДА

доктор сільськогосподарських наук, професор,
професор кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: haydshn@ua.fm

Тетяна Олександрівна СЛІПЧЕНКО

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: tetyana@dentaldepo.com

**СЕГМЕНТ ДЕНТАЛЬНОЇ ІМПЛАНТОЛОГІЇ СТОМАТОЛОГІЧНОГО РИНКУ
УКРАЇНИ: ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ТА ДЕТЕРМІНАНТІВ ПОПИТУ¹**

Гайда, Ю. І. Сегмент дентальної імплантології стоматологічного ринку України: оцінка потенціалу та детермінантів попиту [Текст] / Юрій Іванович Гайда, Тетяна Олександрівна Сліпченко // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 20-31. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Акцентовано увагу на динамічному розвитку стоматологічного ринку в Україні та на суттєвому зростанні в його межах попиту на послуги дентальної імплантології, які на новому якісному рівні вирішують проблему відновлення і протезування уражених зубних рядів. Зазначено, що формування нового сегменту імплантології стоматологічного ринку України відбувається в специфічних економічних умовах, які характеризуються низькою платоспроможністю населення, нестабільністю національної валюти, частою зміною законодавства у сфері оподаткування і міжнародної торгівлі.

Мета. Метою дослідження є визначення потенціалу нового сегменту зубних імплантатів стоматологічного ринку в Україні (за регіонами) та оцінка найважливіших факторів (детермінантів), що обумовлюють попит на послуги дентальної імплантології.

Метод. У дослідженні застосовано методи багатомірного аналізу, а саме – кластерний аналіз (*k-means clustering*) та багатомірного шкалування (*multidimensional scaling*), а також кореляційний та регресійний аналізи.

Результати. Для аналізу потенціалу сегменту дентальної імплантології стоматологічного ринку України в розрізі адміністративно-територіальних одиниць були обрані показники, що кількісно (у відносних величинах) характеризують масив пацієнтів, яким було надано стоматологічні послуги зі встановлення різноманітних протезів та поодиноких коронок різних типів (металевих, металокерамічних), штафтових зубів, вкладок і напівкоронок. Проведений кластерний аналіз методом *k*-середніх на основі 6-ти показників виявив 7 кластерів, які об'єднують області з подібним

© Юрій Іванович Гайда, Тетяна Олександрівна Сліпченко, 2017

¹ Стаття написана в межах госпдогвірної теми кафедри економічної теорії ТНЕУ: «Цінові та нецінові фактори попиту в сегменті імплантології стоматологічного ринку», номер державної реєстрації 0115U004822.

рівнем потенціалу попиту на дентальну імплантологію. Найменший відносний показник зубопротезування в Україні у 2013 р. спостерігався в Тернопільській і Закарпатській областях та м. Севастополі. Ці адміністративно-територіальні одиниці об'єднані в один кластер під № 5. Кластер № 7, який об'єднує Сумську, Житомирську, Чернігівську, Кіровоградську області, характеризується високим потенціалом як актуального, так і відкладеного попиту на послуги дентальної імплантології. Значну частку жителів Херсонської області та м. Києва, які представляють кластер № 2, також можна апріорі віднести до потенційних споживачів ринку зубних імплантатів.

Визначений коефіцієнт кореляції Пірсона для вибірки із 16 країн ілюструє позитивний середньої сили прямий зв'язок між ВВП на душу населення та вартістю послуги дентального імплантолога в країні ($r = 0,469$). Побудована логарифмічна нелінійна регресійна модель, у якій регресором є ВВП на душу населення, дол. США, а регресантом – вартість встановлення зубного імплантата ($Y = -3600,7 + 1148,1 \lg X$, $R^2 = 0,266$, Adjusted $R^2 = 0,213$, $F(1,14) = 5,07$, $p < 0,041$), виявилася більш адекватною, ніж лінійна.

Ключові слова: стоматологічний ринок; сегмент дентальної імплантології; потенціал ринку; фактори попиту.

Yuriy Ivanovych HAYDA

Doctor of Sciences (Agricultural Sciences),
Professor,
Department of Economic Theory,
Ternopil National Economic University,
E-mail: haydshn@ua.fm

Tetyana Oleksandrivna SLIPCHENKO

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Economic Theory,
Ternopil National Economic University
E-mail: tetyana@dentaldepo.com

SEGMENT OF DENTAL IMPLANTOLOGY OF THE UKRAINIAN DOMESTIC MARKET: EVALUATION OF POTENTIAL AND DYNAMIC DEMANDS

Abstract

Introduction. The dynamic development of the dental market in Ukraine is emphasized. It is considered the substantial growth in demand for dental implantology services. These services solve the problem of restoration and prosthetics of affected teeth rows at the new qualitative level. It is noted that the formation of a new segment of implantology of the dental market of Ukraine takes place in specific economic conditions which are characterized by low solvency of the population, instability of the national currency, frequent changes in legislation in the field of taxation and international trade.

Goal. The purpose of the study is to determine the potential of a new segment of the dental implants in the dental market in Ukraine (by regions) and to assess the most important factors (determinants) that define demand for dental implant services.

Method. The study uses methods of multidimensional analysis, namely, k-means clustering and multidimensional scaling, as well as correlation and regression analysis.

Results. For the analysis of the potential of the segment of dental implantology in the dental market of Ukraine in terms of administrative and territorial units, we have selected the indicators that quantitatively (in relative terms) characterize the array of patients who were given dental services for the installation of various prosthetics and single crowns of various types (metallic, metaloceramic), pin teeth, tabs and semicolons. The cluster analysis has been carried out by the k-medium method on the basis of 6 indicators. It has revealed 7 clusters that unite regions with a similar level of demand potential for dental implantology. The smallest relative index of prosthetic dentistry in Ukraine in 2013 was observed in the Ternopil and Transcarpathian regions and in the city of Sevastopol. These administrative and territorial units are united into one cluster under the number 5. The cluster number 7, which unites Sumy, Zhytomyr, Chernihiv, and Kirovograd regions, is characterized by high potential of actual and delayed demand for dental implantology services. A significant proportion of residents of Kherson region and Kyiv, who represent cluster number 2, can also be a priori attributed to potential consumers of the dental implants market.

The Pearson correlation coefficient has been determined out of 16 countries as. It illustrates the positive average power of a direct relationship between GDP per capita and the cost of dental implant services in the country ($r = 0.469$). A logarithmic nonlinear regression model is constructed. The regressor of this model is GDP per capita (USD, USA), while the regressant is the cost of installing a dental implant ($Y = -3600,7 + 1148,1 \lg X$, $R^2 = 0,266$, Adjusted $R^2 = 0,213$, $F(1,14) = 5,07$, $p < 0,041$) was more adequate than linear.

Keywords: dental market; segment of dental implantology; market potential; demand factors.

JEL classification: I11, C38, M31

Вступ

Стоматологічний ринок в Україні, становлення якого розпочалося в 90-х роках минулого століття, наразі динамічно розвивається, пропонуючи споживачам щораз нові види високоякісних послуг. Упродовж останніх десятиліть, з одного боку, значно розширилася інфраструктура стоматологічних закладів (насамперед приватної форми власності), кардинально змінилося їх капітальне оснащення, сформувалося нове покоління лікарів-стоматологів та обслуговуючого персоналу, яке легко акцептує інновації в стоматології, модернізувалися організаційно-правові та економічні засади ведення стоматологічного бізнесу, з іншого боку – змінилися потреби і вимоги споживачів (пацієнтів), які чутливо реагують на вартість, якість та спектр стоматологічних послуг. Останніми роками в Україні спостерігається суттєве зростання попиту на послуги дентальної імплантології, які на новому якісному рівні вирішують проблему відновлення і протезування уражених зубних рядів. Водночас формування нового сегменту імплантології в межах стоматологічного ринку України відбувається в специфічних економічних умовах, які характеризуються низькою платоспроможністю населення, нестабільністю національної валюти, частою зміною законодавства у сфері оподаткування і міжнародної торгівлі. З огляду на це актуальними є дослідження, які стосуються окремих проблемних питань цього сегменту стоматологічного ринку, зокрема оцінки його стану і потенціалу як у глобальному вимірі, так і масштабі окремої країни та її регіонів, визначення факторів, що детермінують попит і пропозицію дентальних імплантатів.

Варто зазначити, що до недавнього часу в Україні формування нового сегменту стоматологічного ринку – дентальної імплантології, залишилось поза увагою науковців. Більшість вітчизняних джерел, які виявлені в процесі літературно-

патентного пошуку, стосуються технологічних і медичних та значно менше економічних аспектів цієї проблеми.

Мета і завдання дослідження

Метою нашого дослідження є вивчення поточного стану ринку зубних імплантатів у зарубіжних країнах та визначення потенціалу нового сегменту імплантології стоматологічного ринку в Україні (за регіонами), а також оцінка найважливіших факторів (детермінантів), що обумовлюють попит на послуги дентальної імплантології.

Для досягнення поставленої мети необхідно було вирішити наступні завдання: за фаховими джерелами оцінити сучасний стан ринку виробництва імплантатів та сегментів імплантологічних послуг стоматологічних ринків зарубіжних країн та України, визначити потенціал цього сегменту за регіонами України, статистичними методами перевірити гіпотезу про залежність попиту на послуги дентальної імплантології від рівня доходів споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Останніми десятиліттями спостерігається стрімке зростання світового ринку послуг. Так з 2000 року по 2010 рік обсяг міжнародної торгівлі послугами зріс майже у 2,5 рази з 1483 млрд дол. США до 3695 млрд дол. США [2]. У 2014 році загальний обсяг експорту послуг становив вже 4940 млрд дол. США, а імпорту – 4780 млрд дол. США [13]. До ринків послуг, які інтенсивно розвиваються, належить медичний, у т.ч. ринок стоматологічних послуг, який охоплює встановлення вінірів, мостів, імплантатів, видалення зубів, відбілювання зубів, лікування пародонтиту, гінгівіту тощо [4; 6].

Світовий ринок імплантатів за комплексом ознак можна класифікувати як олігополістичний ринок із жорсткою конкуренцією, на якому функціонує декілька потужних фірм-виробників (Nobel, Straumann, Astra, Zimmer, Osstem Implant і деякі інші) та дещо більша кількість невеликих фірм. Проведені порівняльні дослідження основних характеристик (хімічного складу, топографії, різних форм забруднень) імплантатів, що пропонуються на ринку як великими («леви»), так і дрібними («газелі») продуцентами, виявили несуттєві відмінності між ними [7; 8]. Завдяки цьому, а також гнучкій ціновій стратегії, невеликі фірми-виробники імплантатів успішно і ефективно проникають на ринки, що швидко розвиваються, зокрема, в Азії, Східній Європі, Африці, Південній Америці. Наприклад, ізраїльські компанії дуже активні в Індії, Китаї та країнах Східної Європи. Багато південнокорейських компаній володіють майже половиною ринку в Азії. Варто підкреслити, що компанії з цих країн мало відомі в Європі та Північній Америці, але вони продають тут більше імплантатів, ніж європейські чи американські компанії. Прогнозується, що еволюція ринку імплантатів приведе до того, що внаслідок жорсткої конкуренції низка великих фірм можуть залишити ринок, а деякі колишні фірми-аутсайтери завдяки своїй гнучкій стратегії розвитку займуть їх місце.

Ринок дентальних імплантатів у США в середині 90-х років зростав щорічно на 7-10 %, у 2000 році приріст уже становив 16,4 % і становив 243,3 млн дол. США. Усього в країні в цьому році було здійснено 910 000 процедур імплантації. Лідерами серед виробників імплантатів були Bicon Dental Implants, Implant Innovations International, Lifecore Biomedical, Nobel Biocare/Steri-Oss, Paragon Dental Implants, Straumann, Sulzer Calcitek, Osstem Implant [11]. Прогнозується, що в США у 2018 року обсяг продажів на ринку дентальних імплантатів становитиме 5 млрд дол. США. На теперішній час трьом

млн американців встановлено дентальні імплантати, причому їх кількість зростає на 500 000 штук щорічно [13].

Однак лідером серед багатьох країн за показником кількості дентальних імплантатів на 10 тис. населення є Корея. Так у 2012 р. цей показник у цій країні становив близько 230 шт., у той час, як в Італії – 150 шт., а в США – лише 55 шт. [10].

За оцінками експертів, від часткової втрати зубів страждає майже 70 % населення України, що обумовлює значну потребу у відновленні уражених зубних рядів. Відомо також, що тривалість функціонування незнімних протезів у ротовій порожнині у середньому не перевищує 8-10 років, що свідчить про необхідність їх заміни протягом життя пацієнта декілька разів. Недосконалість традиційних технологій у реабілітації пацієнтів з дефектами зубних рядів вказують на гостру необхідність пошуку альтернативних методів лікування пацієнтів з такою патологією, одним із яких є відновлення зубних рядів незнімними протезами з опорою на імплантати [1, 3].

Потенційними споживачами сегменту дентальної імплантології є особи, які з різних причин втратили зуб чи зубний ряд. На сьогодні більшість населення України із такими проблемами стоматологічного здоров'я споживає послугу виготовлення і встановлення різноманітних протезів (містковидних, знімних, у т.ч. бюгельних суцільнолитих). Саме такі пацієнти формують потенційний контингент споживачів ринку дентальної імплантології. До цієї групи потенційних споживачів з меншим показником апіорної ймовірності (з відкладеним попитом) можна зарахувати пацієнтів, яким встановлено окремі коронки різних типів (металеві, керамічні), штифтові зуби, вкладки і напівкоронки. Саме тому для аналізу географічної структури сегменту дентальної імплантології були обрані показники, що кількісно (у відносних величинах) характеризують масив пацієнтів, яким було надано вищезгадані стоматологічні послуги (таблиця 1).

Проведений кластерний аналіз методом k-середніх на основі усіх 6-ти змінних виявив, що у випадку розподілу областей на 7 кластерів середні значення цих показників достовірно відрізняються при міжкластерному зіставленні. Перелік виділених кластерів, які об'єднують області з подібним рівнем потенціалу попиту на дентальну імплантологію, та їх кількісні характеристики за обраними показниками, наведено у таблиці 2.

Як засвідчують результати проведеного аналізу, найменший відносний показник зубопротезування в Україні в 2013 р. спостерігався в Тернопільській і Закарпатській областях та м. Севастополі. Ці адміністративно-територіальні одиниці об'єднані в один кластер за № 5. Відносно невисокий рівень дентального протезування також характерний для областей, які представляють 3-ій та 4-й кластери. Зміщення розташування на 2-D графіку (рис. 1) інших кластерів пояснюється збільшенням у цих регіонах частки населення, яке отримало зубні протези різних типів (зміщення кластерів управо) та якому встановлено одиничні коронки, штифтові зуби, вкладки, напівкоронки (зміщення кластерів і вправо, і вверх). Таким чином, кластер № 7, який об'єднує Сумську, Житомирську, Чернігівську, Кіровоградську області, характеризується високим потенціалом як актуального, так і відкладеного попиту на послуги дентальної імплантології. Значну частку жителів Херсонської області та м. Києва, які представляють кластер № 2, також можна апіорі віднести до потенційних споживачів ринку зубних імплантатів.

Серед факторів попиту на послуги дентальної імплантації ідентифіковано низку детермінантів цінового і нецінового характеру: (1) вартість імплантата та послуги; (2)

доходи населення; (3) ціна товарів-субститутів для імплантатів (зубних коронок і протезів); (4) поінформованість споживачів про послугу;

Таблиця 1. Основні показники, які характеризують потенціал сегменту дентальної імплантології в розрізі адміністративно-територіальних одиниць України

Адміністративно-територіальні одиниці	Кількість виготовлених містковид. зуб. прот. на 10 тис. осіб дорослого населення	Кількість виготовлених знімн.зубн.прот. на 10 тис. осіб дорослого населення	Кількість виготовлених одиниць метало-керам. і керам. на 10 тис. осіб дорослого населення	Кількість осіб, що отримали зуб. прот. апарати на 100 осіб	Питома вага виготовлених знімних прот. в загальній кількості прот., %	Кількість виготовлених одиниць коронки, шт;фит.зуб., вкладок, напівкор., на 10 тис. осіб дорослого населення
АР Крим	39,5	62,2	17,4	0,9	32	90,7
Вінницька	121,2	60,4	28,3	1,2	18,5	118,4
Волинська	83	70,7	17,5	1,5	23,1	152,0
Дніпропетровська	60,5	71,6	12	1,1	28,6	117,8
Донецька	60,9	69,9	3,8	1,1	29	102,3
Житомирська	131,6	79,4	26,3	1,6	19,7	182,6
Закарпатська	41	39,1	3,3	0,6	26,2	68,6
Запорізька	58,1	69,9	13,6	0,9	28,9	113,0
Івано-Франківська	59	41,2	21,5	1,0	19,4	110,5
Київська	66,2	62,6	18,2	1,1	23,6	135,6
Кіровоградська	137,9	122,9	9,8	2,0	24,7	232,2
Луганська	61	63,9	3,8	0,9	28,7	97,4
Львівська	47,7	54,2	3,1	0,9	27,1	97,4
Миколаївська	51,6	46,3	21,8	0,6	25,7	81,9
Одеська	45,6	54,0	9,5	0,8	29	84,7
Полтавська	97,5	69,4	5	1,3	24	119,5
Рівненська	121	62,1	29,7	1,7	17,7	167,3
Сумська	115,5	96,4	1,9	1,6	24,2	179,4
Тернопільська	37,1	38,5	3,3	0,7	26,3	70,3
Харківська	60,5	64,5	16,8	0,9	29,8	90,9
Херсонська	71,1	84,9	60,9	1,4	29,5	128,1
Хмельницька	78,7	50,1	11,6	1,1	20,1	119,9
Черкаська	72,4	61,5	6,4	1,1	23,7	124,2
Чернівецька	63,8	62,4	31,7	0,8	27,6	98,8
Чернігівська	135	85,6	47,6	1,9	18,4	222,7
м.Київ	68,2	83,0	61,5	1,8	24,6	184,6
м.Севастополь	24,4	25,8	3	0,3	30	35,1
Україна	70,4	65,9	17,3	1,1	25,3	120,5

*За даними [5].

Таблиця 2. Склад та середні значення показників кластерів, що характеризують географічну структуру потенціалу сегмента дентальної імплантології в Україні

Кластер	Адміністративно-територіальна одиниця	Показники					
		МЗП	ЗЗП	КМФ	КЗП	ПВЗП	ККШЗН
1	Волинська	79,56	62,86	11,74	1,22	22,90	130,24
	Київська						
	Полтавська						
	Хмельницька						
	Черкаська						
2	Херсонська	69,65	83,95	61,20	1,60	27,05	156,35
	м. Київ						
3	АР Крим	54,23	63,78	10,00	0,94	29,14	99,28
	Дніпропетровська						
	Донецька						
	Запорізька						
	Луганська						
	Львівська						
	Одеська						
	Харківська						
4	Івано-Франківська	58,13	49,97	25,00	0,80	24,23	97,07
	Миколаївська						
	Чернівецька						
5	Закарпатська	34,17	34,47	3,20	0,53	27,50	58,0
	Тернопільська						
	м. Севастополь						
6	Вінницька	121,10	61,25	29,00	1,45	18,10	142,85
	Рівненська						
7	Житомирська	130,00	96,08	21,40	1,78	21,75	204,23
	Кіровоградська						
	Сумська						
	Чернігівська						

Примітка: показники МЗП – кількість виготовлених містковидних зубних протезів на 10 тис. дор. нас., ЗЗП – кількість виготовлених знімних зубних протезів на 10 тис. дор. нас., КМФ – кількість виготовлених одиниць металокераміки і кераміки на 10 тис. дор. нас., КЗП – Кількість осіб, що отримали зубні протези, апарати (на 100 осіб), ПВЗП – питома вага виготовлених знімних протезів у загальній кількості протезів, %, ККШЗН – кількість виготовлених одиничних коронок, штифтових зубів, вкладок, напівкоронок, на 10 тис. нас.

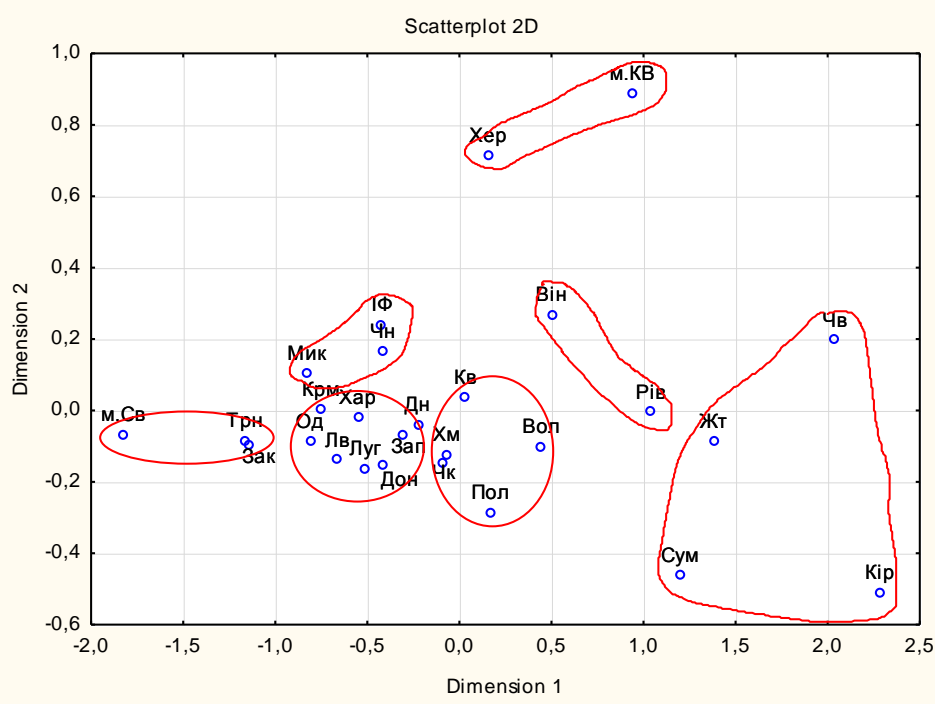


Рис. 1. Ординація областей України у 2-Дпросторі за рівнем потенційної потреби населення у дентальній імплантології

(5) зміна уподобань споживачів (стилю життя, естетичних преференцій, дія ефектів наслідування і снобізму); (6) лояльність споживачів до стоматологічної клініки (лікаря-імплантолога); (7) якість імплантатів, відомість бренду виробника імплантатів; (8) якість і комфортність процесу імплантації та постімплантаційного періоду; (9) ступінь розвитку медичного туризму в країні, регіоні; (10) тип власності на стоматологічну практику (державна, приватна); (11) біологічні, соціальні, соціально-психологічні характеристики потенційних споживачів.

Одним із нецінових факторів попиту на будь-яке благо, у т. ч. на послуги дентальної імплантології, є дохід (рівень добробуту) споживачів. Зміна доходів споживача спричиняє зміну функції попиту, що в кінцевому рахунку відображається у зміні ціни блага. Для кількісної оцінки напрямку і сили впливу доходів споживачів на ціну послуг дентальної імплантології, опису форми статистичної залежності між цими показниками нами на основі наявних вихідних даних проведено кореляційний та регресійний аналіз. Для формування масиву вихідних даних про рівень добробуту (доходу) населення (обсяг ВВП на душу населення) і вартість дентальної імплантації 16 країн використали базу даних Світового Банку [12], а також фахові та Інтернет-джерела (таблиця 3).

Визначений коефіцієнт кореляції Пірсона для сформованої вибірки ідентифікує позитивний середньої сили прямий зв'язок між ВВП на душу населення та вартістю послуги лікаря-імплантолога в країні ($r = 0,469$). Однак статистичним аналізом виявлено неадекватність лінійної регресійної моделі. Логарифмічна нелінійна регресійна модель виявилася більш адекватною (таблиця 4, рис. 2).

Таблиця 3. Рівень добробуту країн та середня вартість стоматологічної послуги зі встановлення зубного імплантата

№ з/п	Країни	ВВП на душу населення, дол. США	Вартість встановлення зубного імплантата, дол. США
1	США	51456,7	2 539
2	Індія	4948,3	1 100
3	Таїланд	14859,2	1 429
4	Сінгапур	76988,1	1 500
5	Мексика	16116,6	950
6	Польща	23339,6	1200
7	Великобританія	37607,9	1 600
8	Малайзія	23114,0	2 636
9	Угорщина	22556,3	1000
10	Росія	24063,4	822
11	Пд. Корея	32021,7	2268
12	Німеччина	43600,9	1800
13	Чехія	28631,5	1400
14	Болгарія	15965,4	750
15	Греція	25069,1	1200
16	Китай	11214,8	525

Таблиця 4. Основні параметри нелінійної (логарифмічної) регресійної моделі: регресор – ВВП на душу населення, дол. США, регресант – вартість встановлення зубного імплантата, дол. США

Regression Summary for Dependent Variable: Вартість встановлення зубного імплантата, дол. США R= 0,516 R ² = 0,266 AdjustedR ² =0,213 F(1,14) = 5,0705 p<0,041						
	b*	Std.Err. - ofb*	B	Std.Err. - ofb	t(14)	p-value
Intercept			- 3600,70	2233,915	-1,61	0,129
LOGV2	0,516	0,2290	1148,11	509,867	2,25	0,041

Як бачимо, із підвищенням рівня добробуту населення зростає попит на встановлення зубних імплантатів і відповідно збільшується вартість стоматологічної послуги. Однак тут варто зазначити, що, враховуючи обмеженість вибірки та складність забезпечення при формуванні емпіричної матриці, умову *ceteris paribus* (за інших рівних умов), отримані статистичні результати варто сприймати радше як оціночні. Для отримання більш значущих результатів будуть проведені дослідження на основі ширшого масиву вихідних даних.

Кластерним аналізом даних, які відображають географічну диференціацію за адміністративно-територіальними одиницями України рівня дентального протезування та встановлення одиночних коронок, штифтових зубів, вкладок і напівкоронок, визначено групи областей із різним рівнем потенційної потреби населення у дентальній імплантології. Так кластер, який об'єднує Сумську, Житомирську, Чернігівську, Кіровоградську області, характеризується високим потенціалом як актуального, так і відкладеного попиту на послуги дентальної

імплантології. Значну частку жителів м. Києва та Херсонської області, які представляють інший кластер, також можна апріорно віднести до потенційних споживачів ринку зубних імплантатів.

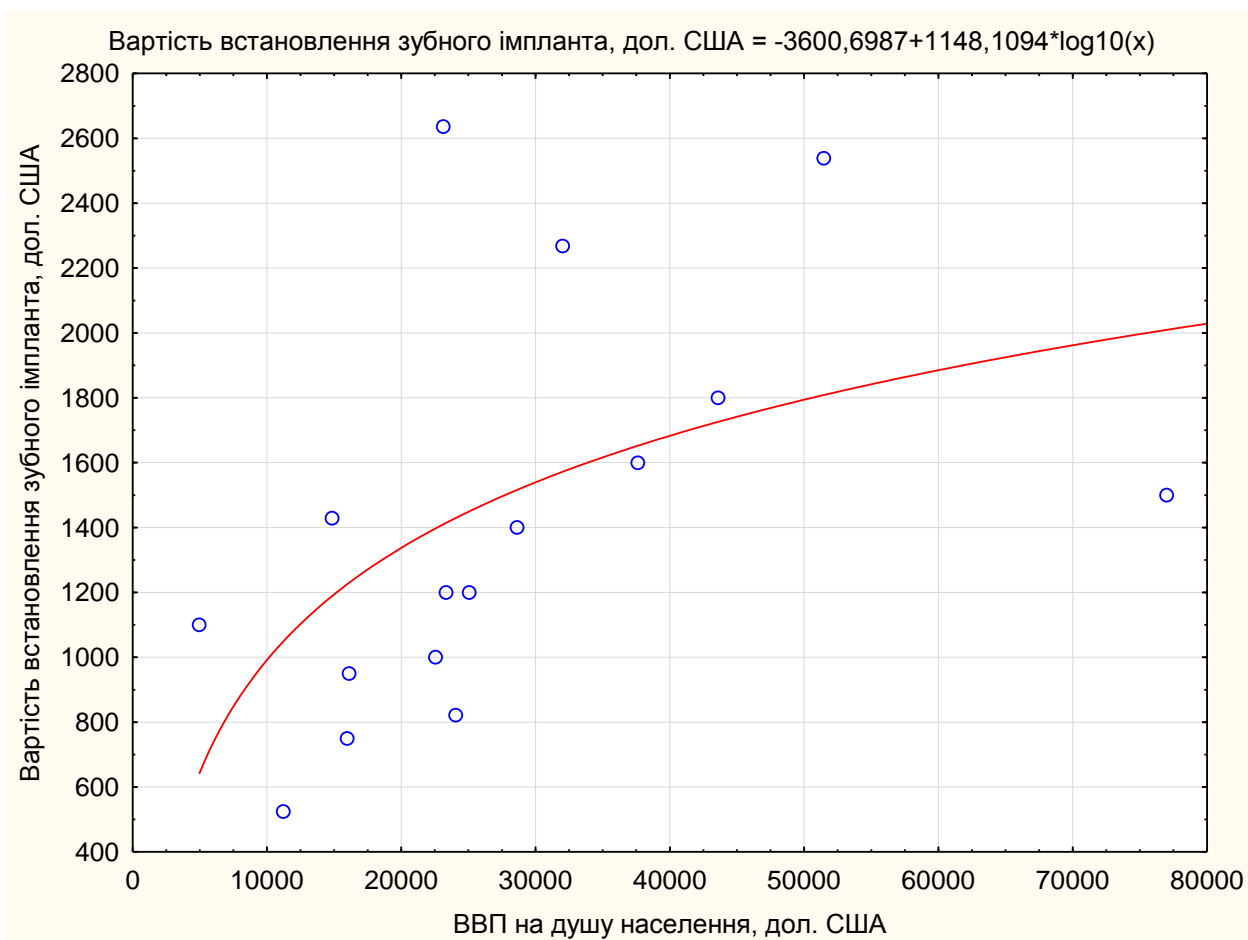


Рис. 2. Діаграма розсіювання та лінія регресії рівня добробуту населення країни на вартість дентальної імплантації
Висновки та результати подальших розвідок

Одним із нецінових факторів попиту на послуги дентальної імплантології є дохід (рівень добробуту) споживачів. Із зростанням рівня добробуту населення зростає попит на встановлення зубних імплантатів і відповідно збільшується вартість стоматологічної послуги.

Кореляційним аналізом виявлено прямий, середньої сили зв'язок між величиною ВВП на душу населення та вартістю послуги дентальної імплантації в країні ($r = 0,469$). Однак статистичним аналізом виявлено неадекватність побудованої лінійної однофакторної регресійної моделі. Більш адекватною є логарифмічна нелінійна регресійна модель, у якій регресор – ВВП на душу населення, дол. США, регресант – вартість встановлення зубного імплантата, дол. США ($R^2 = 0,266$, $F(1,14) = 5,07$, $p < 0,041$).

Список літератури

1. Заблоцький, Я. В. Імплантація в незнімному протезуванні: монографія / Я. В. Заблоцький. – Львів: Галдент, 2006. – 156 с.

2. Мальцев, А. А. К методологии структурирования и оценки объемов мирового рынка медицинских услуг / А. А. Мальцев, А. О. Фечина // Известия УрГЭУ. – 2012. – 5(43). – С. 61-66.
3. Неспрядько, В. П. Дентальна імплантологія. Основи теорії та практики / В. П. Неспрядько, П. В. Куц. – Харків: Контраст, 2009. – 300 с.
4. Степанюк, І. Стоматологічні послуги: перспективи розвитку бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/business-practice/own-business/stomatologicheskie-uslugi-perspektivy-razvitiia-biznesa-v-ukraine-220850>
5. Стоматологічна допомога в Україні: довідник. гол. редактор Вороненко Ю. В. Відп. укладачі: Голубчиков М. В., Павленко О. В. – МОЗ України, ДЗ «Центр медичної статистики МОЗ України», НМАПО ім. П. Л. Шупика, Асоціація стоматологів України. – Київ, 2015. – 84 с.
6. Якобчук, А. В. Теоретико-методичні аспекти підвищення якості стоматологічної допомоги в Україні / А. В. Якобчук, О. В. Дементьева, І. І. Цанько, О. О. Кокарь, О. В. Возний // Таврический медико-биологический вестник. — 2012. — Т. 15, № 2, ч. 3 (58). — С. 279-281.
7. Ehrenfest, D. M. D. Identification card and codification of the chemical and morphological characteristics of 14 dental implant surfaces. / D. M. D. Ehrenfest, L. Vazquez, Y. J. Park, G. Sammartino, J. P. Bernard // Journal of Oral Implantology. – 2011. – Vol. 37. – No. 5. – P. 525-542.
8. Ehrenfest, D. M. D. Fractal patterns applied to implant surface: definitions and perspectives / D. M. D. Ehrenfest // Journal of Oral Implantology. – 2011. – Vol. 37. – No. 5. – P. 506-509.
9. Shin, J. H. Impressive growth to come in China / Jung Hyun Shin // Sumsung Securities (Korea). – 2012. – October, 8. – P. 2-8.
10. How to profit from ... implants [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dentaleconomics.com/articles/print/volume-90/issue-10/features/how-to-profit-fromimplants.html>.
11. GDP per capita (current international \$) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?order=wbapi_data_value_2013+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc.
12. Trade in commercial services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_trade_category_e.pdf.
13. Shape Implant Studio receives FDA 510(k) market clearance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dentistryiq.com/articles/2014/11/3shape-implant-studio-receives-fda-510-k-market-clearance.html>.

References

1. Zablots'kyj, Y. V. (2006). *Implantatsiia v neznimnomu protezuvanni* [Implantation in implantable prosthetics], Haldent, L'viv, Ukraine.
2. Mal'tsev, A. A. *K metodolohyy strukturyrovanyia y otsenky ob'emov myrovoho rynku medytsynskyykh usluh*. (2012). Yzvestyia UrHEU.
3. Nespriad'ko, V. P. (2009). *Dental'na implantolohiia. Osnovy teorii ta praktyky*, [Dental implantology], Kontrast, Kharkiv, Ukraine.
4. Stepaniuk, I. *Stomatolohycheskye usluhy: perspektyvy razvytyia byznesa v Ukrayne*. (2011). Retrieved from: <http://ubr.ua/business-practice/own-business/stomatologicheskie-uslugi-perspektivy-razvitiia-biznesa-v-ukraine-220850>.
5. Holubchikov M. V., Pavlenko O. V. (2015). *Stomatolohichna dopomoha v Ukraini*, DZ «Tsentr medychnoi statystyky MOZ Ukrainy», NMAPO im. P. L. Shupyka, Kyiv, Ukraine.

-
6. Yakobchuk, A. V. (2012). Teoretyko-metodychni aspekty pidvyschennia iakosti stomatolohichnoi dopomohy v Ukraini, *Tavrycheskyj medyko-byolohycheskyj vestnyk*, Simferopol', Ukraine.
 7. Ehrenfest, D. M. D. (2011). Identification card and codification of the chemical and morphological characteristics of 14 dental implant surfaces. *Journal of Oral Implantology*, USA.
 8. Ehrenfest, D. M. D. (2011). Fractal patterns applied to implant surface: definitions and perspectives. *Journal of Oral Implantology*, USA.
 9. Shin, Jung Hyun. (2012). *Impressive growth to come in China*. Sumsung Securities, South Korea.
 10. *How to profit from ... implants*. (2014). Retrieved from: <http://www.dentaleconomics.com/articles/print/volume-90/issue-10/features/how-to-profit-fromimplants.html>.
 11. *GDP per capita (current international)*. (2014). Retrieved from: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?order=wbapi_data_value_2013+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc.
 12. *Trade in commercial services*. (2012). Retrieved from: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_trade_category_e.pdf.
 13. *Shape Implant Studio receives FDA 510(k) market clearance*. (2013). Retrieved from: <http://www.dentistryiq.com/articles/2014/11/3shape-implant-studio-receives-fda-510-k-market-clearance.html>.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2017 р.

Надія Миколаївна ДАВИДЕНКО

доктор економічних наук,
професор,
завідувач кафедри фінансів,
Національний університет біоресурсів та природокористування України

Юлія Олександрівна КУЛЬБАЧ

аспірант,
кафедра фінансів,
Національний університет біоресурсів та природокористування України
E-mail: BagachkaZ777@ukr.net

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Давиденко, Н. М. Теоретичні аспекти сутності вартості підприємства / Надія Миколаївна Давиденко, Юлія Олександрівна Кульбач // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 32-38. – ISSN 2415-8453.

Анотація

У статті розглянуто сутність поняття «вартість підприємства», з позиції розмежування понять «ціна», «цінність» та «вартість підприємства», а також висвітлено різницю таких категорій як «фірма», «бізнес», «підприємство», з метою обґрунтування сутності вартості підприємства. Досліджено сутність терміну «вартість підприємства» з позиції різних підходів. Висвітлено сучасні погляди щодо визначення вартості в економічній термінології, особливості підприємства як об'єкта визначення вартості, та на цій основі узагальнення бачення вартості підприємства.

Ключові слова: *вартість; ціна; цінність; фірма; бізнес; підприємство; вартість підприємства; теорія вартості.*

Nadiia Mykolaivna DAVYDENKO

Doctor of Science (Economic),
Professor,
Head,
Department of Finance
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Yuliia Oleksandrivna KULBACH

Postgraduate Student,
Department of finance,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
E-mail: BagachkaZ777@ukr.net

THEORETICAL ASPECTS OF THE NATURE OF ENTERPRISE VALUE

Abstract

The essence of the concept "the enterprise value" is considered in the article. It is done on the

© Надія Миколаївна Давиденко, Юлія Олександрівна Кульбач, 2017

basis of the delimitation of the concepts of "price", "value" and "cost of the enterprise", as well as the difference between such categories as "firm", "business", "enterprise", in order to substantiate the nature of enterprise value. The essence of the term "the enterprise value" from the standpoint of different approaches is investigated. The modern views on the definition of value in economic terminology, features of the enterprise as an object of determination of cost are highlighted. The generalization of the points of view of the enterprise value has been carried out in the article.

Keywords: cost; price; value; firm; business; enterprise; enterprise value; the theory of value.

JEL classification: G32

Вступ

У сучасних умовах ринкових трансформацій зростає інтерес до нових, сучасних управлінських концепцій, які забезпечать функціонування та сталий розвиток суб'єктів господарювання. До таких концепцій належить теорія менеджменту за вартістю (VBM – value-based management), в основі якої лежить управління інтегрованим фінансовим показником – вартістю компанії.

Розробка адекватної методології оцінки вартості підприємства, побудова вартісно-орієнтованої моделі управління ним має ґрунтуватися на надійному теоретичному фундаменті, потребує глибокого переосмислення багатьох економічних категорій, найважливішою з яких є категорія вартості підприємства.

Значний внесок у дослідженні сутності поняття «вартості підприємства» зробили багато вітчизняних вчених, серед яких Г. І. Башнянин, М. І. Бондар, Л. А. Костирко, В. М. Костюченко, О. Г. Мендрул, О. А. Сарапіна, Н. В. Тертична, М. Г. Чумаченко, А. А. Чухно, І. Й. Яремко, а також велика кількість зарубіжних дослідників, таких, як Ж. Рей, А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, Т. Коупленд, Т. Коллер.

Мета статті

Мета роботи полягає в дослідженні сутності терміна «вартість підприємства» з позиції різних підходів та висвітленні сучасних поглядів щодо визначення вартості в економічній термінології.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сьогодні серед дослідників відсутня єдність підходів до розуміння економіко-теоретичної сутності категорії «вартість підприємства». Така невизначеність породжує неузгодженість в обґрунтуванні змісту поняття «вартість підприємства».

Щодо сутності поняття ринкової вартості підприємства, то автор вважає за доцільне розглянути її з позиції тлумачення окремих складових (рис 1.).

Вартість (value) – економічна категорія, що характеризує грошовий зв'язок між товаром та його покупцями (продавцями) і віддзеркалює точку зору ринку на вигоди від володіння цим товаром [1, с. 113]. Ціна є грошовим виразом вартості, яка відображає властивості підприємства як товару. Вартість і ціна не є тотожними поняттями – вони збігаються тільки в разі рівності попиту та пропозиції.

Базуючись на матеріалах економічного словника, у якому зазначено, що «сутність цінності у філософському розумінні є значення об'єкта, його достоїнства чи негативні риси, і не є чимось, що існує як річ, предмет, подія, явище, що має уречевлене втілення, це не атрибут речі, на відміну від вартості», можна зробити висновок, що цінність є надзвичайно суб'єктивною категорією, оскільки для кожного окремого індивіда цінність одного й того ж об'єкта буде різною. Підприємство становить

матеріальний об'єкт, що потребує об'єктивного вимірювання його вартості, тому остання є цілком об'єктивною категорією [2].

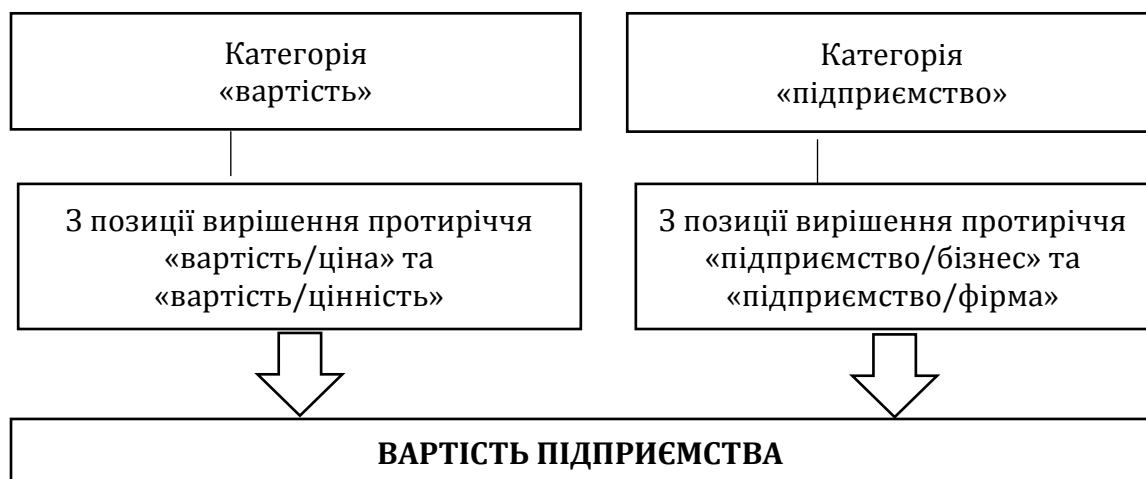


Рис. 1. Складові поняття «вартість підприємства»

* Складено автором за [3].

Вартість (value) – економічна категорія, що характеризує грошовий зв'язок між товаром та його покупцями (продавцями) і віддзеркалює точку зору ринку на вигоди від володіння цим товаром [1, с. 113]. Ціна є грошовим виразом вартості, яка відображає властивості підприємства як товару. Вартість і ціна не є тотожними поняттями – вони збігаються тільки в разі рівності попиту та пропозиції.

Базуючись на матеріалах економічного словника, у якому зазначено, що «сутність цінності у філософському розумінні є значення об'єкта, його достоїнства чи негативні риси, і не є чимось, що існує як річ, предмет, подія, явище, що має уречевлене втілення, це не атрибут речі, на відміну від вартості», можна зробити висновок, що цінність є надзвичайно суб'єктивною категорією, оскільки для кожного окремого індивіда цінність одного й того ж об'єкта буде різною. Підприємство становить матеріальний об'єкт, що потребує об'єктивного вимірювання його вартості, тому остання є цілком об'єктивною категорією [2].

Вартість підприємства як економічна категорія спирається на наявні теорії вартості. У світовій економічній думці виділяють три основні концепції, а саме:

- трудова теорія вартості (вартість підприємства розглядаємо як вартість праці персоналу такого підприємства; як суму витрат на придбання та «використання» підприємства; як вартість капіталу, тобто сукупність вартостей усіх ресурсів підприємства: трудових, матеріальних, фінансових);
- теорія граничної корисності (вартість підприємства повинна вимірюватись його результатами, які і становлять його економічну та соціальну корисність. Основним таким результатом є прибуток підприємства. Проте ототожнювати вартість підприємства з розміром його прибутку є недоцільним і недостатнім. Прибуток є важливою складовою власного капіталу, додає вартості підприємству за умови його капіталізації);
- теорія ринкової оцінки вартості (вартість розглядають як властивість або цінність товару, як його грошовий еквівалент) [3, с. 102].

Другим моментом визначення сутності поняття «вартість підприємства» є усвідомлення різниці між поняттями «фірма», «бізнес», «підприємство».

Таблиця 1. Різниця між поняттями «фірма», «бізнес», «підприємство»

Поняття	Визначення
«Фірма»	Слово іноземного походження, під яким найчастіше розуміють ім'я, вивіску, знак конкретного підприємства, що є в цій сфері економіко-організаційною формою бізнесу. Таким чином, вартість фірми не може повноцінно відображати всю вартість підприємства.
«Бізнес»	Будь-який вид підприємницької діяльності, який проводиться з використанням активів цілісного майнового комплексу, що забезпечує дохід чи іншу вигоду. Бізнес розуміється як певний процес або дія.
«Підприємство»	Підприємство як виробничо-економічний та майновий комплекс, що використовується для здійснення підприємницької діяльності з метою отримання прибутку.

**Складено автором за [3].*

Після прийняття у 1991 р. Закону України «Про підприємництво» та згідно з положеннями Господарського кодексу України з юридичної точки зору використання до суб'єктів господарської діяльності (юридичних осіб) всіх інших термінів-синонімів, окрім «підприємство», є некоректним. Отже, використання таких термінів, як «фірма», «бізнес» та інших, є юридично та законодавчо необґрунтованим.

З точки зору тлумачення сутності категорії «вартість підприємства» в останній час все більше розповсюдження отримує ціннісний підхід. Вартість підприємства через призму цінності розглядало багато вчених. Так Н. А. Мамонтова під вартістю компанії розуміє її ціну, визначену з урахуванням її цінності матеріальних і нематеріальних активів, а також очікувань щодо здатності приносити економічні ефекти (корисність) у майбутньому [4, с. 136].

Конкретизуючи ціннісний підхід стосовно товару – підприємства, чимало економістів пропонували розглядати вартість з урахуванням корисності цього товару і витрат, що пов'язані з її одержанням [5, 6]. Проте при цьому зазвичай лишалася без уваги специфіка підприємства як носія вартості порівняно з іншими товарами, не повною мірою знаходили відображення в змісті категорії вартості підприємства загалом та її складових, товарні властивості самого підприємства.

Водночас саме товарні особливості підприємства зумовлюють реальне наповнення абстракції «вартість підприємства», формують конкретний обрис структурно-логічної конструкції цієї економічної категорії. Підприємство як товар відрізняється певними властивостями: корисністю для покупця, інвестиційним характером (здатність принести дохід у майбутньому), понесення власником витрат після його створення, можливістю продажу в цілісному вигляді та у вигляді окремих підсистем [7].

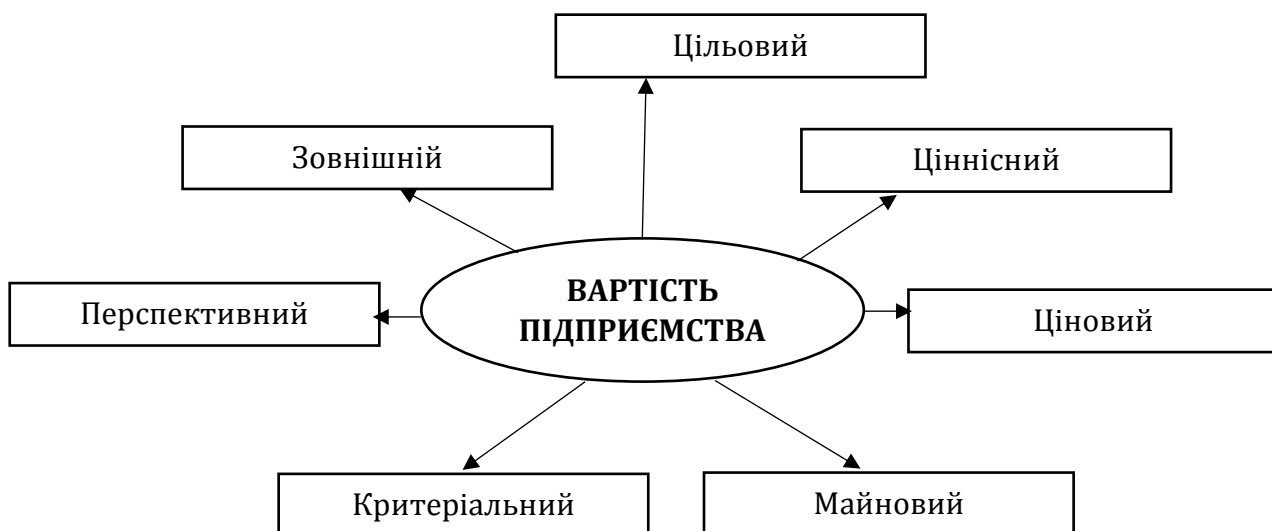


Рис. 2. Підходи до визначення вартості підприємства

**Складено автором за [8; 9].*

На підставі проведеного дослідження можна виокремити такі підходи до розуміння сутності категорії вартості підприємства:

- як цінність підприємства в конкретний момент часу відповідно до вибраного методу;
- як ціль управління, орієнтована на зростання ринкової вартості підприємства;
- як рівноважна ціна;
- як вартість майнового комплексу або сума вартостей усіх активів;
- як інтегральний, комплексний та кінцевий показник діяльності суб'єкта господарювання;
- як майбутні грошові вигоди чи позитивні грошові потоки, дисконтовані до поточного моменту часу з урахуванням фінансових ризиків;
- як система взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем [8].

Аналіз підходів до визначення поняття «вартість підприємства» дозволив встановити, що їх різноплановість не викликана їх недостовірністю або неактуальністю в сучасних умовах розвитку економічної системи. Існування численних варіантів поняття «вартість підприємства», а також авторських підходів до його визначення пов'язані з тим, що вартість підприємства не є фактом, що вже був здійснений, а є думкою про цінність, здійснені витрати, ціну власності підприємства в конкретний момент часу відповідно до вибраного методу.

Значна варіативність підходів пояснюється впливом таких факторів:

1. Визначення вартості підприємства, що обґрунтовується специфічністю підприємства як конкретного товару, здебільшого пов'язане не лише з минулим, коли були здійснені витрати на його створення і функціонування, а з прогнозами майбутнього (прогнози обсяги продажів, прогнозна оборотність активів, прогнозна рентабельність, прогноз капітальних вкладень тощо). Погляди у суб'єктів, яким необхідно знати показник вартості підприємства стосовно прогнозів майбутнього також відрізняються.

2. Існуванням різноманітних суб'єктів, яким потрібна інформація про вартість підприємства. Суб'єкти ставлять перед собою різні цілі, визначаючи вартість

підприємства як окремого товару. Наприклад, для власників важливе значення має вибір варіантів розпорядження власністю підприємства, встановлення розміру готівкових коштів, які можна одержати в результаті ліквідації підприємства. Для кредиторів найважливіше значення в оцінці вартості підприємства має фінансова дієздатність підприємства, а для аналітиків фондових бірж – перевірка обґрунтованості котирування цінних паперів тощо.

3. При здійсненні оцінки вартості підприємства різні суб'єкти застосовують власний оціночний методологічний інструментарій, орієнтований на задоволення тих потреб, задля яких проводиться оцінка. Тобто кожен суб'єкт вибирає ті методи, які найдостовірніше відображають вартість підприємства в тому розумінні, в якому її хочуть бачити користувачі інформації [9, с. 125].

Висновки та перспективи подальших розвідок

В умовах ринкової економіки підприємства не тільки здійснюють виробничий процес, створюючи нову вартість, але й самі становлять певну вартість і є об'єктом купівлі-продажу, що обумовлює необхідність визначення ринкової вартості підприємства. Показник вартості є комплексною характеристикою стану діяльності, що відображає його фінансові параметри, економічну ефективність та очікувані перспективи розвитку, виступає орієнтиром, з яким власники та управлінський персонал узгоджують свої рішення. З іншого боку, це основний показник, який дозволяє реалізувати інтереси всіх зацікавлених у результатах діяльності підприємства осіб.

Список літератури

1. Федонін, О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.-метод. посібн. [для самот. вивч. дисц.] / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: Вид-во КНЕУ, 2005. – 261 с.
2. Мочерний, С. В. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 1 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна та ін. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
3. Мар'юк, Т. В. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття “ринкова вартість підприємства” / Т. В. Мар'юк // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2011. – С. 102-105.
4. Мамонтова, Н. А. Управління вартістю компанії: теоретико-методологічні аспекти / Н. А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 135-139.
5. Чумаченко, М. Г. Управління вартістю компанії на основі ціннісного підходу / М. Г. Чумаченко, В. А. Панкова // Фінанси України. – 2004. – № 2. – С. 66-79.
6. Щербакова, В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербакова, Н. А. Щербакова. – М.: Омега-Л, 2012. – 315 с.
7. Березін, О. В. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / О. В. Березін, С. Т. Дуда, Н. Г. Міценко. – Львів: вид-во “Магнолія 2006”, 2011. – 208 с.
8. Давиденко, Н. М. Вартість і капіталізація підприємства / Н. М. Давиденко // International Scientific Conference Innovative Economy: Processes? Strategies, Technologies: Conference Proceedings, Part II, January 27, 2017. Kielce, Poland: Baltija Publishing – 200 pages.
9. Корягін, М. В. Підходи до визначення поняття вартості підприємства та їх розвиток [Електронний ресурс] / М. В. Корягін. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12554/1/23_121126_Vis_722_menegment.pdf.

References

1. Fedonin, O. S., Ryepina I. M. & Oleksyuk O. I. (2005). *Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka*. Kyiv: Vyd-vo KNEU.
2. Mochernyy, S. V. & Larina, Ya. S. (2005). *Ekonomichnyy entsyklopedychnyy slovnyk*. L'viv: Svit.
3. Maryuk, T. V. (2011). Teoretychni aspekty vyznachennya sutnosti ponyattya "rynkova vartist' pidpryyemstva". *Ekonomika pidpryyemstva ta upravlinnya vyrobnytstvom*, 102-105.
4. Mamontova, N. A. (2010). Upravlinnya vartisty kompaniyi: teoretyko-metodolohichni aspekty. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 8, 135-139.
5. Chumachenko, M. H. & Pankova, V. A. (2004). Upravlinnya vartisty kompaniyi na osnovi tsinnisnoho pidkhodu. *Finansy Ukrayiny*, 2, 66-79.
6. Shcherbakova, V. A. & Shcherbakova, N. A. (2012). *Otsenka stoimosti predpriyatiya (biznesa)*. Moscow: Omeha-L.
7. Berezin, O. V., Duda S. T. & Mitsenko, N. H. (2011). *Upravlinnya potentsialom pidpryyemstva*. L'viv: Mahnoliya 2006.
8. Davydenko, N. M. (2017). *Vartist' i kapitalizatsiya pidpryyemstva*. International Scientific Conference Innovative Economy: Processes? Strategies, Technologies. Kielce, Poland: Baltija Publishing.
9. Koryahin, M. V. (n.d.). *Pidkhody do vyznachennya ponyattya vartosti pidpryyemstva ta yikh rozvytok*. Retrieved from: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12554/1/23_121126_Vis_722_menegment.pdf.

Стаття надійшла до редакції 12.06.2017 р.

Ганна Ігорівна КОСТЬОВ'ЯТ

аспірантка,
викладач кафедри фінансів та банківської справи,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Віталій Вікторович СЕРЖАНОВ

кандидат економічних наук,
доцент,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

**СУЧАСНИЙ СТАН ГЕНЕРАЦІЇ ІДЕЙ В ПЛАНІ
ТРАНСФОРМАЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ**

Костьов'ят, Г. І. Сучасний стан генерації ідей в плані трансформації розвитку економіки / Ганна Ігорівна Костьов'ят, Віталій Вікторович Сержанов// Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 39-45. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Перспективи розвитку країни у світовому господарстві зумовлені конкурентоспроможністю національної економіки. Вияв негативних тенденцій її розвитку свідчить про відсутність системного підходу до управління інноваційним розвитком та процесами. Така ситуація ініціює питання формування інноваційної стратегії на всіх рівнях управління, що постане ефективним інструментом розроблення та втілення системи підвищення конкурентоспроможності економіки держави для стимулювання її інноваційного та соціально-економічного розвитку. Інноваційний розвиток постає єдиною передумовою забезпечення економічної незалежності України, дає змогу подолати прірву із передовими конкурентоспроможними державами. Це обґрунтовує актуальність розроблення теоретичних і методологічних основ формування інноваційних стратегій, врахування чинників, важелів та інструментів підвищення конкурентоспроможності національної економіки, урегулювання процесів інноваційного розвитку.

Ключові слова: інновація; конкурентоспроможність; трансформація; інноваційна стратегія; соціально-економічний розвиток.

Hanna Ihorivna KOSTOVIAT

Postgraduate student,
Lecturer,
Department of Finance and Banking,
Uzhgorod National University

Vitalii Viktorovych SERZHANOV

PhD in Economics,
Associate Professor,
Uzhgorod National University

CURRENT STATE OF IDEAS GENERATION IN THE ASPECT OF ECONOMIC DEVELOPMENT TRANSFORMATION

Abstract

Prospects for country's development in the world economy are determined by the competitiveness of the national economy. The manifestation of negative tendencies in the development of the Ukrainian economy suggests a lack of a systematic approach to managing innovation development and processes. This situation initiates the formation of an innovation strategy at all levels of government, which will become an effective tool for developing and implementing a system for increasing the competitiveness of the state's economy to stimulate its innovation and social and economic development. Innovation development is the only prerequisite for ensuring Ukraine's economic independence. It allows overcoming repeated breaks with advanced competitive states. This fact substantiates the relevance of the development of theoretical and methodological foundations for the formation of innovation strategies, the consideration of factors, levers and instruments for improving the competitiveness of the national economy, the regulation of innovation development processes.

Keywords: *innovation; competitiveness; transformation; innovation strategy; social and economic development.*

JEL classification: *O11, O14*

Вступ

Незважаючи на відмінності, наявні в різних оцінках найбільш істотних змін економічного і соціального розвитку, усі без винятку теорії сходяться на оцінці різко зростаючої ролі інновацій і інноваційного розвитку у визначенні сутності змін, що відбуваються.

Сьогодні вчені всіх напрямів сходяться в оцінці того, що ХХІ століття можна вважати інноваційним. Ю. Яковець з приводу суті інноваційного розвитку висловився так: «Варто враховувати, що перша половина ХХІ століття — це епоха інновацій, період становлення гуманітарно-ноосферного постіндустріального суспільства з адекватними йому технологічним і економічним способами виробництва та інтегральним соціокультурним ладом» [2, с. 51].

Мета статті

Метою статті є обґрунтування необхідності комплексного соціально-економічного підходу до визначення змісту генерацій ідей (інновацій) розвитку в умовах трансформаційної економіки. Адже послідовність упровадження продуманої

інноваційної стратегії сприяє забезпеченню високого рівня науково-технічного розвитку, якості життя населення, добробуту, національної безпеки, охорони довкілля, що й необхідно для процвітання держави.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сьогодні уряд турбує тенденція до технологічного відставання України у зіставленні з іншими розвиненими країнами. Понад 90 % продукції, яка виробляється вітчизняною промисловістю, не має сучасного рівня науково-технічного забезпечення. Частка України у світовому обсязі торгівлі наукомісткою продукцією, за оцінками експертів, становить лише 0,1 %. Це на порядок нижче, ніж частки Польщі і Китаю, і на два порядки — Німеччини [6].

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» (2002 р.), інновації — це новостворені (засновані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукти чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного та іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [7].

У Національній доповіді «Інноваційна Україна 2020», зокрема, констатується: «відсутність в Україні зацікавленості в інноваційному розвитку на політичному рівні, гальмування підтримки інноваційної діяльності, а то і пряма протидія їй основних міністерств в умовах, коли оточення України інтенсивно розвиває науково-технічну сферу (насамперед держави – члени ЄС), вимагає аналізу соціальних та економічних причин такого становища. Основна причина невиконання законодавства у сфері науки та інновацій в Україні, складнощі його розроблення та ухвалення пов'язані з тим, що нормативно-правові акти ухвалюються за відсутності інноваційної спрямованої економічної стратегії України» [5, с. 239].

Зацікавленість в інновації обумовлюється тим, що приріст обсягів збуту та доходів відбувається на тих підприємствах, які впроваджують інновації. Підштовхує до цього прагнення підприємств своєчасно виявляти тенденції розвитку ринку і просувати на ньому нові високоякісні товари, орієнтовані на задоволення сучасних, а також майбутніх потреб і бажань споживачів.

Як правило, інновація здатна зруйнувати уявлення про навколишнє середовище, правила і норми життя, що усталилися. «Ми живемо в суспільстві і здатні легко орієнтуватися в ньому, — пише Ф. Хайек, — а наші дії з більшою часткою ймовірності призводять до успіху не тільки тому, що оточуючі нас люди керуються відомими цілями або відомими співвідношеннями між засобами і цілями, а і тому, що ми обмежені також правилами, призначення або походження яких нам невідоме, та і про їх існування ми далеко не завжди здогадуємося» [9, с. 32].

Домінує думка [4, с. 72], що інновації – це основні ресурси для становлення та розвитку нової економіки. Важливою проблемою для вирішення питання економічного зростання держави, підвищення конкурентоспроможності є ефективно використання національного інноваційного потенціалу. А інновації, що у цьому випадку розглядаються як ресурси (в термінах економічної теорії), мають достатньо нетривалий час. Або іншими словами інновація — це вихід за межі загально визнаних фактів.

Інноваційна діяльність — це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, яка сприяє випуску на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг.

Інноваційна діяльність складається з інноваційних процесів, які, як правило, мають три базові складові: винахід – комерціалізація – інновація [3, с. 94]. Як видно з

послідовності, інновації, а отже, й інноваційний розвиток неможливі без технологічного прогресу та фінансування. Кожна складова інноваційного процесу потребує фінансування для її вирішення.

В основу інноваційної діяльності покладено інноваційну політику, що здійснюється на рівні держави (макрорівні) або на рівні підприємств (мікрорівні).

Основним механізмом реалізації пріоритетних напрямів мають бути загальнодержавні та галузеві наукові й науково-технологічні програми.

Орієнтація на інноваційний шлях розвитку потребує від національних суб'єктів господарської діяльності перебудови системи управління, створення на основі принципів маркетингу системи оперативного пошуку нових сфер та способів реалізації власного потенціалу, які спиралися б на нові товари, нові технології, нові методи організації виробництва і збуту.

Економіка сьогодні залишається головною сферою діяльності, де може реалізовуватися імператив розвитку. А інноваційна спрямованість розвитку є адекватною викликам глобальних трансформацій XXI ст. Ці трансформації базуються на виробництві, використанні та поширенні знань і реалізуються за безпосередньої та активної участі людини[1].

Оскільки Україна має вагомі об'єктивні передумови для формування інноваційної стратегії довгострокового економічного розвитку. Перехід України до відкритої економіки може бути проблематичним без синхронізації її економічної структури і реформ, аналогічних проведеним у високорозвинених країнах.

Щодо конкурентоспроможності економіки, то країни необхідно розглядати, як здатність країни до зростання у глобальному суперництві та співпраці в економічній, соціальній, екологічній, політичній, інноваційній сфері; ефективного використання потенціалу країни та виявлення конкурентних переваг. Варто узагальнити, що в період глобалізації конкурентоспроможність країни залежить від добре продуманої національної стратегії, стратегії оптимізації галузевої структури економіки держави, перспективних геоekonomічних напрямів розвитку країни, постійно нарощуючи економічний та інноваційний, зокрема технічний, потенціал.

У 2017 р. першою серед найбільш інноваційних країн, стала Швейцарія. До першої трійки також входять Швеція та Нідерланди. Польща знаходиться на 38-й позиції, Росія – 45-а, Молдова – 54-а, Білорусь – на 88 місці. За рік Україна піднялася з 56-го на 50-е місце в рейтингу інноваційних країн [8].

Індекс інноваційної ефективності характеризує створення сприятливих умов для інноваційної результативності. За цим показником у 2017 р. Україна на 11 місці, що на одну позицію вище, ніж у 2016 р. Це свідчить про зростання ефективності інноваційної діяльності в країні. Рейтинг складається з безлічі показників, кожен з яких також має свій індекс. У підсумку Україна отримала індекс 37,6. У минулому році цей індекс становив 35,6.

Найбільш слабкими показниками для України є: «Політичне середовище» (122), «Політична стабільність та безпека» (124), «Інститути» (101); «Інфраструктура» (90); «Стан розробки кластерів» (114) «Створення ІКТ та бізнес-моделі» (112). Щодо останнього показника, то тут також виникає питання. Адже за підрахунками аудиторської компанії – Pricewaterhouse Coopers, Україна входить до ТОП-20 найбільших експортерів ІТ-послуг в світі. Понад 70 % експорту ІТ-послуг України становить розробка програмного забезпечення на замовлення.

В Україні сформована ситуація, за якої стимулювання та підтримка виробництва високотехнологічної продукції не сприяють підвищенню конкурентоспроможності економіки країни, а навпаки, відбулось знищення великої кількості

високотехнологічних підприємств і витіснення цього напрямку сировинними низькотехнологічними суб'єктами господарювання.

Згідно з The Global Competitiveness Index 2016–2017, Україна посідає 85 позицію серед 138 країн, втративши за останній рік 6 позицій. Всесвітній економічний форум оцінює конкурентоспроможність України за 12 контрольними показниками наступним чином: якість інститутів (129 місце), стан інфраструктури (75 місце), макроекономічна стабільність (128 місце), здоров'я і початкова освіта (54 місце), вища освіта і професійна підготовка (33 місце), ефективність ринку товарів і послуг (108 місце), ефективність ринку праці (73 місце), розвиненість фінансового ринку (130 місце), рівень технологічного розвитку (85 місце), розмір внутрішнього ринку (47 місце), рівень розвитку бізнесу (98 місце), інноваційний потенціал (53 місце). Серед проблемних факторів ведення бізнесу в Україні Всесвітній економічний форум відзначає політичну нестабільність, інфляцію, неефективну урядову бюрократію, доступ до фінансування, нестабільність уряду, податкові ставки та податкове адміністрування, валютне регулювання.

Недосконала інфраструктура, наявність вакууму в інноваційній інфраструктурі щодо ефективно функціональних кластерів.

Не менш важливою проблемою є ставлення держави до підприємницької діяльності. Можна з упевненістю сказати, що ефективність контролю держави є низькою, а способи її здійснення викликають щораз все більше скарг і невдоволень.

Зниження впливу бізнесу на умови прямого іноземного інвестування, що пов'язано з браком дієвих важелів співпраці держави та приватного сектору в інвестиційній політиці, державна система не враховує інтересів бізнесу.

Зростання впливу оподаткування на інвестиційне стимулювання спричинено відсутністю податкових пільг та неефективністю спеціальних економічних зон – податки виконують тільки фіскальну функцію, а не стимулювальну [10].

Проте слід нагадати і про проблеми інвестицій та захисту прав інвесторів. Остання насамперед пов'язана із державними гарантіями, зокрема страхуванням ризиків та відповідальності. Вирішення питання інвестування є дуже важливим, адже воно дозволить не тільки оновити основні фонди, але й запроваджувати інноваційні технології. Адже, вкладаючи капітал, інвестор прагне одержати прибуток. Прибуток можливий тільки у разі ефективної діяльності компанії, а це залежить від виготовлення конкурентоспроможної продукції.

Як бачимо, в Україні переважає дисбаланс щодо розвитку окремих елементів інноваційної діяльності та чинників підвищення конкурентоспроможності й ефективності економіки (якщо порівнювати із провідними європейськими країнами, вищевказане) і ми не можемо встигати за темпами їх технологічного розвитку. Така відсталість насамперед пов'язана із численними проблемами законодавчого забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності, політична, економічна, соціальна диспропорції, несприятливі дії на Сході.

Отже, для створення підґрунтя трансформації економіки на інноваційний шлях розвитку, забезпечення стабільного функціонування національного господарства і досягнення високих показників соціально-економічного розвитку економіки перш за все необхідно активізувати інвестиційну діяльність.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У державі переважає дисбаланс щодо розвитку окремих елементів інноваційної діяльності та чинників підвищення конкурентоспроможності й ефективності економіки, хоча забезпечена всіма ресурсами для покращення становища.

Пріоритетними напрямками прогресивних структурних зрушень та інноваційного оновлення виробництва в Україні традиційно вважаються літакобудування, ракетно-космічна галузь, суднобудування, машинобудування (приладобудування, виробництво енергетичного устаткування та важке машинобудування). У нашій країні є високий науково-технічний потенціал визнаних у світі власних наукових шкіл та унікальних технологій розроблення нових матеріалів, біотехнології, радіоелектроніки, фізики низьких температур, ядерної фізики, електрозварювання, технологій у галузі інформатики, телекомунікацій та зв'язку тощо. Крім того, особливої підтримки потребують ядерна енергетика, космічна діяльність тощо.

Для розвитку інновацій в Україні необхідно для початку створити ефективне інституціональне середовище, яке забезпечить економічне зростання, розвиток талантів та підвищення рівня людського розвитку.

Необхідно опрацювати державні цільові програми й оцінити їх дієвість, узгодженість і ефективність механізмів їх упровадження для вирішення завдань інноваційного розвитку України.

Також слід опрацювати українське право на предмет його гармонізації з правом Європейського Союзу, надати висновок щодо наявних у законодавстві прогалин та висунути пропозиції щодо їх усунення.

Таким чином, розглядаючи трансформацію розвитку економіки в ролі «генерація ідей», важко розкрити проблему в повному обсязі, але кожна його складова з позиції економіко-правових проблем може стати предметом більш детального і поглибленого розгляду в означеному напрямку наукового дослідження. Управління інноваційним розвитком на кожному рівні господарювання постає перспективним завданням для відповідного апарату управління та умовою зростання конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Бутнік-Сіверський, О. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт [Електронний ресурс] / О. Бутнік-Сіверський. – Режим доступу: <http://ndiiv.org.ua/ua/transformatsiya-intelektualnoyi-vlasn>.
2. Глобальное и национальное в экономике: по итогам Международной научной конференции – Малого университетского форума, 25–27 февраля 2004 г., Москва; МГУ им. М. В. Ломоносова [и др.]. – М.: Центр общественных наук при МГУ им. М. В. Ломоносова, 2004. – 219 с.
3. Головінов, О. М. Базові функції венчурного капіталу в контексті розвитку інноваційної економіки. / О. М. Головінов // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Д. : ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 31, Т. 1. – С. 90-97.
4. Иванова, Н. Ю. Социально-экономические функции малого бизнеса в российской экономике / Н. Ю. Иванова. – М : Высшая школа, 2003. – 304 с.
5. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
6. Основна мета урядової політики — підвищення якості життя населення // Урядовий кур'єр. – 15.03.2003 р. – № 70.
7. Про інноваційну діяльність: закон України № 40-IV від 04.07.2002 р. // Інтелектуальна власність. – 2002. – № 10. – С. 35-42.
8. Україна увійшла в ТОП-50 інноваційних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.epravda.com.ua/2017/06/15/626071](http://www.epravda.com.ua/2017/06/15/626071).
9. Хайек, Ф. Право, законодательство и свобода / Ф. Хайек. — М. : ИРИСЭН, 2006. — 648 с.

-
10. Чому Україна опустилася в глобальному рейтингу конкурентоспроможності (стаття) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//hvylyu.net/analytics/economics/top-10-prichin-chomu-ukrayina-opustilas-v-globalnomu-reytingu-konkurentospromozhnosti.html](http://hvylyu.net/analytics/economics/top-10-prichin-chomu-ukrayina-opustilas-v-globalnomu-reytingu-konkurentospromozhnosti.html).

References

1. Butnyk-Seversky, O. (n.d.). *Transformation of intellectual property into an innovative product*. Retrieved from: <http://ndiiv.org.ua/ua/transformatiya-intelektualnoyi-vlasn>.
2. *Global and national economy*. (2004). Based on the results of the International Scientific Conference – Small University Forum, February 25-27, 2004, Moscow; MSU named after M. V. Lomonosov. Moscow: Center for Social Sciences at Moscow State University. M. V. Lomonosov Moscow State University.
3. Golovinov, O. M. (2011). The basic functions of venture capital in the context of the development of innovation economy. *Trade and market of Ukraine*, 31(1), 90-97.
4. Ivanova, N. Yu. (2003). *Socio-economic functions of small business in the Russian economy*. Moscow: Higher school.
5. Geyets, V. M. (2015). *Innovative Ukraine 2020: National Report*. Kyiv.
6. The main goal of government policy is to improve the quality of life of the population. (2003). *Government Courier*, 70.
7. About innovation activity. (2002). Law of Ukraine No. 40-IV of 04.07.2002. *Intellectual Property*, 10, 35-42.
8. *Ukraine has entered the top 50 innovative countries*. (2017). Retrieved from: www.epravda.com.ua/2017/06/15/626071.
9. Hayek, F. (2006). *Law, Legislation and Freedom*. Moscow: IRISEN.
10. *Why Ukraine fell in the global competitiveness rating*. (n.d.). Retrieved from: [//hvylyu.net/analytics/economics/top-10-prichin-chomu-ukrayina-opustilas-v-globalnomu-reytingu-konkurentospromozhnosti.html](http://hvylyu.net/analytics/economics/top-10-prichin-chomu-ukrayina-opustilas-v-globalnomu-reytingu-konkurentospromozhnosti.html).

Стаття надійшла до редакції 16.06.2017 р.

Віктор Еріхович ЛІР

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник,
відділ секторальних прогнозів і кон'юнктури ринків,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
E-mail: liehr@ukr.net

**ІНСТИТУЦІЙНІ ТА ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ
ЯДЕРНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ**

Лір, В. Е. Інституційні та фінансові механізми розвитку ядерної енергетики України [Текст] / Віктор Еріхович Лір // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 46-55. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. На фоні посилення уваги міжнародної спільноти до сталого низьковуглецевого розвитку, прогресу у розвитку ядерних технологій (досягнення рівня радіаційної безпеки атомних енергоблоків на принципово новій основі) формується переважно позитивна візія ролі та місця ядерної енергетики в системах енергозабезпечення у майбутньому. У період кризи атомно-промисловий комплекс України виявився єдиною підгалуззю енергетичного комплексу, яка нарощує виробництво електроенергії. Крім того, АЕС України здатні поліпшити платіжний баланс країни через збільшення поставок електроенергії на експорт. Натомість реалізація інвестиційних проектів в Україні в сучасних складних умовах стримується в частині будівництва нових потужностей і зосереджується наразі лише на питаннях безпекового характеру.

Україні необхідно визначитися з перспективним типом ядерного реактора та стратегічним партнером з будівництва АЕС серед країн, де ядерна програма має лояльне ставлення урядів та суспільства. Лише на цій основі можливо розробити нову Національну ядерну енергетичну програму.

Мета. Метою статті є визначення напрямів удосконалення інституційних та фінансових механізмів розвитку ядерної енергетики України.

Метод (методологія). Методологія дослідження базується на теоретичних засадах сталого розвитку, економічної та енергетичної безпеки з використанням методології порівняльного, індикативного та структурно-інституціонального аналізу.

Результати. Результатами роботи є визначення стану та перспектив розвитку ядерної енергетики; оцінка сучасного рівня нормативно-правового забезпечення ядерної енергетики в Україні; встановлення перспективних моделей фінансування інвестиційних проектів у сфері ядерної енергетики; пропозиції щодо подальших кроків у частині інституційного та фінансового забезпечення довгострокового розвитку ядерної енергетики в Україні.

Сфера застосування результатів – стратегічне планування розвитку паливно-енергетичного комплексу та прогнозування енергетичного балансу країни, нормативно-правове регулювання ядерної енергетики та ядерної безпеки, діяльність з реалізації державних інвестиційних проектів.

Ключові слова: енергетичний баланс; енергетична стратегія; атомні електростанції; радіаційна безпека; нормативно-правове забезпечення; державно-приватне партнерство; інвестиції.

Viktor Erikhovych LIR

PhD in Economics,
Leading Researcher,
Department of Sectoral Forecasts and Market Conditions,
Institute for Economics and Forecasting Ukrainian NAS
E-mail: liehr@ukr.net

INSTITUTIONAL AND FINANCIAL MEASURES FOR NUCLEAR ENERGY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Abstract

Introduction. *In the context of increasing the international community's attention to sustainable low carbon development, progress in the development of nuclear technologies (reaching the level of radiation safety of nuclear power units on a fundamentally new basis), a predominantly positive vision of the role and place of nuclear energy in energy supply systems in the future is formed. During the crisis, the atomic and industrial complex of Ukraine was the only sub-sector of the energy complex, which increases the production of electricity. In addition, Ukrainian NPPs are able to improve the country's balance of payments by increasing electricity exports. Instead, realization of investment projects in Ukraine in the current difficult conditions is restrained in the part of construction of new capacities and currently focuses only on security issues.*

Ukraine needs to determine the prospective type of nuclear reactor and a strategic partner for the construction of nuclear power plants among countries where the nuclear program has a loyal attitude of governments and society. Only on this basis it is possible to develop a new National Nuclear Energy Program.

Goal. *The article aims to determine the directions of improvement of institutional and financial mechanisms for the development of nuclear power engineering in Ukraine.*

Method (methodology). *The methodology of the research is based on the theoretical foundations of sustainable development, economic and energy security using the methodology of comparative, indicative and structural and institutional analysis.*

Results. *The state and prospects for the development of nuclear energy have been determined. The assessment of the current level of normative legal support of nuclear energy in Ukraine has been carried out. The perspective models of financing of investment projects in the field of nuclear energy have been established. The proposals for further steps in institutional and financial support for long-term development of nuclear energy in Ukraine have been singled out. Scope of the results. Strategic planning of the development of the fuel and energy complex and forecasting of the country's energy balance, regulatory and legal regulation of nuclear energy and nuclear safety, activities on the implementation of state investment projects can be determined as the scope of the results of the research.*

Keywords: *energy balance; energy strategy; nuclear power plants; radiation safety; legal and regulatory framework; public-private partnership; investment.*

JEL classification: G31, G32, G38, K23, K32

Вступ

Дефіцит вуглеводних видів палива, який нині набув критичного характеру для надійного та безпечного функціонування енергетичної системи України, ставить на порядок денний питання переосмислення місця та ролі ядерної енергетики в енергетичному балансі країни на основі поглиблення наукових знань у всіх її взаємопов'язаних технологічних, економічних, екологічних та соціальних аспектах. Наявність ресурсної бази для розвитку вітчизняного атомно-промислового комплексу спонукає до пошуку ефективної довгострокової політики розвитку ядерного потенціалу країни, яка має бути адекватна сучасним глобальним викликам для національної енергетичної безпеки в контексті сталого розвитку країни.

Проблемам розвитку вітчизняного атомно-промислового комплексу присвячена низка публікацій, серед яких варто звернути увагу на [1-5]. Огляд цих публікацій показує, що дослідники зосереджують увагу переважно на поточних проблемах функціонування атомно-промислового комплексу України, зокрема на питаннях забезпечення українських атомних електростанцій (АЕС) ядерним паливом, будівництва сховищ ядерного палива, а також рівня ядерної (радіаційної) безпеки. Слід зазначити, що у світі лише дві країни виробляють ядерне паливо: США та Росія, а відтак вибір постачальника визначатиметься більшою мірою геополітичними ніж економічними чинниками. Що стосується безпеки українських АЕС, то їх достатньо високий рівень підтверджений стрес-тестами українських енергоблоків, які здійснювалися у співробітництві з МАГАТЕ. Натомість, мало хто з дослідників переймається проблемами довгострокового розвитку ядерної енергетики, вважаючи це «відкладеним питанням», хоча, враховуючи обсяги інвестиції та тривалий життєвий цикл АЕС, це питання необхідно розглядати вже сьогодні. Як показує досвід реалізації стратегічних документів, відтворення виробничого потенціалу галузі практично неможливо досягти без необхідного економіко-правового забезпечення. Між тим, у стратегічному аспекті очікується суттєва зміна детермінант розвитку ядерної енергетики. Тому питання саме довгострокового розвитку ядерної енергетики мають бути відокремлені від проблематики функціонування існуючих на теперішній час українських АЕС.

У новій редакції Енергетичної стратегії України до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність», яка затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 року № 605-р, вітчизняному атомно-промислому комплексу відведене провідне місце в системі забезпечення енергетичної безпеки держави. Натомість проблема полягає в тому, що експлуатаційний ресурс вітчизняних атомних станцій поступово вичерпується, що у свою чергу призводить до вимушеного подовження строку проектної експлуатації ядерних реакторів. Крім того, гостро стоїть питання диверсифікації паливозабезпечення вітчизняних АЕС.

Отже, подальший розвиток ядерної енергетики потребує удосконалення інституційних засад та фінансових механізмів модернізації існуючих, а в перспективі – і будівництва нових ядерних реакторів наступного покоління. Економіко-правові дослідження проблем розвитку ядерної енергетики здійснюються відповідно до п. 14 «Підвищення енергетичної незалежності» Середньострокового плану пріоритетних дій уряду до 2020 року. Удосконалення інституційної бази розвитку вітчизняної ядерної енергетики обумовлено також необхідністю виконання взятих Україною зобов'язань у межах Енергетичного співтовариства та Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС.

Мета та завдання статті

Метою статті є визначення проблем та напрямів удосконалення інституційних та фінансових механізмів довгострокового розвитку ядерної енергетики України. З

цією метою завданнями статті є: визначення актуального стану та перспектив розвитку ядерної енергетики у світі та в Україні; оцінка існуючого рівня нормативно-правового забезпечення функціонування ядерної енергетики в Україні у контексті досягнення необхідного рівня національної енергетичної безпеки та активізації євроінтеграційних процесів; огляд та обґрунтування вибору найбільш перспективних моделей фінансування великих державних інфраструктурних інвестиційних проектів у сфері ядерної енергетики; з'ясування подальших кроків у частині нормативно-правового та економічного забезпечення довгострокового розвитку ядерної енергетики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Після тривалого періоду скорочення частки ядерної енергетики у світовому енергетичному балансі, що розпочався з середини 80-х років минулого століття, останніми роками спостерігається тенденція до її стабілізації і навіть подальшого збільшення. Так частка ядерної енергетики у світовому обсязі виробництва електроенергії залишається стабільною впродовж останніх чотирьох років і у 2015 році склала 10,7 %. При цьому частка атомної енергетики у глобальному обсязі споживання електроенергії також залишилась стабільною на рівні 4,4 % у 2014 році. Загалом у світі 31 країна експлуатує атомні електростанції. Ці країни в сукупності експлуатують 402 реактори (не враховуючи реактори, роботу яких було призупинено на тривалий термін). За підсумками 2016 року кількість реакторів суттєво зроста порівняно з ситуацією станом на середину 2015 року (на 11 реакторів більше), але вона є на чотири реактори меншою у зіставленні з 1987 роком і на 36 реакторів меншою у зіставленні з піковим 2002 роком, у якому було зафіксовано 438 працюючих реакторів [6]. Україна посідає 8-ме місце у світі за рівнем виробництва електроенергії на АЕС, частка якої в національному електробалансі через дефіцит органічного палива для ТЕС час останнім часом перевищує 50 %.

Отже, можна констатувати, що нестабільність світового ринку органічного палива та поки що істотна вартість альтернативних джерел енергії на фоні нових кліматичних угод змушує промислово розвинуті країни світу переглядати орієнтири національних енергетичних політик у бік відновлення ядерної енергетики. Яскравим прикладом у цьому контексті є перегляд енергетичної політики Китаю у бік максимального збільшення частки ядерної енергетики в національному енергобалансі. Очікуваний прогрес у ядерних технологіях з принципово новими фізичними закономірностями ядерної реакції та радіаційної безпеки (термоядерний синтез) призвів навіть до нової візії розвитку ядерної енергетики – так званого «атомного ренесансу».

Розвиток ядерної енергетики, що визначається національною ядерно-енергетичною програмою (ЯЕП), є особливим напрямом енергетичної політики держав, що володіють ядерно-паливним потенціалом. На сьогодні діє розвинута міжнародна нормативно-правова система регулювання по всіх суттєвих аспектах функціонування атомних електростанцій та інфраструктури ядерної енергетики. Зрозуміло, що у фокусі уваги міжнародної спільноти знаходяться перш за все питання безпечної експлуатації всіх діючих у світі АЕС та використання ядерних технологій винятково у мирних цілях.

Усі країни, що мають національний інтерес до розвитку ядерної енергетики, об'єднані у Міжнародну організацію з атомної енергетики (МАГАТЕ), статут якої набув чинності 27 липня 1957 року. Станом на лютий 2016 року МАГАТЕ нараховувало 168 країн учасниць. Головною метою цієї організації є досягнення «більш швидкого та широкого використання атомної енергії для підтримки миру, здоров'я та благополуччя у всьому світі». Комплексне бачення розвитку інфраструктури ядерної енергетики було

оприлюднене в публікації МАГАТЕ «Питання, які слід враховувати при розробці ядерно-енергетичної програми»(GOV/INF/2007) [7], призначеної для країн, що прагнуть залучити ядерну енергетику в національну енергетичну політику. У цьому документі МАГАТЕ зазначає, що за своїм характером національна ядерна енергетична програма має відображати низку проблем, які пов'язані з: ядерними матеріалами та іонізуючим випромінюванням; ретельною підготовкою стратегічного планування та інвестицій у стійку інфраструктуру ядерної енергетики, що передбачає розробку відповідного правового, нормативного і технологічного забезпечення; наявністю промислового потенціалу для забезпечення попиту на використання ядерної енергії винятково у мирних цілях у безпечному режимі.

З метою уніфікації та імплементації у національне законодавство основоположні принципи та рекомендації МАГАТЕ стосовно розвитку ядерної енергетики викладені в окремому виданні під назвою «Handbook on nuclear law: implementing legislation» (2010) [8], яке доповнює положення свого більш раннього аналога, виданого у 2003 році. Фактично цей документ є міжнародним стандартом щодо розробки національного законодавства у сфері атомної енергетики та ядерної безпеки.

Україна відповідно до програми Технічного співробітництва з МАГАТЕ отримує допомогу, зокрема стосовно створення системи нормативно-правового регулювання у сфері використання ядерної енергії, ядерної та радіаційної безпеки, гармонізованої із загальновизнаними міжнародними вимогами в цій сфері. Однією з форм такої допомоги є забезпечення України з боку МАГАТЕ проектами стандартів з безпеки та прийнятими стандартами, які мають рекомендаційний характер щодо їх використання країнами-членами.

Зазначимо, що базове ядерне законодавство України складається з 13 Законів України, що регламентують загальні питання використання ядерної енергії та радіаційної безпеки, питання ліцензування та дозвільних процедур у цій сфері, процеси поводження з радіоактивними відходами, видобутку та переробки сировини (уранових руд), захисту людей від іонізуючого випромінювання, фізичного захисту об'єктів ядерної енергетики, цивільну відповідальність за ядерну шкоду, екологічні питання поводження з радіоактивними відходами, а також упорядкування питань щодо перетворення Чорнобильської АЕС в екологічно безпечну систему. Крім того, Україна є стороною низки міжнародних нормативно-правових актів, що стосуються ядерної енергетики та суміжних сфер діяльності, зокрема 5 угод з міжнародними організаціями, 5 міжнародних угод про перевезення ядерних матеріалів, 18 двосторонніх міжнародних угод, 18 двосторонніх міжвідомчих угод та домовленостей. Повний перелік системи нормативно-правових актів у сфері ядерної енергетики та ядерної безпеки наведений на сайті Держатомрегулювання України (<http://www.snrc.gov.ua>).

Практичні питання діяльності українських АЕС та споріднених об'єктів, насамперед здійснення наглядової діяльності, безпосередньо належать до сфери компетенції Державної інспекції ядерного регулювання України. З початку свого існування цей орган проводив активну роботу з удосконалення та розвитку системи нормативно-правового регулювання у сфері використання ядерної енергії, ядерної та радіаційної безпеки та адаптації її до положень і норм міжнародного права, міжнародних договорів України у сфері використання ядерної енергії, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України.

Використання стандартів МАГАТЕ з безпеки є одним з пріоритетів нормотворчої діяльності Держатомрегулювання. Декілька важливих нормативно-правових актів з ядерної та радіаційної безпеки підготовлено Держатомрегулюванням шляхом прямого застосування стандартів МАГАТЕ, що сприяє гармонізації національної системи

нормативного регулювання до світових норм з безпеки, підвищенню ядерної та радіаційної безпеки у сфері використання ядерної енергії та забезпечує досягнення стратегічних цілей державної політики щодо інтеграції України до Європейського Союзу.

За інформацією Держатомрегулювання, згідно з Планом імплементації Директиви Ради ЄС 2014/87/ Євратом від 08.07.2014 р., яка змінює Директиву 2009/71/Євратом, яка встановлює для Співтовариства основи з ядерної безпеки ядерних установок, затвердженого Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2015 р. №110 «Про схвалення розроблених Державною інспекцією ядерного регулювання планів імплементації деяких актів законодавства ЄС», упродовж 2016-2017 рр. було здійснено низку заходів з посилення інституційного забезпечення стану радіаційної безпеки, зокрема таких, як: розробка проекту Закону України «Про Національну комісію ядерного регулювання України»; розробка проекту постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку розроблення та затвердження норм, правил і стандартів з ядерної та радіаційної безпеки», затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.1997 №163; наказ Держатомрегулювання «Про внесення змін до Вимог до внутрішнього та зовнішнього кризових центрів АЕС», який був зареєстрований Міністерством юстиції України 28 грудня 2016 р. за №1725/29855; розробка проекту нормативно-правового акту «Загальні вимоги до управління старінням та довгострокової експлуатації атомних станцій».

Приєднання України до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства та набуття чинності економічної частини Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС створює нові можливості для міжнародного співробітництва у питаннях фінансування поставлених перед вітчизняним атомно-промисловим комплексом завдань. Згідно із законодавством України атомні електростанції та інфраструктура ядерної енергетики відносяться до стратегічних об'єктів і не підлягають приватизації. У сучасних умовах дефіциту державного бюджету реалізація масштабних інвестиційних проектів в Україні можлива лише за формою державно-приватного партнерства, яка, незважаючи на прийняття у 2010 році Закону України «Про державно-приватне партнерство» та внесенням 23 березня 2017 року змін до Закону України «Про інвестиційну діяльність» (до попередньої редакції 2014 року) щодо державних інвестиційних проектів поки що не набула поширення у сфері розбудови вітчизняної виробничої інфраструктури.

Натомість практика залучення приватних інвесторів у межах публічно-приватного партнерства набула значного поширення навіть у промислово розвинутих країнах світу. Найбільше розповсюдження отримали дві форми: концесійна та контрактна. При цьому контрактна форма містить цілу низку видів реалізації інфраструктурних проектів. Серед найбільш поширених моделей фінансування таких проектів можна виокремити наступні [9, 10]: BOT (Build-Operate-Transfer – «будівництво – експлуатація – передача»); BOOT (Build-Own-Operate-Transfer – «будівництво – володіння – експлуатація – передача»); BOO (Build-Own-Operate – «будівництво – володіння – експлуатація»); DBFO (Design-Build-Finance-Operate – «проектування – будівництво – фінансування – експлуатація»), DCMF (Design-Construct-Management-Finance – «проектування – будівництво – управління – фінансування»), IPP (Independent Power Producer) – незалежні енергетичні компанії.

У межах наведених форм публічно-приватного партнерства проектна компанія здійснює будівництво (або ремонт/реконструкцію), і експлуатацію об'єкта, а також надає послуги публічному підприємству або постачальнику послуг (наприклад, регіональному державному органу охорони здоров'я) або кінцевому споживачеві. Як приклад, можна привести проекти вироблення електроенергії, очищення води,

автомобільних доріг тощо. Створений об'єкт інфраструктури може бути переданий або не переданий державі після закінчення певного часу, зазначеного в контракті (на що іноді вказує абревіатура «Т» – передача («Transfer»)).

В атомній промисловості для фінансування великих проектів останнім часом найбільш поширеними є схеми BOO (Build – Own – Operate, будує – володіє – експлуатує) і BOOT (Build – Own – Operate – Transfer, будує – володіє – експлуатує – передає), в яких головну роль грає приватний капітал. Ці схеми особливо підходять для застосування у країнах, що розвиваються, які переважно не мають фінансових ресурсів, достатніх для спорудження АЕС, загальна вартість спорудження якої складає не менше 4-7 млрд дол. США. У таких випадках державі доводиться звертатися до приватного капіталу.

Проте, перш ніж ухвалювати рішення, приватний інвестор звертає увагу на інвестиційний клімат країни-реципієнта та оцінює можливі фінансові ризики. Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект. Хоча законодавчого закріплення визначення поняття «інвестиційний клімат» не існує, цей термін є достатньо поширеним в економічній літературі та спеціальних аналітичних публікаціях. Існує декілька підходів до визначення цього поняття, які, однак, збігаються в узагальнювальній характеристиці, яка полягає в тому, що інвестиційний клімат є сукупністю чинників політичного, економічного та соціального характеру, яка визначає привабливість здійснення інвестиційної діяльності. І хоча така узагальнювальна характеристика передбачає аналіз та оцінку широкого кола параметрів, інвестор апіорі звертає увагу перш за все на якість інституційного середовища та спроможність правової системи певної країни захистити інвестовані ресурси від існуючих ризиків та загроз.

Інвестиційний клімат в Україні протягом періоду незалежності змінювався залежно від стабільності соціально-економічної ситуації, що призводило до періодичних коливань в обсягах та структурі як вітчизняних, так і прямих іноземних інвестицій. Звісно, що соціально-економічні потрясіння останніх років зумовили певну зміну рівня позитивної сприйнятливості інвестиційного клімату в країні. Проте зміна геополітичного курсу у бік євроінтеграції та активізація відповідних економічних реформ, зокрема в частині дерегуляції та прозорості економічної діяльності, дає підстави сподіватись на покращення бізнес-середовища у майбутньому, оскільки Україна має достатньо великий інвестиційний потенціал модернізації та розвитку економіки.

Але поки що залучення інвестицій у розвиток ядерної енергетики України здійснюється лише у напрямі підвищення ядерної (радіаційної) безпеки з використанням механізму надання державних гарантій, оскільки вітчизняний ринок страхування фінансових ризиків знаходиться лише на початковій стадії розвитку. У 2015 році набула чинності кредитна угода між українською компанією «Енергоатом» та Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), а також Європейським співтовариством з атомної енергії (Євратом) на суму 600 млн євро під реалізацію Комплексної програми підвищення безпеки енергоблоків українських АЕС, яка була прийнята ще у грудні 2011 року. Натомість подальший розвиток вітчизняної ядерної енергетики у напрямі будівництва нових енергоблоків (наприклад, добудова двох енергоблоків на Хмельницькій АЕС) навряд чи буде підтриманий ззовні через неоднозначне ставлення до розвитку ядерної енергетики в країнах ЄС.

Попри це, з урахуванням значного потенціалу української ядерної енергетики, як в частині власного енергозабезпечення, так і в частині збільшення експортних поставок електроенергії існує певний інтерес для розвитку відповідної інфраструктури серед наших європейських сусідів, зокрема Польщі. Голова правління Polenergia International на IV Міжнародній конференції «Український ядерний форум-2015» запропонував ідею та пояснив схему реалізації проекту «Енергетичний міст «Україна – Європейський союз». Проект передбачає призначення другого енергоблоку Хмельницької АЕС для роботи винятково на європейський енергоринок, за рахунок чого будуть залучені кошти на добудову спочатку третього, а потім і четвертого енергоблоків ХАЕС. Лінія від ХАЕС до Жешува – це, з одного боку, приголомшливі перспективи, а з іншого мінімальні витрати для проекту подібного масштабу. Для того, щоб розпочати експорт електроенергії з Хмельницької АЕС, необхідно лише збільшити пропускну здібність ліній електропередач (побудувати лінію 750 кВ), але найголовніше те, що в Європі є зростаючий попит. Польща найближчими кількома роками буде відчувати дефіцит електроенергії у зв'язку з виведенням із експлуатації застарілих електростанцій. Українська електроенергія – це один з небагатьох українських товарів, який буде користуватися попитом у Європі. До того ж, реалізація проекту дозволить Україні почати повномасштабну інтеграцію своєї енергосистеми в європейську мережу системних операторів передачі електроенергії ENTSO-E [11]. Під час проведення 22 березня 2017 року круглого столу «Створення можливостей для експорту/імпорту електричної енергії в Україні» за підтримки профільного Комітету Верховної Ради України та за участі широкого кола фахівців Президент ДП НАЕК «Енергоатом» підтримав цю ідею і заявив про початок підготовчого етапу з реалізації запропонованого польськими партнерами проекту як першого кроку на шляху синхронізації української та європейської енергосистем.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Ядерна енергетика у світі мала різні етапи розвитку. Сплеск будівництва АЕС у світі, який розпочався після нафтової кризи у 70-х роках минулого століття, поступово був загальмований низкою масштабних аварій, зокрема і Чорнобильською катастрофою. Проте останніми роками відбувається поживлення інтересу до ядерної енергетики через нові глобальні виклики та загрози як економічного, так і політичного характеру. Як показують соціологічні опитування відбувається і трансформація суспільної думки у більш лояльне ставлення до довгострокового розвитку ядерної енергетики. На фоні посилення уваги міжнародної спільноти до сталого низько вуглецевого розвитку, прогресу у розвитку ядерних технологій (досягнення рівня радіаційної безпеки атомних енергоблоків на принципово новій основі) формується переважно позитивна візія ролі та місця ядерної енергетики в майбутніх системах енергозабезпечення.

Розвиток ядерної енергетики в Україні є серед пріоритетних напрямів економічної політики держави, оскільки навіть у період економічної кризи атомно-промисловий комплекс продовжує надійно функціонувати та виявився єдиною підгалуззю енергетичного комплексу, яка нарощує виробництво електроенергії. Крім того, АЕС України здатні поліпшити платіжний баланс країни через збільшення поставок електроенергії на експорт як товару з високою доданою вартістю. Натомість реалізація інвестиційних проектів в Україні в сучасних складних соціально-економічних умовах стримується в частині будівництва нових потужностей і зосереджується наразі лише на питаннях безпекового характеру.

Враховуючи припинення співробітництва з російським забудовником – консорціумом «Росенергоатом», Україні доведеться визначатися з перспективним типом ядерного реактора та стратегічним партнером з будівництва АЕС серед країн, де ядерна

програма має лояльне ставлення урядів та суспільства. Вибір серед таких партнерів не такий вже і великий: США, Канада, можливо Франція, яка демонструє незалежний від ЄС підхід до національної енергетичної політики та безпеки. Лише на цій основі можливо розробити нову Національну ядерну енергетичну програму, яка поряд із переходом на стимулююче RAB (Regulatory Asset Base) – регулювання тарифів на електроенергію, що наразі започатковує Національна комісія, яка здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, стане інституційним та фінансовим базисом для довгострокового розвитку ядерної енергетики в Україні.

Таким чином, наукове обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку ядерної енергетики з урахуванням останніх світових тенденцій та перспективного попиту на електроенергію разом із вибором ефективних моделей державно-приватного партнерства в частині нормативно-правового та фінансового забезпечення є предметом подальших науково-дослідних розробок.

Список літератури

1. Семёнов, А. Проблемы украинской атомной энергетики [Електронний ресурс] / А. Семёнов / Электрик. – 2015 – №4. – С. 36-40. – Режим доступу: <http://www.electrician.com.ua/files/1431084991.pdf>.
2. Атомная энергетика Украины. Что мы имеем и что с этим делать? [Електронний ресурс] / The Экономист – 2016. – 22 Августа. – Режим доступу: <https://economistua.com/atomnaya-energetika-ukraini>.
3. Дергачева, О. Ядерная энергетика Украины: жертва на заклятия [Електронний ресурс] / О. Дергачева / Дзеркало тижня – 2013. – 15 березня. – Режим доступу: https://zn.ua/energy_market/yadernaya-energetika-ukrainy-zhertva-na-zaklanie-.html.
4. Ядерная энергетика у світі та Україні: поточний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Центр Разумкова. Аналітичний огляд. – Київ. – 2015. – Режим доступу: http://old.razumkov.org.ua/upload/2015_atom-1.pdf.
5. Шевцов, А. І. Ядерная энергетика Украины: стан та напрями розвитку / А. І. Шевцов, А. З. Дорошкевич // Стратегічні пріоритети / Науково-аналітичне видання. – Національний інститут стратегічних досліджень. – К., 2008. – №1(6). – С. 153-160.
6. Звіт про стан світової ядерної галузі 2016: огляд і висновки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://necu.org.ua/zvit-pro-stan-yadernoyi-haluzi-2016/>.
7. Considerations to launch a nuclear power programme / IAEA. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iaea.org/OurWork/ST/NE/Downloads/files/Considerations.pdf>.
8. Handbook on nuclear law: implementing legislation. [Електронний ресурс]. – International atomic energy agency Vienna. – 2010. – Режим доступу: http://www-pub.iaea.org/MTCD/publications/PDF/Pub1456_web.pdf.
9. Делмон, Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре (практическое руководство для органов государственной власти) [Електронний ресурс] / Д. Делмон // The World Bank 2010. – Режим доступу: <https://ppiaf.org/documents/1921/download>.
10. Иванов, Т. В. Методология финансирования как составляющая успешной реализации проектов сооружения АЭС [Електронний ресурс] / Т. В. Иванов, Ю. В. Черняховская / Вестник ИГЭУ, 2010 – Вып. 2. – Режим доступу: <http://ispu.ru/files/80-85.pdf>.
11. Лосев, А. Атомная энергетика для Украины – проблема или ее решение [Електронний ресурс] / А. Лосев / УНИАН. – Режим доступу:

References

1. Semenov, Andrey. (2015). Problemy ukrainskoy atomnoy energetiki. *Elektrik*. 4, 36-40. Retrieved from: <http://www.electrician.com.ua/files/1431084991.pdf>. [in Russian].
2. Atomnaya energetika Ukrainy. Chto my imeem i chto s etim delat'? (2016). *The Economist*. 22 Avgusta. Retrieved from: <https://economistua.com/atomnaya-energetika-ukraini/>. [in Russian].
3. Derhacheva, Ol'ha. (2013). Yaderna enerhetyka Ukrayiny: zhertva na zaklannya. *Dzerkalo tyzhnya*. 15 berezhnya. Retrieved from: https://zn.ua/energy_market/yadernaya-energetika-ukrainy-zhertva-na-zaklanie-.html. [in Ukrainian].
4. *Yaderna enerhetyka u sviti ta Ukrayini: potochnyy stan ta perspektyvy rozvytku*. (2015). Tsentrazumkova. Analitychnyy ohlyad. Retrieved from: http://old.razumkov.org.ua/upload/2015_atom-1.pdf. [in Ukrainian].
5. Shevtsov, A. I. & Doroshkevych, A. Z. (2008). Yaderna enerhetyka Ukrayiny: stan ta napryamy rozvytku. *Stratehichni priorityty*. Naukovo-analitchne vydannya. – Natsional'nyy instytut stratehichnykh doslidzhen'. [in Ukrainian].
6. *Zvit pro stan svitovoyi yadernoyi haluzi 2016: ohlyad i vysnovky*. (2016). Retrieved from: <http://necu.org.ua/zvit-pro-stan-yadernoyi-haluzi-2016/>. [in Ukrainian].
7. *Considerations to launch a nuclear power programme*. (n.d.). IAEA. Retrieved from: <https://www.iaea.org/OurWork/ST/NE/Downloads/files/Considerations.pdf>. [in English].
8. *Handbook on nuclear law: implementing legislation*. (2010). International atomic energy agency Vienna. Retrieved from: http://www-pub.iaea.org/MTCD/publications/PDF/Pub1456_web.pdf. [in English].
9. Delmon, Dzheffri. (2010). *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v infrastrukture (prakticheskoe rukovodstvo dlya organov gosudarstvennoy vlasti)*. The World Bank. Retrieved from: <https://ppiaf.org/documents/1921/download>. [in Russian].
10. Ivanov, T. V. & Chernyakhovskaya, Yu. V. (2010). Metodologiya finansirovaniya kak sostavlyayushchaya uspezhnoy realizatsii proektov sooruzheniya AES. *Vestnik IGEU*, 2. Retrieved from: <http://ispu.ru/files/80-85.pdf>. [in Russian].
11. Losev, Anton. (n.d.). *Atomnaya energetika dlya Ukrainy – problema ili ee reshenie*. UNIAN. Retrieved from: <https://economics.unian.net/energetics/1099377-atomnaya-energetika-dlya-ukrainiyi-problema-ili-ee-reshenie.html>. [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 14.06.2017 р.

Олена Олександрівна ПЛАХОТНІК

доктор економічних наук,
професор,
завідувач,
кафедра економіки та організації виробництва,
Дніпровський державний технічний університет
E-mail: plahotnik_elena@ua.fm

**УПРАВЛІННЯ АКТИВІЗАЦІЄЮ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
НА ПІДСТАВІ МОДЕЛІ ОПТИМАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Плахотнік, О. О. Управління активізацією інноваційної діяльності на підставі моделі оптимальної інтеграції суб'єктів господарювання / Олена Олександрівна Плахотнік// Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 56-66. – ISSN 2415-8453.

Анотація

У статті розглянуто основні еволюційні етапи розвитку інноваційного менеджменту, що дозволяє говорити про існування теоретичних основ для дослідження інноваційної діяльності в системі управління інноваційними процесами на підприємстві в межах кожного із підходів, а саме: факторного, функціонального, системного та ситуаційного. Охарактеризовано принципові відмінності інноваційного та стабільного виробничого процесів, що дозволяє сформулювати положення про тісний взаємозв'язок нововведень з організаційними змінами і визначальну роль останніх у забезпеченні можливості реалізації інноваційних процесів на підприємстві.

На цьому етапі економічного розвитку в Україні процес дезінтеграції підприємств завершився, і, як свідчать дослідження, почався процес інтеграції, роль якого в активізації інноваційних процесів дуже значна. Концентрація капіталу і виробничих потужностей, їх інтеграція за вертикальним технологічним принципом, або створення й розвиток мережесих структур – це шлях до становлення інноваційно-активних промислових структур. У цьому випадку відбувається підвищення ефективності виробництва за рахунок оптимізації інноваційних витрат, зменшення непрямого оподаткування проміжних продуктів виробництва. Такий шлях обирають найбільші транснаціональні компанії світу. При цьому формуються й розвиваються мережесі структури, засновані на взаємодії великих і малих компаній, формуються кластери – сукупність університетів, місцевих урядових структур, підприємств, об'єднань, спрямовані на оптимізацію інноваційних витрат.

Як критерій доцільності об'єднання або роз'єднання великих підприємств може бути взятий рівень трансакційних витрат при здійсненні інноваційної діяльності.

Для побудови моделі оптимальної інтеграції суб'єктів господарювання за критерієм мінімальних трансакційних витрат інноваційної діяльності можливе використання кооперативних ігор, у яких можуть брати участь багато (більше двох) гравців (підприємств).

У статті запропоновано економіко-математичну модель оптимальної інтеграції суб'єктів господарювання в процесі управління інноваційною діяльністю, яка дозволить

© Олена Олександрівна Плахотнік, 2017

активізувати інноваційні процеси за рахунок ефективного використання фінансових ресурсів і вибору організаційної форми ведення бізнесу.

Ключові слова: інноваційний менеджмент; інноваційне виробництво; організаційні перетворення; корпорація; трансакційні витрати інноваційної діяльності; економіко-математична модель оптимальної інтеграції суб'єктів господарювання.

Olena Oleksandrivna PLAKHOTNIK

Doctor of Science (Economic),
Professor,
Chair,
Department of Economy and Organization of Production,
Dniprovsk State Technical University
E-mail: plahotnik_elena@ua.fm

**MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY ACTIVATION
ON THE BASIS OF THE MODEL OF OPTIMAL INTEGRATION OF
ENTREPRENEURSHIP SUBJECTS**

Abstract

The article deals with the main evolutionary stages of the development of innovation management, which suggests the existence of theoretical foundations for the research of innovation in the system of management of innovation processes at the enterprise within each of the approaches, namely: factor, functional, system and situational ones.

The principal differences between innovative and stable production processes are characterized. It allows formulating the provisions on the close relationship of innovations with organizational changes and the decisive role of the latter in ensuring the possibility of implementing innovative processes in the enterprise.

At this stage of economic development in Ukraine, the process of disintegration of enterprises has come to the end, and, as research shows, the process of integration has begun. Its role in innovation processes activation is very significant. Concentration of capital and production capacities, their integration on the vertical technological principle, or the creation and development of network structures have created the background to the formation of innovative and active industrial structures. In this case, there is an increase in the efficiency of production at the expense of optimization of innovative costs, reduction of indirect taxation of intermediate products of production. This way is chosen by the largest multinational companies in the world. In this case, network structures are formed and developed on the basis of the interaction of large and small companies: clusters are formed with the aim to optimize the innovation costs that is a set of universities, local government structures, enterprises, associations.

As a criterion for the feasibility of merging or divulging large enterprises, the level of transaction costs in the implementation of innovation activities can be taken.

To build a model for optimal integration of business entities, using the criterion of minimal transaction costs of innovation activity, it is possible to use co-operative games in which many (more than two) players (enterprises) can participate.

The article proposes an economic and mathematical model of optimal integration of business entities in the process of managing innovation activity, which will allow activating innovative processes at the expense of effective use of financial resources and the choice of organizational forms of business.

Keywords: *innovative management; innovative production; organizational transformations; corporation; transaction costs of innovation activity; economic and mathematical model of optimal integration of business entities.*

JEL classification: M11, C71

Введение

В современных условиях хозяйствования инновации составляют основу развития предприятий, определяют темпы и масштабы их роста и структурных изменений. При этом специалисты отмечают, что характерным для предприятий Украины является отсутствие жесткой связи между инновационной активностью и получаемыми выгодами. Опыт показывает, что даже на тех предприятиях, которые активно внедряют инновации, имеют место экономические неудачи.

В качестве источников финансовых, экономических, кадровых проблем современных предприятий при осуществлении инновационной деятельности в настоящее время рассматриваются проблемы управления научно-техническими нововведениями. Это обуславливает актуальность исследований в области повышения эффективности инновационного менеджмента.

Исследованию методологических и практических различных направлений инновационного менеджмента посвящены работы И. Бланка, А. Булатова, В. Буряковского, З. Ватаманюка, В. Гринева, Т. Калинеску, Л. Костирко, В. Ковалева, О. Мертенса и других. Однако прикладные аспекты управления инновационной деятельностью, требующие организационных, кадровых, финансовых преобразований субъекта хозяйствования не были детально изучены. Это и обусловило выбор темы исследования.

Цель и задачи статьи

Целью данной статьи является разработка экономико-математической модели оптимальной интеграции субъектов хозяйствования в процессе управления инновационной деятельностью, которая позволит активизировать инновационные процессы за счет эффективного использования финансовых ресурсов и выбора организационной формы ведения бизнеса.

Для инновационного менеджмента характерно эволюционное развитие основных теоретических положений и концепций. Известные ученые-экономисты выделяют четыре относительно самостоятельных этапа развития инновационного менеджмента: факторный подход, функциональная концепция, системный и ситуационный подходы [1; 2].

Анализ основных эволюционных этапов развития инновационного менеджмента позволяет говорить о существовании теоретических основ для исследования инновационной деятельности в системе управления инновационными процессами на предприятии в рамках каждого из подходов.

Так, например, факторный подход предполагает анализ и разработку оценочных критериев для таких факторов, как кадровая, информационная составляющая, и использование ряда показателей (нормативы трудоемкости, материалоемкости, численности и соотношений различных категорий работников) с целью внесения соответствующих изменений в организационные структуры управления, информационные системы и т. д. В качестве важнейших условий развития и совершенствования всех процессов в хозяйственных системах рассматривается учет всей системы взаимосвязанных факторов [3].

Изложение основного материала исследования

В соответствии с функциональным подходом в системе функций инновационного менеджмента специалисты выделяют две основные группы: предметные функции, которые отражают содержание основных стадий процесса управления инновационной деятельностью (формирование целей, планирование, организация и контроль), и обеспечивающие функции, которые включают управленческие процессы и инструменты, способствующие эффективному осуществлению функций управления инновационными процессами [1; 4].

В рамках системного подхода к управлению инновационными процессами влияние управленческих нововведений на инновационные процессы научно-технического характера и анализ их взаимодействия выступает одной из важнейших задач исследования процессов реализации научно-технических достижений. По мнению ряда авторов, именно в новых способах управления инновационной деятельностью скрыты наиболее эффективные резервы научно-технического прогресса.

Качественное совершенствование производительных сил оказывает влияние не только на материально-вещественные элементы производства, но и на занятую в нем рабочую силу. Прежде всего, происходит изменение в содержании труда работников предприятия, которое выражается в возникновении новых функций труда и новых сочетаний функций, изменении содержания традиционных функций труда, интеграции трудовых функций.

Под воздействием результатов внедрения научно-технических нововведений происходит углубление функционального разделения труда, изменение профессионально-квалификационного состава рабочей силы на предприятии. Наряду с количественными и качественными преобразованиями факторов производства, внедрение результатов научно-технического прогресса в практику работы предприятия вызывают изменения в соотношении живого и овеществленного труда: как правило, происходит возрастание массы средств производства по сравнению с численностью обслуживающих ее работников.

Отмеченное ведет к возникновению так называемого «разрыва» между достигнутым уровнем развития производительных сил и существующей системой управления, ориентированной на прежний производственный процесс. Существование указанного разрыва обусловлено наличием диалектического противоречия между инновационным процессом и стабильным производственным процессом на предприятии. В таблице 1 представлена характеристика коренных отличий инновационного и стабильного производственного процессов.

Рассмотренные противоречия обуславливают сложности при совмещении стабильного производственного и инновационного процессов в ходе внедрения научно-технических нововведений на предприятии [1; 3; 5].

Проведенный анализ позволяет сформулировать положение о тесной взаимосвязи нововведений с организационными изменениями и определяющей роли последних в обеспечении реализуемости инновационных процессов на предприятии.

На данном этапе экономического развития в Украине процесс дезинтеграции предприятий завершился, и, как свидетельствуют исследования, начался процесс интеграции, роль которого в активизации инновационных процессов очень значима. Под объединением предприятий понимаются корпорации (акционерные общества, концерны), сети, кластеры. Крупные предприятия, объединения, корпорации, по мнению многих ученых, остаются центральным объектом экономик развитых стран,

при этом малые и средние предприятия выполняют важные функции, но не определяющие.

Таблица 1. Сравнительная характеристика инновационного и стабильного производственных процессов

Параметры сравнения	Характеристики	
	Стабильный производственный процесс	Инновационный процесс
Тип процесса	Непрерывный, гомогенный	Дискретный циклический
Целевая ориентация	Поддержание заданного уровня развития	Перевод системы на новый уровень развития
Сущность задач	Более четко определена, легче программируется	Менее ясна, нечетко определена, менее программируема
Период достижения цели	В реальном масштабе времени	Со значительным временным лагом
Модель успеха	Снижение себестоимости, затрат. Обеспечение высоких прибылей. Повышение производительности	Исследование и внедрение новшеств. Совершенствование организационной структуры
Требуемый характер мышления	Производственный, рыночный	Стратегический, гибкий
Организационная структура	Многоуровневая, ориентированная на функции, с четкими границами между подразделениями. Стабильное распределение функций, ролей и полномочий	Более «плоская», ориентированная на командную работу, границы между подразделениями размыты. Распределение функций, ролей и полномочий подвержено изменениям
Способы достижения целей	Известны, немногочисленны	Многочисленные, с высокой степенью неопределенности
Социотехнический баланс	Технологии считаются более важным ресурсом, нежели люди	Технологии и люди рассматриваются в качестве равноценных ресурсов
Управляемость	Высокая	Низкая
Нормы и положения	Рассматриваются как основа функционирования	Подвержены изменениям
Система интересов участников	Сбалансирована	Рассогласована
Вознаграждение и экономические стимулы	Выполненная работа	Вклад в рост и развитие
Возможный риск	Минимален	Неизбежен, пропорционален новизне и масштабу инновации

Для неоклассической экономики основными функциями предприятия являются производственная, ценообразовательная, спросовая. С точки зрения институциональной экономики основная функция предприятия не производственная, а контрактная (заключение и реализация внутренних и внешних контрактов предприятия). В экономически развитых странах, как правило, несколько сотен крупных корпораций и несколько сотен тысяч малых и средних предприятий, построенных по кооперативному признаку. В промышленных странах корпорации являются основой инновационного развития.

Крупные производственные структуры следует формировать в силу стремления реализовать экономический эффект от инновационной деятельности.

Концентрация капитала и производственных мощностей, их интеграция по вертикальному технологическому принципу, либо создание и развитие сетевых структур – это путь к становлению инновационно-активных промышленных структур. В этом случае происходит повышение эффективности производства за счет оптимизации инновационных издержек, уменьшения косвенного налогообложения промежуточных продуктов производства. Такой путь выбирают крупнейшие транснациональные компании мира. При этом формируются и развиваются сетевые структуры, основанные на взаимодействии больших и малых компаний, формируются кластеры – совокупность университетов, местных правительственных структур, компаний, объединений – направленные на оптимизацию инновационных издержек.

В целях сокращения удельных инновационных издержек предприятия объединяются. Известны вертикальная и горизонтальная интеграции. И та, и другая могут существенно влиять на уровень инновационных издержек: но в недостаточно развитой институциональной среде методы вертикальной интеграции разнообразны [4].

В качестве критерия целесообразности объединения или разъединения крупных предприятий может быть взят уровень транзакционных издержек при осуществлении инновационной деятельности. По мере роста компании транзакционные издержки инновационной деятельности растут, снижаясь на единицу товара до определенного момента, а затем возрастают. Сама фирма растет до того уровня (предела), пока экономия на издержках, связанных с заключением и реализацией рыночных сделок, не начнет перекрываться увеличением издержек, связанных с использованием административного механизма, отмечал Р. Коуз. Он доказал, что «фирма становится большей, когда дополнительные транзакции (которые могли бы быть обменными транзакциями, координирующимися через механизм цен) организуются предпринимателем, и она становится меньшей, когда он отказывается от организации таких транзакций» [6]. Таким образом, рост фирмы, согласно теории Р. Коуза, продолжается до того момента, когда издержки организации дополнительной транзакции внутри фирмы становятся равными издержкам осуществления той же транзакции на рынке. Диверсификация фирмы, создание центров прибыли, центров ответственности, функциональных центров и других может вызвать рост транзакционных издержек. Но если в целом транзакционные и трансформационные издержки снижаются, то метод повышения самостоятельности подразделения является экономически обоснованным. Исследования показывают, что при подходе к формированию объединений предприятий на основе транзакционной концепции инновационной деятельности в качестве главного критерия для осуществления надлежащего выбора выступает уровень транзакционных издержек инновационной деятельности.

Для построения модели оптимальной интеграции субъектов хозяйствования по критерию минимальных транзакционных издержек инновационной деятельности возможно использование кооперативных игр, в которых могут участвовать много (более двух) игроков (предприятий). Применение классических кооперативных игр к исследованиям экономических проблем рассмотрено в работах многих ученых [7, 8].

Пусть M – множество всех игроков кооперативной игры (M, F) ; K – коалиция игроков, рассматриваемая как один игрок; F – характеристическая функция игры, область определения которой представляет собой 2^n всевозможных подмножеств множества M , при этом $F(\emptyset) = 0$, функция $F(K)$ определяет гарантированный проигрыш каждой из возможных коалиций K .

Основным критерием объединения игроков (предприятий) по фактору транзакционных издержек инновационной деятельности является уменьшение проигрыша (величины транзакционных издержек инновационной деятельности), что формально можно выразить неравенством

$$\sum_{i \in M} F(K_i) \geq F(M), \quad (1)$$

где $K_i \subset M$, K_i – возможные непересекающиеся коалиции.

Если неравенство (1) выполняется, то характеристическая функция игры (M, F) является супераддитивной, что указывает на целесообразность объединения игроков, поскольку в этом случае уменьшается проигрыш коалиции игроков.

Если выполняется неравенство

$$\sum_{i \in M} F(K_i) > F(M), \quad (2)$$

то игра является существенной, при этом величина уменьшения проигрыша от объединения всех игроков выражается неравенством

$$\sum_{i \in M} F(K_i) - F(M) > 0, \quad (3)$$

которая может быть распределена между всеми игроками, в результате чего проигрыш каждого из игроков будет меньше.

Величина выигрыша (уменьшения проигрыша) должна быть распределена между игроками по некоторым правилам, учитывающим тот факт, что распределение (дележ) дополнительного выигрыша, возникающего в результате объединения всех игроков, должно быть подчинено условию индивидуальной рациональности, выражаемому соотношениями (4), (5).

$$x_i \leq F(K_i), \quad i \in M, \quad (4)$$

$$\sum_{i \in M} x_i = F(M). \quad (5)$$

Вектор $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, удовлетворяющий условия (4), (5), представляет собой дележ кооперативной игры (M, F) . Условие (5) является условием коллективной рациональности, которое показывает, что игроки должны делить между собой реально существующую величину выигрыша (проигрыша).

Существенная кооперативная игра может иметь бесконечное множество дележей. Для нахождения решений игры среди возможных дележей воспользуемся

понятием доминирования. Дележ X доминирует дележ Y по коалиции K , если дележ X лучше дележа Y для всех участников коалиции K и существует реальная возможность предложить каждому участнику коалиции K реальную величину выигрыша.

Для поиска решений кооперативных игр используют понятие эквивалентности, обладающее свойствами рефлексивности, симметрии, транзитивности, а также понятие игры в 0-1 редуцированной форме. Кооперативная игра (M, F) эквивалентна кооперативной игре (M', F') , если существует положительное число α и n таких произвольных действительных чисел c_i ($i \in M$), что для любой коалиции $K_i \subset M$ выполняется условие

$$F'(K) = \alpha F(K) + \sum_{i \in K} c_i. \quad (6)$$

Для эквивалентных игр справедливо следующее утверждение: если две игры (M, F) и (M', F') эквивалентны, то отображение $X \rightarrow X'$, где

$$x'_i = \alpha x_i + c_i, \quad i \in M \quad (7)$$

устанавливает такое взаимнооднозначное отображение множества дележей игры (M, F) на множество дележей игры (M', F') , что если дележ X доминирует дележ Y по коалиции K , следует, то дележ X' доминирует дележ Y' по коалиции K .

Для нахождения решения кооперативных игр целесообразно устанавливать эквивалентные игры, находить множество дележей.

Игра (M, F) представлена в 0-1 редуцированной форме, если $F(K_i) = 0$ для всех $i \in M$, $F(M) = 1$. Известно, что каждая существенная кооперативная игра эквивалентна некоторой игре в 0-1 редуцированной форме.

Из всего сказанного выше следует, что существенные кооперативные игры можно изучать, представив их в 0-1 редуцированной форме с помощью 0-1 нормализации, соответствующей функции F , по формуле

$$F'(K) = \frac{F(K) - \sum_{i \in K} F(K_i)}{F(M) - \sum_{i \in M} F(K_i)}. \quad (8)$$

Дележом в игре, представленной в 0-1 редуцированной форме, является вектор X , компоненты которого неотрицательны и их сумма равна единице.

Возможна ситуация, при которой некоторая коалиция K может возражать против определенного дележа, в силу того, что ее интересы недостаточно учтены при распределении общего выигрыша (уменьшения проигрыша), вследствие объединения всех участников игры. В случае невыполнения требований коалиции K она угрожает не входить в объединение с остальными M/K участниками игры. В случае реализации угрозы выигрыша не будет у всех участников. На эту угрозу коалиции K остальные M/K участники могут отвечать стабилизационной угрозой, состоящей в объединении их против коалиции K . Следовательно, для предотвращения возможности реализации угроз необходимо учитывать интересы каждой из коалиций, значит должно выполняться требование коалиционной рациональности, которое формально выражается в системе дополнительных ограничений, которые должны удовлетворять недоминируемые дележи.

Множество недоминируемых дележей кооперативной игры представляет собой S -ядро. Известна теорема: для того чтобы дележ X принадлежал S -ядру, необходимо и достаточно для всех $K \subset M$ выполнение системы неравенств

$$F(K) \leq X(K) = \sum_{i \in K} x_i. \quad (9)$$

Множество дележей, принадлежащих S -ядру, должны удовлетворять не только условиям индивидуальной и групповой рациональности, но и коалиционной рациональности, из чего следует, что S -ядро является подмножеством множества дележей.

Подмножество дележей D кооперативной игры (M, F) называют решением по Нейману-Моргенштерну, если из того, что $X > Y$, следует, что либо $X \notin D$, либо $Y \notin D$; для любого $X \notin D$ существует $Y \in D$, что $Y > X$.

Известна теорема: если для игры (M, F) характеристическая функция представлена в 0-1 редуцированной форме, выполняются неравенства

$$F(K) \leq \frac{1}{m-k+1}, \quad (10)$$

где m – число участников игры M , k – число участников коалиции K , то S -ядро такой игры не пусто и является решением по Нейману – Моргенштерну.

Для нахождения соответствующего вектора X следует воспользоваться взаимнооднозначным соответствием множества всех дележей в эквивалентных играх, тогда

$$x_i = \alpha'_i + c'_i, \quad (11)$$

где $\alpha'_i = F(M) - \sum_{i \in M} F(K_i)$; $c'_i = F(K_i)$.

Для нахождения дележа кооперативной игры может быть также использован вектор Шепли, компоненты которого определяются равенством

$$\phi_i(F) = \sum_{i \in K} \frac{(k-1)!(m-k)!}{m!} [F(K) - F(K \setminus i)], \quad (12)$$

где m – число участников игры M ;

k – число участников коалиции K ;

$K \setminus i$ – коалиция игроков, без игрока i ;

$F(K) - F(K \setminus i)$ – вклад игрока i при присоединении его к коалиции K .

Вектор Шепли удовлетворяет системе аксиом: симметрия; оптимальность по Парето; эффективность; агрегация.

Симметрия означает, что выигрыши игроков не зависят от их порядковых номеров. Оптимальность по Парето – не существует варианта распределения общего выигрыша всех игроков, в котором выигрыш хотя бы одного из игроков не увеличился, не уменьшая выигрыши других. Эффективность – в распределении общего выигрыша игрок, не способный увеличить выигрыш ни одной из коалиций не участвует. Агрегация – если игрок участвует в двух играх, являющихся подмножествами исходной игры, то его выигрыш представляет собой сумму выигрышей, полученных им в каждой из них.

Выводы и перспективы дальнейших исследований

Таким образом, модель оптимальной интеграции субъектов хозяйствования по критерию минимальных транзакционных издержек инновационной деятельности может выступать для обоснования управленческих решений относительно интеграционных процессов и выбора направлений активизации инноваций. Полученные результаты могут быть положены в основу дальнейших исследований о применимости критерия минимизации транзакционных издержек инновационной деятельности при создании крупных предприятий, кластеров, сетей, альянсов, конкурентоспособных на мировом рынке.

Список литературы

1. Федуллова, Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України [Текст] / Л. І. Федуллова // Економіка і прогнозування: наук.-аналіт. журн. – К.: «Фенікс» УАННП, 2012. – № 1. – С. 87 – 100.
2. Петрович, Й. М. Інноваційний потенціал управління організацією [Текст]: монографія / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 184 с.
3. Миценко, І. М. Інноваційна політика у формуванні соціально-економічної моделі розвитку [Текст] / І. М. Миценко // Україна на шляху соціально-економічних перетворень в умовах глобалізації. Збірник наукових статей. Випуск 6. – Кіровоград, 2015. – С. 5-11.
4. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств [Текст]: монографія / [Ю. С. Шипуліна, В. В. Божкова, Т. А. Васильєва та ін.]; за заг. ред. Ю. С. Шипуліної. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. – 458 с.
5. Малік, Є. О. Інновації у фінансовій сфері: перспективи для України [Текст] / Є. О. Малік, М. М. Степура, Г. М. Котіна // Інвестиції: практика та досвід: наук. журн. – К.: [б. в.], 2012. – № 15. – С. 22 – 25.
6. Коуз, Р. Фирма, рынок и право: [Монография] / Рональд Коуз. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
7. Замков, О. О. Математические методы в экономике / О. О. Замков, А. В. Толстопятенко, Ю. Н. Черемных. – М.: ДИС, 1997. – 365 с.
8. Нейман, Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, О. Моргенштерн; Пер. с англ. Н. Н. Воробьева. – М.: Наука, 1970. – 707 с.

References

1. Fedulova, L. I. (2012). Kontseptual'na model' innovatsiynoyi stratehiyi Ukrayiny. *Ekonomika i prohnozuvannya*, 1, 87-100.
2. Petrovych, Y. M. & Prokopyshyn-Rashkevych, L. M. (2015). *Innovatsiynyyu potentsial upravlinnya orhanizatsiyeyu*. L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniky.
3. Mytsenko, I. M. (2015). Innovatsiyna polityka u formuvanni sotsial'no-ekonomichnoyi modeli rozvytku. *Ukrayina na shlyakhu sotsial'no-ekonomichnykh peretvoren' v umovakh hlobalizatsiyi*, 6, 5-11.
4. Shypulina, Yu. S., Bozhkova, V. V., Vasyl'yeva, T. A. (2012). *Mekhanizm upravlinnya potentsialom innovatsiynoho rozvytku promyslovykh pidpryyemstv*. Sumy: Drukars'kyy dim «Papirus».
5. Malik, Ye. O., Stepura M. M. & Kotina H. M. (2012). Innovatsiyi u finansoviy sferi: perspektyvy dlya Ukrayiny. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 15, 22-25.
6. Kouz, R. (1993). *Firma, rynek i pravo*. Moscow: Delo LTD.

-
7. Zamkov, O. O., Tolstopyatenko, A.V., Cheremnykh, Yu. N. (1997). *Matematicheskie metody v ekonomike*. Moscow: DYS.
 8. Neyman, Dzh. & Morhenshtern, O. (1970). *Teoriya ihr i ekonomicheskoe povedenie*. Moscow: Nauka.

Стаття надійшла до редакції 20.05.2017 р.

Борис Олегович ЯЗЛЮК

доктор економічних наук,
доцент,

Тернопільський національний економічний університет

Алла Миколаївна УЖВА

кандидат економічних наук,
доцент,

доцент кафедри обліку та оподаткування,
Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського
E-mail: kot2813028@gmail.com

СОЦІАЛЬНА КОМПОНЕНТА В СТРУКТУРІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО БІЗНЕСУ: КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ

Язлюк, Б. О. Соціальна компонента в структурі сталого розвитку регіонального аграрного бізнесу: комплексний аналіз / Борис Олегович Язлюк, Алла Миколаївна Ужва // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 67-74. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Важливим завданням формування моделі сталого розвитку в Україні є забезпечення якості життя нинішнього і майбутнього поколінь народу на засадах економічного зростання, забезпечення можливостей та гарантій праці громадян, стабілізації чисельності населення, збереження інтелектуального потенціалу країни тощо. Здійснення процесів сталого розвитку передбачає активну роль людини як учасника суспільно-економічної діяльності, що безпосередньо стосується його соціальної компоненти.

Мета. Метою статті є комплексний аналіз стану соціальної компоненти сталого розвитку регіонального аграрного бізнесу за допомогою визначеної системи показників та обґрунтування заходів щодо її управління в сучасних умовах.

Метод (методологія). У процесі дослідження застосовано методи порівняння, аналізу, теоретичного та логічного узагальнення. Методологічною основою став діалектичний метод дослідження.

Результати. Розглянуто роль соціальної складової в структурі сталого розвитку аграрного бізнесу та з'ясовано, що пріоритетним завданням стабільного економічного зростання держави виступає розвиток людського чинника. Проаналізовано стан та ефективність використання людського потенціалу в процесі виробництва сільськогосподарської продукції та обґрунтовано, що забезпечення сталого розвитку аграрного бізнесу на основі посилення державної підтримки села дозволить підвищити рівень зайнятості працездатних сільських жителів, скоротити частку сільського населення з доходами нижче величини прожиткового мінімуму, модернізувати соціальну інфраструктуру.

Ключові слова: аграрний бізнес; сталий розвиток; соціальна компонента; система показників; регіон.

Borys Olehovych YAZLYUK

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Ternopil National Economic University

Alla Mykolaivna UZHVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Mykolaiv V. O. Sukhomlynsky National University
E-mail: kot2813028@gmail.com

SOCIAL COMPONENT IN STRUCTURE OF STEADY DEVELOPMENT OF REGIONAL AGRARIAN BUSINESS: COMPLEX ANALYSIS

Abstract

Introduction. *The important task of forming the model of steady development in Ukraine is the implementation of quality of life of present and future generations of people. This process should be done on the basis of principles of the economy growing, providing of possibilities and guarantees of labour of citizens, stabilizing of quantity of population, maintenance of intellectual potential of country, and others like that. Realization of processes of steady development foresees the active role of man as a participant of social and economic of activity which is directly connected with his social components.*

Purpose. *The purpose of the article is to carry out a complex analysis of the state of social components of steady development of regional agrarian business by the certain system of indexes and ground of measures on its management in modern terms.*

The method (methodology). *In the process of research the method of comparison and analysis, method of theoretical and logical generalization are applied. The dialectical method has become the methodological basis of research.*

Results. *The role of social constituent is considered in the structure of steady development of agrarian business. It is found out, that development of human factor becomes the main task of the stable economy growing of the state. The state and efficiency of the use of human potential are analysed in the process of production of agricultural goods. It is grounded, that providing of steady development of agrarian business on the basis of strengthening of state support of village will allow promoting the level of employment of capable of working villagers, shorten part of rural population with profits below sizes of living wage and modernize a social infrastructure.*

Keywords: *agrarian business; steady development; social component; system of indexes; region.*

JEL classification: **O13, O15, Q13, J30, J43**

Вступ

В сучасних умовах концепція сталого розвитку є новим стратегічним управлінським підходом до функціонування суб'єктів аграрного бізнесу. Класично концепція сталого розвитку сформувалась в результаті об'єднання трьох основних складових: економічної, соціальної та екологічної. Економічна складова заснована на теорії максимального потоку сукупного доходу, передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних, природних, енергозберігаючих технологій, включаючи виробництво і переробку сировини. Екологічна складова має забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем. Соціальна складова

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2017 рік. Том 2. № 2.

орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, в тому числі на скорочення конфліктів між людьми [1, с. 351].

Здійснення процесів сталого розвитку передбачає активну роль людини як учасника суспільно-економічної діяльності, що безпосередньо стосується його соціальної компоненти. Головні цілі сталого розвитку, при розгляді його в аспекті соціальної складової, полягають передусім у досягненні тих життєвих стандартів, які вважаються нормальними для даного суспільства. Виконання завдань сталого розвитку фактично відбувається через реалізацію усіх інтегрованих соціальною складовою аспектів суспільно-економічного життя завдяки чому відбувається активізація людського фактору. Зазначене є основним акцентом у здійсненні загальних процесів сталого розвитку. Тому існують вагомі підстави для констатації важливої ролі соціальної складової сталого розвитку стосовно його економічної та екологічної складових, яка забезпечує їх взаємодію в рамках відповідних процесів.

Принципи, стратегії та механізми реалізації концепції сталого розвитку вивчені та висвітлені у науковій літературі такими іноземними та вітчизняними вченими, як: Г. Брундланд, Г. Дейлі, Д. Медоус, Й. Шумпетером, В. Геєць, З. Герасимчук, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, М. Згуровський, В. Кравців, Л. Мельник, В. Трегобчук, А. Третяк, М. Хвесик, Є. Хлобистов, В. Шевчук та ін. Дослідженнями процесів запровадження концепції сталого розвитку в аграрній сфері займаються такі вчені: О. Бородіна, Ю. Губені, Ю. Лопатинський, Ю. Лупенко, Л. Молдаван, Т. Осташко, Б. Пасхавер, О. Попова, І. Прокопа, П. Саблук, О. Шпикуляк, О. Шубравська, В. Юрчишин та ін. О. Ф. Новикова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк обґрунтували соціальні аспекти сталого розвитку на рівні регіону. Однак, в умовах трансформаційної економіки питання проведення комплексного аналізу соціальної компоненти у структурі сталого розвитку аграрного бізнесу на рівні регіону залишаються актуальними.

Мета та завдання статті

Метою статті є комплексний аналіз стану соціальної компоненти сталого розвитку регіонального аграрного бізнесу за допомогою визначеної системи показників та обґрунтування заходів щодо її управління в сучасних умовах. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання: охарактеризувати значення соціальної складової в структурі сталого розвитку аграрного бізнесу; проаналізувати стан та ефективність використання людського потенціалу в процесі виробництва сільськогосподарської продукції; надати пропозиції щодо формування стратегічних напрямів управління соціальною компонентною сталого розвитку аграрного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сталий розвиток являє собою не незмінний стан системи, а скоріше процес змін, у якому масштаби експлуатації ресурсів, напрямок капіталовкладень, орієнтація технічного розвитку й інституціональних змін узгоджується з нинішніми і майбутніми потребами. Іншими словами, сталий розвиток повинен забезпечувати гармонізацію та поєднання соціальних, економічних та екологічних цілей, їх реалізацію в єдиній соціо-еколого-економічній системі певної території. В структурі сталого розвитку аграрного бізнесу домінантою виступає соціальна складова, яка являє собою фундаментальну основу у тріаді «людина-навколишнє середовище-економіка». Соціальний розвиток є результатом взаємодії великої сукупності соціальних процесів, основу яких складає цілеспрямована діяльність людей, що передбачає перехід суспільних відносин до якісно нового стану [2, с. 96]. Соціальний аспект сталості розвитку аграрного бізнесу

визначається прямим і непрямим впливом зовнішніх чинників: географічних, демографічних, етнографічних, екологічних, економічних, науково-технічних. Перераховані фактори носять об'єктивний характер і їх слід враховувати при формуванні трудових ресурсів як регіону, так і країни. Пріоритетним завданням стабільного економічного зростання держави виступає розвиток людського чинника.

На наш погляд, для характеристики соціальної складової сталого розвитку аграрного бізнесу необхідно орієнтуватися на забезпечення повної і ефективної зайнятості активного населення в сільському господарстві; підвищення суспільної оцінки сільськогосподарської праці і на цій основі прибутковості аграрної діяльності; диверсифікацію сільської економіки і розширення джерел доходів сільського населення; підвищення доступності жителям села соціально-культурних, побутових і житлово-комунальних послуг; наближення рівня і якості життя в сільській місцевості до міських параметрів.

Для комплексного аналізу ступеня ефективності застосування живої праці в процесі виробництва використаємо такі показники:

- середньооблікова чисельність працівників, зайнятих в сільському господарстві;
- динаміка середньомісячної заробітної плати в сільському господарстві за регіонами;
- співвідношення середньої заробітної плати в сільському господарстві з оплатою праці по економіці в цілому;
- співвідношення середньомісячної заробітної плати працівників аграрної сфери з величиною прожиткового мінімуму;

Забезпеченість сільського господарства трудовими ресурсами залежить, перш за все, від рівня економічної активності населення, на який впливає вікова структура суспільства. Як показують проведені дослідження, протягом останніх десяти років мало місце зниження чисельності економічно активного сільського населення за регіонами України (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка економічної активності сільського населення за регіонами, тис. осіб*

Регіони	Роки					2015 р. в % до	
	2007	2012	2013	2014	2015	2007 р.	2012 р.
Центральний	1765,9	1704,6	1717,3	1504,9	1458,7	82,6	85,6
Причорноморський	1156,1	1172,0	1182,2	731,2	738,6	63,9	63,0
Придніпровський	671,7	618,9	623,2	564,0	554,8	82,6	89,6
Харківський	757,8	745,5	747,6	666,6	633,2	83,6	84,9
Західний	2188,7	2246,6	2248,4	2063,7	2016,3	92,1	89,7
Донецький	400,7	376,9	377,5	320,2	265,9	66,4	70,5
Україна¹	6953,1	6878,6	6908,0	5850,6¹	5667,5¹	81,5	82,4

* розраховано за даними Державної служби статистики України [3]

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Так, в 2015 році порівняно з 2007 роком економічна активність сільського населення скоротилась на 18,5%. Аналогічна динаміка спостерігається і в умовно окреслених нами регіонах України. Так, в Центральному та Придніпровському регіонах цей показник скоротився на 17,4 %, Причорноморському – на 36,1%, Харківському – 16,4%, Західному – 7,9 %, Донецькому відповідно 33,6 %. Результатом тенденції, яка

сформувалась і зміни попиту на робочу силу протягом 2005-2015 рр. стало зниження забезпеченості сільського господарства трудовими ресурсами (рис. 1).

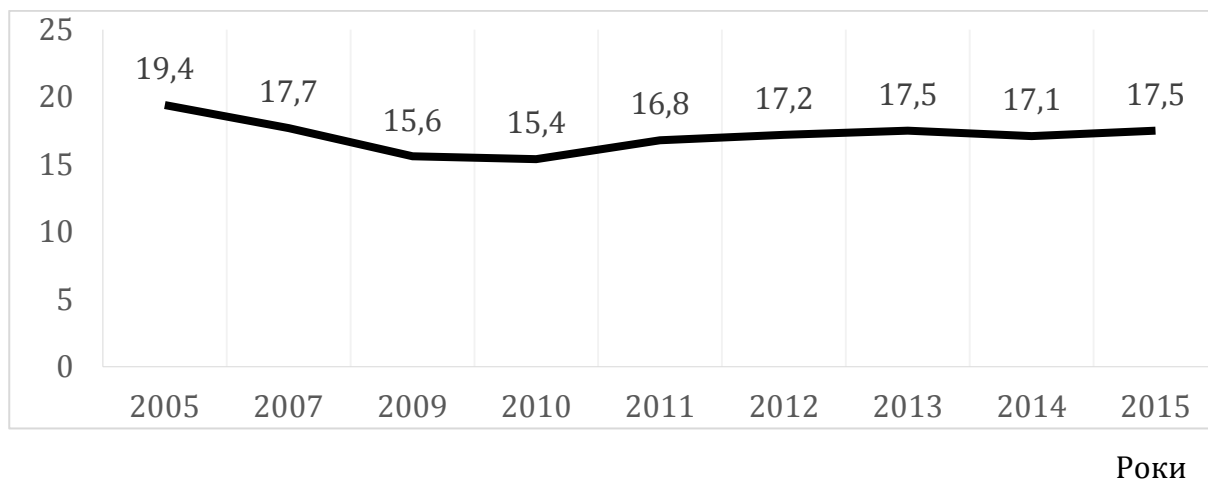


Рис. 1. Питома вага зайнятих в сільському господарстві в загальній чисельності зайнятих в економіці України, %*

* Розраховано за даними Державної служби статистики України [3]

Отже, середньорічна чисельність зайнятих в сільському господарстві в загальній чисельності зайнятих в економіці України скоротилася з 19,4 % у 2005 році до 17,5 % в 2015 році.

Заробітна плата є головним чинником, який, з урахуванням існуючого рівня роздрібних цін і величини податків, визначає рівень матеріального добробуту працюючих. Аналіз динаміки середньомісячної заробітної плати доводить, що її рівень поступово зростає. Слід відзначити, що середньомісячна номінальна заробітна плата працівників сільського господарства протягом 2007-2015 років суттєво збільшилась в усіх регіонах країни (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників підприємств сільського господарства за регіонами, грн*

Регіони	Роки					2015 р. в % до	
	2007	2012	2013	2014	2015	2007 р.	2012 р.
Центральний	687	2533	2732	2909	3474	505,7	137,1
Причорноморський	740	2611	2839	3030	3668	495,7	140,5
Придніпровський	764	2831	3029	3287	3949	516,9	139,5
Харківський	729	2702	2888	3066	3643	499,7	134,8
Західний	594	2412	2613	2777	3334	561,3	138,2
Донецький	864	3293	3546	3618	4204	486,6	127,7
Україна¹	733	3026	3265	3480	4195	572,3	138,6

* розраховано за даними Державної служби статистики України [3]

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Географія оплати праці свідчить про вищі показники в Донецькому та Придніпровському регіонах країни, дана особливість зумовлена рівнем розвитку

ділової активності, розміщенням капіталу та виробництва. Не зважаючи на військові дії на Сході України, у Донецькому регіоні протягом останніх трьох років зберігається показник найвищої заробітної плати в сільському господарстві, адже на контрольованій території забезпечено належний рівень виробництва. В 2015 році порівняно з 2007 роком середньомісячна номінальна заробітна плата працівників сільського господарства значно зросла в Західному (в 5,6 раз) та Придніпровському (в 5 раз) регіонах. Проте, порівняно з 2012 роком ці показники дещо змінилися і найбільше збільшення заробітної плати спостерігалось в Причорноморському регіоні, а саме на 40,5 %. В цілому по Україні заробітна плата працівників сільського господарства зросла з 733 грн в 2007 році до 4195 грн в 2015 році, тобто майже в 6 разів. Така ситуація сприяє відновленню трудового потенціалу в сільській місцевості і є одним з позитивних чинників забезпечення сталості розвитку аграрного бізнесу регіонів.

Протягом досліджуваного періоду збільшилась питома вага заробітної плати працівників сільського господарства в структурі заробітної плати в цілому по економіці України (табл. 3).

Таблиця 3. Співвідношення середньої заробітної плати в сільському господарстві з оплатою праці по економіці в цілому, %*

Регіони	Роки				
	2007	2012	2013	2014	2015
Центральний	62,0	82,5	86,1	90,4	95,7
Причорноморський	63,9	69,3	71,2	71,7	73,6
Придніпровський	58,8	70,4	73,9	74,0	76,2
Харківський	60,8	78,4	79,9	82,7	87,4
Західний	54,7	75,3	76,9	78,1	90,2
Донецький	60,4	62,2	66,7	67,4	79,6
Україна¹	54,3	66,9	69,5	71,1¹	74,9¹

* розраховано за даними Державної служби статистики України [3]

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Розрахунки показали, що частка заробітної плати сільського господарства в цілому по економіці України протягом 2007-2015 років зросла на 20,6 в.п. В усіх регіонах країни спостерігається збільшення даного показника. Так, в Центральному регіоні на 33,7 в.п., Причорноморському – 9,7 в.п., Придніпровському – 17,4 в.п., Харківському – 26,6 в.п., Західному – 35,5 в.п., Донецькому – 19,2 в.п. Це свідчить про підвищення мотивації до праці в сільському господарстві, значущості трудової діяльності у стимулюванні ефективної зайнятості. Проведення аналізу рівня заробітної плати та прожиткового мінімуму в країні та регіонах доводить, що сучасний рівень співвідношення заробітної плати та прожиткового мінімуму сприяє підвищенню доходів та скороченню бідності, тому що з кожним роком зростає як заробітна плата, так і рівень прожиткового мінімуму (рис. 2).

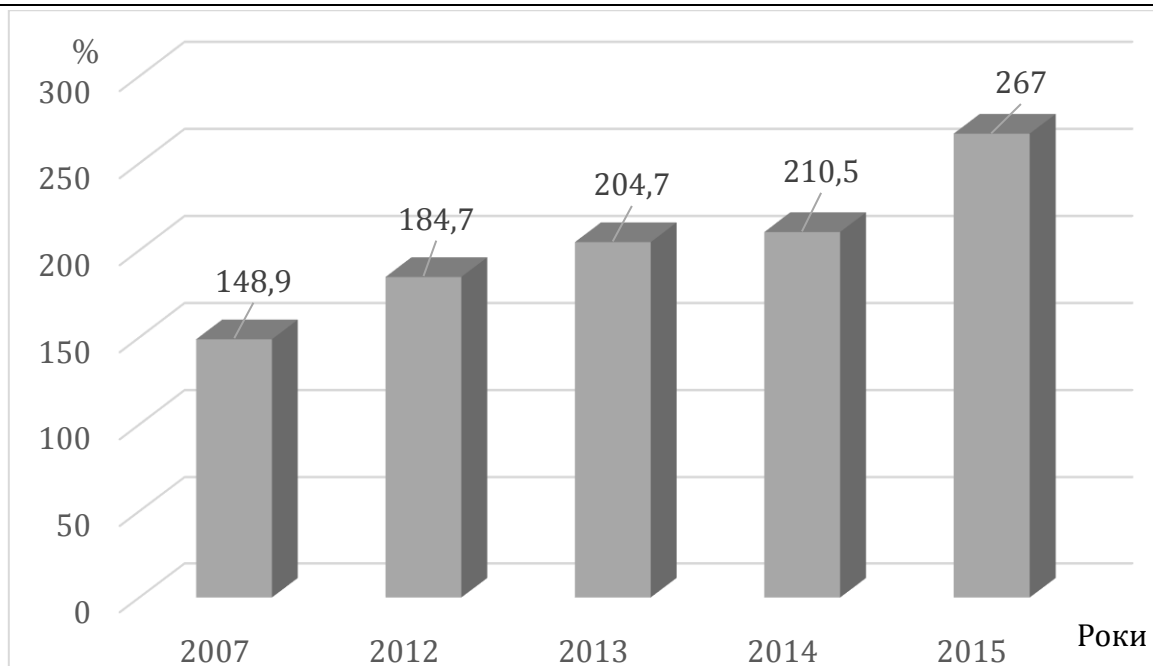


Рис. 2. Співвідношення середньомісячної заробітної плати працівників аграрної сфери з величиною прожиткового мінімуму, %*

* Розраховано за даними Державної служби статистики України [3].

Отже, частка прожиткового мінімуму у середньомісячній заробітній платі працівників сільського господарства в Україні зростає з 148,9 % в 2007 році до 267 % в 2015 році. Сучасна соціальна політика орієнтується не стільки на підтримку економічно слабких верств населення, скільки на створення передумов для зростання мотиваційного потенціалу, трудової мобільності і трудової продуктивної активності національних людських ресурсів; не стільки на державне гарантування кожному члену суспільства доходу не нижче прожиткового мінімуму, а на створення умов для розвитку своїх продуктивних здібностей та ефективної їх реалізації.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Перехід до сталого розвитку означає поступове забезпечення цілеспрямованої самоорганізації суспільства в економічній, соціальній та екологічній сферах. Соціальна компонента у контексті сталого розвитку проявляється у створенні нових соціальних умов для розвитку суспільства, діяльність якого орієнтована на людину з її життєвими потребами. Отже, соціальна складова слугує способом забезпечення добробуту людей через вирішення проблем їх життєзабезпечення. Ігнорування процесами сталого розвитку згубно впливає як на життєздатність людини, суспільства, ефективність функціонування підприємства, так і на стан природного довкілля, економічну ситуацію в регіоні, місті, країні. Погіршення демографічної ситуації на селі, деградація соціальної сфери села, скорочення рівня економічної активності населення, відсутність чітких стратегічних цілей і пріоритетів у соціальному розвитку, низька привабливість і перспективність життя і роботи на селі для молоді вимагають заходів щодо вибору необхідних напрямків і інструментів забезпечення сталого розвитку. Забезпечення сталого розвитку аграрного бізнесу на основі посилення державної підтримки села дозволить стабілізувати демографічну ситуацію у сільській місцевості, підвищити рівень зайнятості працездатних сільських жителів, скоротити частку сільського

населення з доходами нижче величини прожиткового мінімуму, модернізувати соціальну інфраструктуру. Відтак, подальші наукові дослідження слід спрямувати на стимулювання процесів, які сприяють активізації ролі соціальної компоненти сталого розвитку аграрного бізнесу в напрямку формування політики сталого розвитку сільських територій.

Список літератури

1. Домарадзька, Г. С. Реалізація «концепції сталого розвитку» в Україні, як передумова ефективної інтеграції в світову економіку / Г. С. Домарадзька, М. Б. Фурман // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 748. – С. 350-356.
2. Новикова, О. Ф. Сталый розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: монографія / О. Ф. Новикова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2012. – 534 с.
3. Статистичний щорічник України за 2015 рік / за ред. І. М. Жук. – К.: Державна служба статистики України. – 2015. – 585. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Domaradzka, G. S. (2012). Realizatsiia «kontseptsii stalogo rozvitku» v Ukraini yak peredumova effektivnoii integratsii v svitovu ekonomiku. Visnik Natsionalnogo universitetu «Lvivska politehnika». *Menedzhment ta pidpriemnitstvo v Ukraini: etapi stanovlennya i problemy rozvytku*, 748, 350-356. (in Ukrainian).
2. Novykova, G. O., Amosha, O. I. & Antonyuk, V. P. (2012). *Stalyy rozvytok promyslovoho rehionu: sotsialni aspekty*. Donetsk: NAN Ukrayiny, In-t ekonomiky promyslovosti. (in Ukrainian).
3. Zhuk, I. M (2015). *Statystychnyj shhorichnyk Ukrainy za 2015*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 21.06.2017 р.

Ірина Володимирівна ПИСАРЕВА

асистент,
кафедра туризму і готельного господарства,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: pirinka88@gmail.com

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТРАТЕГІЧНУ ПОЗИЦІЮ ТУРИСТИЧНИХ РЕСУРСІВ

Писарева, І. В. Аналіз чинників, що впливають на стратегічну позицію туристичних ресурсів [Текст] / Ірина Володимирівна Писарева // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 75-92. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Останніми роками більшість дослідників визначають стан та розвиток туристичних ресурсів як нестабільний, нестійкий, що характеризується низькою ефективністю та нераціональним використанням наявного туристичного потенціалу. Особливе значення в сучасних умовах має вивчення стратегічної позиції туристичних ресурсів та визначення шляхів їх найбільш оптимального використання в тих регіонах, на території яких активно розвиваються різні види туризму.

Мета. Метою статті є визначення стратегічної позиції туристичних ресурсів через аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на їх розвиток. Для цього були визначені ті з них, які впливають на розвиток туристських ресурсів.

Метод. Для визначення стратегічної позиції туристичних ресурсів було використано метод SWOT-аналізу.

Результати. На основі оцінок зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на розвиток туристичних ресурсів була визначена їх стратегічна позиція: для розвитку туристичних ресурсів слід орієнтувати стратегії на боротьбу із загрозами за рахунок використання внутрішніх резервів.

Ключові слова: туризм; можливості та загрози; сильні та слабкі сторони; туристичні ресурси; стратегічна позиція; SWOT-аналіз.

Iryna Volodymyrivna PYSAREVA

Assistant,
Department of Tourism and Hospitality Management,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
E-mail: pirinka88@gmail.com

ANALYSIS OF FACTORS THAT INFLUENCE THE STRATEGIC POSITION OF TOURISM RESOURCES

Abstract

The purpose of the work is to analyze the factors influencing the strategic position of tourism resources. External and internal factors influencing the development of tourism resources are identified. Opportunities and threats, strengths and weaknesses of tourism resources development are analyzed. The SWOT analysis of the tourism resources strategic position is

© Ірина Володимирівна Писарева, 2017

carried out. According to the results of the analysis it is determined that strategies for combating threats should be guided by the use of internal reserves for the tourism resources development.

Keywords: *tourism; opportunities and threats; strengths and weaknesses; tourism resources; strategic position; SWOT analysis.*

JEL classification: R50, Z30, C10

Вступ

Останніми роками більшість дослідників визначають стан та розвиток туристичних ресурсів як нестабільний, нестійкий, що характеризується низькою ефективністю та нераціональним використанням наявного туристичного потенціалу, виснаженням багатьох видів туристичних ресурсів та збільшенням обсягів забруднення туристичних комплексів.

Стану та розвитку туристичних ресурсів і факторам, що впливають на їх розвиток, присвячені праці провідних вітчизняних науковців, зокрема О.Александрової, М. Боруцака, З. Герасимчук, М. Глядіної, В. Данильчука, В.Євдокименка, І. Зоріна, Н. Кабушкіна, В. Квартального, Е. Котлярова, В. Киф'яка, М. Мальської, Л. Мельника, А. Олексюк, Т. Ткаченко, І. Смаль, С. Харічкова, І. Школи, В. Шмагіної.

Серед зарубіжних вчених окремі чинники впливу на розвиток туристичних ресурсів розглянуті в працях Л. Мітчела, Й. Петера, Д. Хадсон, К. Холл та інших представників наукових шкіл із різних країн світу.

Особливе значення в сучасних умовах має вивчення стратегічної позиції туристичних ресурсів та визначення шляхів їх найбільш оптимального використання в тих регіонах, на території яких активно розвиваються різні види туризму і де ця галузь визначена як одна з головних в економіці.

Мета статті

Метою статті є визначення стратегічної позиції туристичних ресурсів через аналіз зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на їх розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одним з класичних інструментів, що використовується для аналізу зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на туристичні ресурси, є метод SWOT-аналізу: напрям розвитку обирається залежно від стратегічної позиції, яку займає регіон у матриці SWOT. Цей термін складається з початкових букв англійських слів strengths (сильні сторони), weaknesses (слабкі сторони), opportunities (можливості), threats (загрози), які відображають, яку інформацію слід отримати в результаті проведеного аналізу. Традиційно SWOT-аналіз здійснюється у чотири етапи: аналіз факторів макросередовищ; аналіз факторів безпосереднього оточення; аналіз факторів внутрішнього середовища; побудова узагальнювальної SWOT-матриці.

Однією з основних проблем при цьому є відбір на попередньому етапі факторів, що підлягають аналізу і є найбільш важливими для регіону в ситуації, в якій він функціонує, оскільки неможливо охопити неосяжне.

На кожному з етапів здійснюється оцінка факторів і ступеня їх впливу на галузь за 3-бальною шкалою (3 бали – сильний вплив, 2 – помірний, 1 – слабкий), напрямок впливу визначається або позитивним впливом (+), або негативним(-); розробляються відповідні профілі середовища.

Зовнішні чинники впливають на туристичні ресурси за допомогою змін, що відбуваються в житті суспільства, і мають неоднакову значущість для різних елементів системи туризму. До числа найважливіших зовнішніх чинників, що впливають на розвиток туристичних ресурсів, можна віднести: політико-правові, економічні, соціально-демографічні, техніко-технологічні та екологічні чинники.

Вплив економічних чинників на туристичні ресурси головним чином обумовлений тим, що між тенденціями розвитку туристичних ресурсів і економіки спостерігається тісний взаємозв'язок. Держави з розвинутою економікою, як правило, лідирують на світовому ринку по кількості туристських поїздок своїх громадян.

Серед соціальних чинників розвитку туристичних ресурсів насамперед необхідно зауважити збільшення тривалості вільного часу населення, що у поєднанні з підвищенням рівня життя означає приплив нових потенційних туристів. Постійний вплив на розвиток туристичних ресурсів роблять політичні чинники, що стосуються чисельності населення, розміщення його по окремих країнах і регіонах, структура населення за статтю та віком (з визначенням працездатного населення, учнів і пенсіонерів), сімейного стану і складу сімей. Так зростання населення загалом прямо пропорційно впливає на збільшення числа туристів і відповідно попиту на туристичні ресурси. Значний вплив на розвиток туризму роблять політико-правові чинники: політична обстановка у світі і окремих країнах; політика відкриття кордонів; пом'якшення адміністративного контролю у сфері туризму та інше. Техніко-технологічні чинники, пов'язані з прогресом у техніці і технологіях, значною мірою впливають на розвиток туристичних ресурсів, відкривають можливості для створення нових видів ресурсів та послуг і вдосконалення обслуговування клієнтів. Екологічні фактори чинять на туристичні ресурси найбезпосереднішу дію, особливо на природно-кліматичні, оскільки довкілля є основою і потенціалом туристської діяльності. Аналіз макросередовища туристичних ресурсів наведено в таблиці 1.

За результатами проведеного аналізу видно, що фактори макросередовища мають негативний вплив на розвиток туристичних ресурсів, це більшою мірою пов'язано з нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні.

Наступними чинниками, що впливають на розвиток туристичних ресурсів, є чинники безпосереднього оточення, до них відносяться: споживачі туристичних ресурсів (туристи, екскурсанти, місцеве населення), постачальники (підприємства, що сприяють розвитку туристичних ресурсів), конкуренти (сусідні регіони, країни з аналогічними або унікальними туристичними ресурсами), контактні аудиторії (заклади та організації, які сприятимуть збільшенню кількості відвідувачів), посередники (підприємства, що сприяють розвитку та просуванню туристичних ресурсів на туристичному ринку).

Аналіз чинників безпосереднього оточення наведено в таблиці 2.

Чинники безпосереднього оточення також мають негативний вплив на розвиток туристичних ресурсів, більш за все це пов'язано з недостатньою інформованістю споживачів, низьким рівнем вивчення конкурентів та слабкою взаємодією з контактними аудиторіями. Серед позитивних чинників можна назвати співпрацю з постачальниками та посередниками.

Таблиця 1. Аналіз чинників макросередовища туристичних ресурсів

Чинники	Вплив, бали	Напрямок впливу (+,-)	Оцінка характеру і ступені впливу
1	2	3	4
Політико-правові			
Політична нестабільність у країні	3	-	-3
Постійні зміни в законодавстві України	3	-	-3
Неузгодженість дій законодавчої та виконавчої влади	2	-	-2
Незабезпечення правовою базою гарантій підприємницької діяльності	2	-	-2
Якість законодавчих актів, які стосуються туристських ресурсів	2	-	-2
Темпи впровадження економічних реформ	2	-	-2
Міжнародні відносини	2	+	+2
Антимонопольна політика	2	-	-2
Відносини з країнами-сусідами	3	-	-3
Спростування візового режиму	2	+	+2
Разом політико-правові чинники:	-15		
Економічні			
Дестабілізація економічної ситуації в країні	2	-	-2
Розвиток продуктивних сил	2	-	-2
Коливання валютного курсу	3	-	-3
Скорочення об'ємів послуг, які надаються	2	-	-2
Спад платоспроможності активної частини населення	2	-	-2
Темп інфляції	3	-	-3
Зовнішньоекономічні зв'язки	2	+	+2
Спад купівельної спроможності	2	-	-2
Жорстка податкова політика	2	-	-2
Відсутність ефективних стимулів інвестування	2	-	-2
Стагнація економіки	2	-	-2
Процеси глобалізації	2	+	+2
Цінова політика	2	-	-2
Разом економічні чинники:	-20		
Соціально-демографічні			
Скорочення доходів населення	2	-	-2
Скорочення чисельності населення	2	-	-2
Зростання рівня безробіття	2	-	-2
Культурний рівень населення	2	+	+2
Міграційні процеси	2	-	-2
Рівень освіти в країні	2	-	-2
Рівень якості життя населення	3	-	-3
Скорочення робочого часу населення	2	-	-2
Урбанізація	2	+	+2
Рівень суспільної свідомості	2	+	+2

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
Безпека населення	2	-	-2
Криміногенна обстановка в країні	3	-	-3
Разом соціально-демографічні чинники:		-12	
Техніко-технологічні			
Інформація та комунікація	3	+	+3
Прискорення науково-технічного прогресу	2	+	+2
Використання підприємствами техніко-технологічних можливостей	2	+	+2
Фінансування наукоємних галузей	2	+	+2
Наукові дослідження в області туризму	2	+	+2
Розвиток транспортної інфраструктури	2	+	+2
On-line технології	3	+	+3
Разом техніко-технологічні чинники:		+16	
Екологічні			
Забруднення довкілля	2	-	-2
Екологічна небезпека	1	-	-1
Зміни кліматичних умов	1	-	-1
Низький рівень охорони природних пам'яток	2	-	-2
Захист довкілля	2	-	-2
Разом екологічні чинники:		-8	
Разом за чинниками макросередовища:		-40	

Таблиця 2. Аналіз чинників безпосереднього оточення туристичних ресурсів

Чинники	Вплив, бали	Напрямок впливу (+; -)	Оцінка характеру і ступеня впливу
1	2	3	4
Споживачі			
Тенденція до скорочення цільового ринку	2	-	-2
Нерегулярне придбання послуг	3	-	-3
Можливість вибору інших видів турсервісів	2	-	-2
Можливість розширення кола потенційних споживачів	2	+	+2
Постійні зміни потреб і смаків споживачів	2	-	-2
Висока чутливість споживачів до зміни цін	2	-	-2
Недостатній рівень поінформованості споживачів	2	-	-2
Висока чутливість споживачів до реклами і СТИЗ	1	-	-1
Вимоги до якості послуг	3	-	-3
<i>Разом</i>			-15
Постачальники			
Активність закладів туризму	2	+	+2
Активність закладів розміщення	2	+	+2
Залучення нових постачальників	2	+	+2
Надаються додаткові послуги	1	+	+1

Продовження таблиці 2

1	2	3	4
Широкий асортимент послуг	2	+	+2
Активність навчальних закладів	2	+	+2
<i>Разом</i>			+13
<i>Конкуренти</i>			
Низькі бар'єри для входу на ринок	3	+	+3
Високий ступінь інтенсивності конкуренції на ринку	2	-	-2
Невисока маркетингова активність конкурентів	1	+	+1
Відсутність вивчення конкурентів	2	-	-2
Наявність сильних сторін по відношенню до конкурентів	2	+	+2
Низька активність конкурентної боротьби	1	-	-1
<i>Разом</i>			+1
<i>Контактні аудиторії</i>			
Посилення тиску з боку контролюючих органів	2	-	-2
Поширення кола послуг, які надаються фінансовими установами	2	+	+2
Недостатність контактів із пресою	2	-	-2
Контакти з дитячо-юнацькими закладами	2	-	-2
Недостатність контактів з навчальними закладами	2	-	-2
Робота з науково-дослідними інститутами	2	+	+2
<i>Разом</i>			-4
<i>Посередники</i>			
Надання кредитів банками на вигідних умовах	2	+	+2
Співпраця з турагентствами та екскурсійними бюро	2	+	+2
Співпраця з івент-агенствами	2	+	+2
Співпраця із закладами розміщення	2	+	+2
Співпраця із санаторно-курортними закладами	2	+	+2
<i>Разом</i>			+10
Разом за чинниками безпосереднього оточення			+5

Враховуючи отримані результати аналізу чинників макросередовища та безпосереднього оточення, що впливають на розвиток туристичних ресурсів, можна визначити можливості та загрози для подальшого їх розвитку (таблиця 3).

Таблиця 3. Можливості та загрози для розвитку туристичних ресурсів

Можливості		Загрози	
1		2	
1.1	Міжнародні відносини	2.1	Політична нестабільність у країні
1.2	Спростування візового режиму	2.2	Постійні зміни в законодавстві України
1.3	Зовнішньоекономічні зв'язки	2.3	Неузгодженість дій законодавчої та виконавчої влади
1.4	Процеси глобалізації	2.4	Незабезпечення правовою базою гарантій підприємницької діяльності
1.5	Культурний рівень населення	2.5	Якість законодавчих актів, які стосуються туристських ресурсів
1.6	Урбанізація	2.6	Темпи впровадження економічних реформ
1.7	Рівень суспільної свідомості	2.7	Антимонопольна політика
1.8	Інформація та комунікація	2.8	Відносини з країнами-сусідами
1.9	Прискорення науково-технічного прогресу	2.9	Дестабілізація економічної ситуації в країні
1.10	Використання підприємствами техніко-технологічних можливостей	2.10	Розвиток продуктивних сил
1.11	Фінансування наукоємних галузей	2.11	Коливання валютного курсу
1.12	Наукові дослідження в області туризму	2.12	Скорочення об'ємів послуг, які надаються
1.13	Розвиток транспортної інфраструктури	2.13	Спад платоспроможності активної частини населення
1.14	On-line технології	2.14	Темп інфляції
1.15	Можливість розширення кола потенційних споживачів	2.15	Спад купівельної спроможності
1.16	Активність закладів туризму	2.16	Жорстка податкова політика
1.17	Активність закладів розміщення	2.17	Відсутність ефективних стимулів інвестування
1.18	Залучення нових постачальників	2.18	Стагнація економіки
1.19	Надаються додаткові послуги	2.19	Цінова політика
1.20	Широкий асортимент послуг	2.20	Скорочення доходів населення
1.21	Активність навчальних закладів	2.21	Скорочення чисельності населення
1.22	Низькі бар'єри для входу на ринок	2.22	Зростання рівня безробіття
1.23	Невисока маркетингова активність конкурентів	2.23	Міграційні процеси
1.24	Наявність сильних сторін по відношенню до конкурентів	2.24	Рівень освіти в країні
1.25	Поширення кола послуг, які надаються фінансовими установами	2.25	Рівень якості життя населення
1.26	Робота з науково-дослідними інститутами	2.26	Скорочення робочого часу населення
		2.27	Безпека населення
		2.28	Криміногенна обстановка в країні
		2.29	Забруднення навколишнього середовища
		2.30	Екологічна небезпека
		2.31	Зміни кліматичних умов
		2.32	Низький рівень охорони природних пам'яток

Продовження таблиці 3

1	2
1.27 Надання кредитів банками на вигідних умовах	2.33 Захист навколишнього середовища
1.28 Співпраця з турагентствами та екскурсійними бюро	2.34 Тенденція до скорочення цільового ринку
1.29 Співпраця з івент-агентствами	2.35 Нерегулярне придбання послуг
1.30 Співпраця із закладами розміщення	2.36 Можливість вибору інших видів турресурсів
1.31 Співпраця з санаторно-курортними закладами та базами відпочинку	2.37 Постійні зміни потреб і смаків споживачів
	2.38 Висока чутливість споживачів до зміни цін
	2.39 Недостатній рівень поінформованості споживачів
	2.40 Висока чутливість споживачів до реклами і засобів СТИЗ
	2.41 Вимоги до якості послуг
	2.42 Високий ступінь інтенсивності конкуренції на ринку
	2.43 Відсутність вивчення конкурентів
	2.44 Низька активність конкурентної боротьби
	2.45 Посилення тиску з боку контролюючих органів
	2.46 Недостатність контактів із пресою
	2.47 Недостатність контактів з дитячо-юнацькими закладами
	2.48 Недостатність контактів з навчальними закладами

Внутрішні чинники, що впливають на туристичні ресурси, це ключові явища і тенденції, що проявляються безпосередньо у сфері туризму. До них належать насамперед матеріально-технічні чинники, пов'язані з розвитком туристичних ресурсів, їх сучасним станом та проблемами використання. Наступною групою чинників, що має значний вплив, є організаційно-управлінські, які враховують організаційні та управлінські особливості розвитку та використання туристичних ресурсів. Крім того, необхідно виокремити наступні чинники, безпосередньо пов'язані з попитом і пропозицією – маркетингові чинники, підвищення значущості ЗМІ в рекламі і просуванні туристичних ресурсів. Забезпечення туристичних ресурсів та організаційно-управлінського апарату туристичних ресурсів кваліфікованими кадрами. Використання інноваційних технологій у розвитку туристичних ресурсів, комп'ютеризація обліку туристичних ресурсів та інше. Особливу увагу слід звернути на фінансування туристичних ресурсів, виявлення альтернативних джерел фінансування, окрім державного та регіонального та власних коштів. Аналіз чинників внутрішнього середовища туристичних ресурсів наведено в таблиці 4.

Таблиця 4. Аналіз чинників внутрішнього середовища туристичних ресурсів

Чинники	Вплив, бали	Напрямок впливу (+; -)	Оцінка характеру і ступеня впливу фактора
1	2	3	4
Матеріально-технічна база			
Наявність природних ресурсів	3	+	+3
Наявність значної кількості історико-культурних ресурсів	3	+	+3
Достатньо розвинені інфраструктурні ресурси	2	+	+2
Недбале зберігання об'єктів історико-культурного туризму	2	-	-2
Вигідне географічне розташування регіону	2	+	+2
Недостатньо розвинена матеріально-технічна база	3	-	-3
Разом			+5
Організація управління			
Відсутність чіткої організаційно-управлінської структури	2	-	-2
Наявність організаційних елементів маркетингу	2	+	+2
Багато працівників не виконують свої обов'язки у повному обсязі	2	-	-2
Відсутність контролюючих органів	2	-	-2
Відсутність планів та чіткої спеціалізації	2	-	-2
Відсутність стратегії розвитку	2	-	-2
Відсутність єдиного кадастру туристських ресурсів	3	-	-3
Разом			-11
Маркетинг			
Не проводяться маркетингові дослідження	2	-	-2
Формування асортименту за власним вибором	3	+	+3
Контроль якості послуг	2	+	+2
Недостатньо ефективна збутова діяльність	2	-	-2
Низький рівень стимулювання споживачів	2	-	-2
Недостатньо ефективна рекламна діяльність	2	-	-2
Низький рівень використання інтернет-реклами	2	-	-2
Низький рівень використання івент-технологій	2	-	-2
Низький рівень використання засобів стимулювання збуту	2	-	-2
Разом			-3
Фінанси			
Недостатнє державне та регіональне фінансування	2	-	-2
Негативна динаміка у більшості основних показників фінансово-господарської діяльності підприємств	3	-	-3
Низький рівень залучення інвестицій	2	-	-2
Залучення коштів за допомогою недержавних програм	1	+	+1

Продовження таблиці 4

1	2	3	4
Низький розвиток державно-приватного партнерства	3	-	-3
Низький рівень використання міжнародних грантів	2	-	-2
Створення фондів з охорони та збереження пам'яток	2	+	+2
Разом			-9
Технологія і наука			
Упровадження нових технологій	2	+	+2
Низький рівень використання прогресивних методів збуту	2	-	-2
Використання комп'ютерних технологій	2	+	+2
Упровадження нововведень	2	+	+2
Запровадження інновацій	2	+	+2
Створення нових ресурсів	2	+	+2
Науково-дослідна робота	2	+	+2
Разом			+10
Персонал			
Недостатній рівень кваліфікації працівників апарату управління	2	-	-2
Зростання продуктивності праці працівників	2	+	+2
Низький показник плинності кадрів	1	+	+1
Недостатнє стимулювання працівників	2	-	-2
Низький рівень мотивації працівників	2	-	-2
Рівень якості освіти працівників	2	-	-2
Підвищення кваліфікації працівників	2	+	+2
Разом			-1
Загалом фактори внутрішнього середовища			-9

Аналіз факторів внутрішнього середовища туристичних ресурсів показав, що негативний напрямок впливу мають організаційно-управлінські чинники, маркетингова діяльність та існують труднощі з джерелами фінансування. Існують проблеми і з кадрами, але наявність перспективної матеріально технічної бази та можливість використання нових технологій надають можливість туристичним ресурсам існувати.

За результатом аналізу внутрішнього середовища туристичних ресурсів можна визначити їх сильні та слабкі сторони (таблиця 5).

Для виявлення найбільш значущих факторів з них необхідно провести їх позиціонування за допомогою профілю позиціонування елементів SWOT. У цьому профілі елементи SWOT-аналізу оцінюються експертами за ступенем впливу на стан справ, а також за імовірністю реалізації (можливостей), виникнення відповідної ситуації (загроз), підтримки і розвитку (сильних сторін), подолання (слабких сторін) (табл. 6). Елементи SWOT у виділених полях профілю позиціонування є найбільш значущими.

Для подальшого їх розгляду, попарного зіставлення необхідно скласти матрицю SWOT, у яку вносяться найбільш значущі елементи SWOT, виявлені у відповідному профілі позиціонування, таблиця 7.

На перетині окремих складових груп факторів було сформовано 4 поля (квадранти), що визначають стратегічну позицію як певне співвідношення факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Таблиця 5. Сильні та слабкі сторони розвитку туристичних ресурсів

Сильні сторони	Слабкі сторони
3.1 Наявність природних ресурсів	4.1 Недбале зберігання об'єктів історико-культурного туризму
3.2 Наявність значної кількості історико-культурних ресурсів	4.2 Недостатньо розвинена матеріально-технічна база
3.3 Достатньо розвинені інфраструктурні ресурси	4.3 Відсутність чіткої організаційно-управлінської структури
3.4 Вигідне географічне розташування регіону	4.4 Багато працівників не виконують свої обов'язки у повному обсязі
3.5 Наявні організаційні елементи маркетингу	4.5 Відсутність контролюючих органів
3.6 Формування асортименту за власним вибором	4.6 Відсутність планів та чіткої спеціалізації
3.7 Контроль якості послуг	4.7 Відсутність стратегії розвитку
3.8 Залучення коштів за допомогою недержавних програм	4.8 Відсутність єдиного кадастру туристських ресурсів
3.9 Створення фондів з охорони та збереження пам'яток	4.9 Не проводяться маркетингові дослідження
3.10 Упровадження нових технологій	4.10 Недостатньо ефективна збутова діяльність
3.11 Використання комп'ютерних технологій	4.11 Низький рівень використання інтернет-реклами
3.12 Упровадження нововведень	4.12 Низький рівень використання івент-технологій
3.13 Запровадження інновацій	4.13 Низький рівень використання засобів стимулювання збуту
3.14 Створення нових ресурсів	4.14 Низький рівень стимулювання споживачів
3.15 Науково-дослідна робота	4.15 Недостатньо ефективна рекламна діяльність
3.16 Зростання продуктивності праці працівників	4.16 Недостатнє державне та регіональне фінансування
3.17 Низький показник плинності кадрів	4.17 Негативна динаміка у більшості основних показників фінансово-господарської діяльності підприємств
3.18 Підвищення кваліфікації працівників	4.18 Низький рівень залучення інвестицій
	4.19 Низький розвиток державно-приватного партнерства
	4.20 Низький рівень використання міжнародних грантів
	4.21 Низький рівень використання прогресивних методів збуту
	4.22 Недостатній рівень кваліфікації працівників апарату управління
	4.23 Недостатнє стимулювання працівників
	4.24 Мотивація працівників

Поле сильних сторін та можливостей (SO) передбачає розробку стратегій підтримки і розвитку сильних сторін регіону в напрямку реалізації можливостей зовнішнього середовища (це майже всі стратегії зростання: інтенсивного, інтегрованого та диверсифікованого).

Таблиця 6. Профіль позиціонування елементів SWOT

Ступінь впливу елементів на розвиток туристських ресурсів	Елементи SWOT											
	Можливості			Загрози			Сильні сторони			Слабкі сторони		
	Імовірність реалізації			Імовірність виникнення			Імовірність підтримки і розвитку			Імовірність подолання		
	Висока	Середня	Низька	Висока	Середня	Низька	Висока	Середня	Низька	Висока	Середня	Низька
Сильний вплив	1.8	1.22		2.1	2.2	2.25		3.1		4.19	4.2	
	1.14			2.8	2.35			3.2			4.8	
				2.11	2.41			3.6			4.17	
				2.28				3.7				
Помірний вплив	1.2	1.1	1.7	2.6	2.3	2.10	3.11	3.3	3.4	4.3	4.1	4.14
	1.4	1.3	1.12	2.7	2.4	2.13	3.16	3.5		4.4	4.6	4.15
	1.9	1.5		2.9	2.5	2.18	3.18	3.9		4.5	4.9	4.21
	1.16	1.6		2.12	2.14	2.24		3.10		4.7	4.10	4.24
	1.17	1.10		2.21	2.15	2.26		3.12		4.18	4.11	
	1.28	1.13		2.22	2.16	2.42		3.13			4.12	
	1.29	1.15		2.23	2.17	2.45		3.14			4.13	
	1.30			2.37	2.19			3.15			4.16	
	1.31			2.38	2.20						4.20	
				2.46	2.27						4.22	
				2.47	2.29						4.23	
				2.48	2.32						4.25	
	Слабкий вплив		1.19									
		1.20			2.30							
		1.23	1.11		2.31	2.40		3.8				
		1.25	1.27		2.44			3.17				
		1.26										

Таблиця 7. Найбільш значущі елементи SWOT

Зовнішнє середовище	
Можливості	Загрози
1. Міжнародні відносини – 2	1. Політична нестабільність у країні – 3
2. Спростування візового режиму – 2	2. Постійні зміни в законодавстві України – 3
3. Зовнішньоекономічні зв'язки – 2	3. Неузгодженість дій законодавчої та виконавчої влади – 2
4. Процеси глобалізації – 2	4. Незабезпечення правовою базою гарантій підприємницької діяльності – 2
5. Культурний рівень населення – 2	5. Якість законодавчих актів, які стосуються туристських ресурсів – 2
6. Урбанізація – 2	6. Відносини з країнами-сусідами – 3
7. Інформація та комунікація – 3	7. Дестабілізація економічної ситуації в країні – 3
8. Прискорення науково-технічного прогресу – 2	8. Коливання валютного курсу – 3
9. Використання підприємствами техніко-технологічних можливостей – 2	9. Скорочення об'ємів наданих послуг – 2
10. Розвиток транспортної інфраструктури – 2	10. Темп інфляції – 2
11. On-line технології – 3	11. Спад купівельної спроможності – 2
12. Можливість розширення кола потенційних споживачів – 2	12. Жорстка податкова політика – 2
13. Активність закладів туризму – 2	13. Відсутність ефективних стимулів інвестування – 2
14. Активність закладів розміщення – 2	14. Скорочення доходів населення – 2
15. Залучення нових постачальників – 2	15. Скорочення чисельності населення – 2
16. Активність навчальних закладів – 2	16. Зростання рівня безробіття – 2
17. Низькі бар'єри для входу на ринок – 3	17. Міграційні процеси – 2
18. Наявність сильних сторін по відношенню до конкурентів – 2	18. Безпека населення – 2
19. Співпраця з турагентствами та екскурсійними бюро – 2	19. Криміногенна обстановка в країні – 3
20. Співпраця з івент-агенствами – 2	20. Забруднення довкілля – 2
21. Співпраця із закладами розміщення – 2	21. Низький рівень охорони природних пам'яток – 2
22. Співпраця із санаторно-курортними закладами та базами відпочинку – 2	22. Нерегулярне придбання послуг – 3
	23. Можливість вибору інших видів турресурсів – 2
	24. Постійні зміни потреб і смаків споживачів – 2
	25. Висока чутливість споживачів до зміни цін – 2
	26. Недостатній рівень поінформованості споживачів – 2
	27. Вимоги до якості послуг – 3
	28. Відсутність вивчення конкурентів – 2
	29. Недостатність контактів із пресою – 2
	30. Недостатність контактів з дитячо-юнацькими закладами – 2
	31. Недостатність контактів з навчальними закладами – 2
Середнє значення -2,14	Середнє значення - 2,19

Продовження таблиці 7

1	2
Внутрішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність природних ресурсів – 3 2. Наявність значної кількості історико-культурних ресурсів – 3 3. Достатньо розвинені інфраструктурні ресурси – 2 4. Наявні організаційні елементи маркетингу – 2 5. Формування асортименту за власним вибором – 3 6. Контроль якості послуг – 3 7. Створення фондів з охорони та збереження пам'яток – 2 8. Упровадження нових технологій – 2 9. Використання комп'ютерних технологій – 2 10. Упровадження нововведень – 2 11. Створення нових ресурсів – 2 12. Науково-дослідна робота – 2 13. Зростання продуктивності праці працівників – 2 14. Підвищення кваліфікації працівників – 2 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недбале зберігання об'єктів історико-культурного туризму – 2 2. Недостатньо розвинена матеріально-технічна база – 3 3. Відсутність чіткої організаційно-управлінської структури – 2 4. Багато працівників не виконують свої обов'язки у повному обсязі – 2 5. Відсутність контролюючих органів – 2 6. Відсутність планів та чіткої спеціалізації – 2 7. Відсутність стратегії розвитку – 2 8. Відсутність єдиного кадастру туристських ресурсів – 3 9. Не проводяться маркетингові дослідження – 2 10. Недостатньо ефективна збутова діяльність – 2 11. Низький рівень використання інтернет-реклами – 2 12. Низький рівень використання івент-технологій – 2 13. Низький рівень використання засобів стимулювання збуту – 2 14. Недостатнє державне та регіональне фінансування – 2 15. Негативна динаміка у більшості основних показників фінансово-господарської діяльності підприємств – 3 16. Низький рівень залучення інвестицій – 2 17. Низький розвиток державно-приватного партнерства – 3 18. Низький рівень використання міжнародних грантів – 2 19. Недостатній рівень кваліфікації працівників апарату управління – 2
Середнє значення – 2,29	Середнє значення – 2,21

Поле слабких сторін та можливостей (WO) спрямовує дії регіону на використання можливостей для подолання слабких сторін внутрішнього потенціалу регіону (здебільшого використовуються стратегії стабілізації, горизонтальної інтеграції або зв'язаної диверсифікації);

Поле сильних сторін та загроз (ST) орієнтує стратегії на боротьбу із загрозами за рахунок використання внутрішніх резервів (характерно використання здебільшого

стратегії інтенсивного зростання або обмеженого зростання);

Поле слабких сторін та загроз (WT) визначає необхідність розробки такої стратегії, яка б дозволила регіону не тільки укріпити свій потенціал, але і подолати можливі загрози у внутрішньому середовищі (використовуються здебільшого стратегії скорочення, виживання).

За можливостями, загрозами, сильними і слабкими сторонами знаходиться середня оцінка в розрізі балів, отриманих з відповідних профілів зовнішнього та внутрішнього середовища. У полях (квадрантах) матриці отримані оцінки перемножуються. Квадрант, який отримав найбільшу оцінку, і визначає стратегічну позицію регіону (таблиця 8).

Таблиця 8. Визначення стратегічної позиції туристичних ресурсів

<i>Сильні сторони і Можливості (K= 4,9)</i>	<i>Сильні сторони і Загрози (K=5,0)</i>
<ul style="list-style-type: none">– прискорення науково-технічного прогресу за рахунок упровадження нових технологій та використання міжнародних грантів;– розширення кола споживачів за допомогою використання прогресивних методів збуту;– підвищення активності закладів туризму та готельного господарства за рахунок залучення інвестицій та коштів недержавних програм;– використання роботи з івент-агентствами для запровадження нововведень та інновацій;– використання існуючих туристських ресурсів для підвищення культурного рівня населення;– урбанізаційні процеси сприяють розвитку природно-культурних ресурсів та збільшують кількість населення, що потребує відпочинку на природі;– міжнародне співробітництво для підвищення кваліфікації працівників.	<ul style="list-style-type: none">– зменшення інвестицій у зв'язку з політичною та економічною нестабільністю в країні;– упровадження нововведень та запровадження інвестицій збільшать об'єм наданих послуг;– використання прогресивних методів збуту, що збільшить об'єм цільового ринку та підвищить рівень поінформованості споживачів;– контроль якості послуг, який зменшить тиск з боку контролюючих органів;– створення фондів з охорони та збереження пам'яток, що підвищить рівень охорони природних пам'яток;– створення нових туристських ресурсів, що надасть можливість підвищити об'єм наданих послуг, згладить сезонність надання послуг та створить додаткові робочі місця;– розробка нових законів, підзаконних актів, стратегій та програм розвитку, що дасть можливість систематизувати та структурувати діяльність та розвиток туристських ресурсів.

Продовження таблиці 8

<i>Слабкі сторони і Можливості (К=4,7)</i>	<i>Слабкі сторони і Загрози (К=4,8)</i>
<ul style="list-style-type: none"> – прискорення використання науково-технічного прогресу надасть можливість розвинення туристських ресурсів та створення нових; – використання інформації та комунікації дасть можливість якісно проводити маркетингові дослідження ринку, потреб споживачів, конкурентів, тощо; – робота з івент-агентствами підвищить ефективність рекламної та збутової діяльності; – співпраця з турагентствами та екскурсійними бюро, івент-агентствами, закладами розміщення та санаторно-курортними закладами і базами відпочинку надасть можливість підвищити рівень залучення інвестицій та розвитку державно-приватного партнерства; – міжнародні відносини та зовнішньоекономічні зв'язки нададуть можливість використання міжнародних грантів для розвитку туристських ресурсів; – наукові дослідження сприятимуть створенню єдиного реєстру туристських ресурсів; – розробка науково-дослідними інститутами планів та чіткої спеціалізації та розробка стратегії розвитку туристських ресурсів; – підвищення рівня кваліфікації працівників апарату управління за рахунок міжнародних навчальних програм; – активність закладів туризму і розміщення допоможе підвищити рівень стимулювання споживачів. 	<ul style="list-style-type: none"> – недостатнє державне та регіональне фінансування через нестабільність політичної та економічної ситуації в країні; – скорочення об'ємів наданих послуг через недостатню збутову і рекламну діяльність; – недостатній рівень кваліфікації працівників апарату управління для роботи в ринкових умовах у зв'язку зі змінами у законодавстві та нестабільній політичній ситуації в країні; – неузгодженість дій законодавчої та виконавчої влади, що призводить до відсутності чіткої організаційно-управлінської структури; – зміни в законодавстві, які не дають можливості розробляти стратегії та програми розвитку туристських ресурсів; – політична та економічна нестабільність у країні, що гальмує розвиток туристських ресурсів та впливає на динаміку більшості основних показників фінансово-господарської діяльності підприємств; – відсутність вивчення конкурентів через відсутність маркетингових досліджень ринку, потреб споживачів, конкурентів тощо.

За результатами проведеного SWOT-аналізу найбільший коефіцієнт отримало поле сильних сторін та загроз. Це свідчить про те, що для розвитку туристичних ресурсів слід орієнтувати стратегії на боротьбу із загрозами за рахунок використання внутрішніх резервів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Туристичні ресурси сьогодні є ключовим фактором розвитку туризму в регіоні, оскільки задовольняють першочергові потреби туристів. За результатами проведеного аналізу можна зробити наступні висновки: зовнішні чинники мають негативний вплив на розвиток туристичних ресурсів, це пов'язано з нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні; чинники безпосереднього оточення також мають негативний вплив на розвиток туристичних ресурсів, більш за все це пов'язано з недостатньою інформованістю споживачів, низьким рівнем вивчення конкурентів та слабкою взаємодією з контактними аудиторіями; до внутрішніх чинників, що мають негативний вплив на розвиток туристичних ресурсів, можна віднести організаційно-управлінські чинники, маркетингову діяльність та труднощі із джерелами фінансування. Є проблеми і з кадрами, але наявність перспективної матеріально-технічної бази та можливість використання нових технологій надають можливість туристичним ресурсам існувати.

На основі оцінок зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на розвиток туристичних ресурсів, була визначена їх стратегічна позиція: для розвитку туристичних ресурсів слід орієнтувати стратегії на боротьбу із загрозами за рахунок використання внутрішніх резервів.

Список літератури

1. Борушчак, М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: монографія / М. Борушчак – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
2. Герасимчук, З. В. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізми формування та реалізації: монографія / З. В. Герасимчук, М. В. Глядіна – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 161с.
3. Матвійчук, Л. Ю. Аналіз чинників впливу на стан та розвиток туристських ресурсів / Л. Ю. Матвійчук // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер.: Економіка . – 2012. – Вип. 19. – С. 172-175
4. Розвиток туристичного бізнесу регіону: монографія / за ред. І. М. Школи. – Чернівці: Книги – XXI, 2007. – 292 с
5. Стратегія і тактика управління фірмою [Текст]: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, І. С. Фоломкина; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. – 398 с. – (Школа маркетингового менеджменту)
6. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации / А. А. Томпсон, А. Д. Стрикленд – М.: Вильямс, 2003.- 928 с.
7. Харрис, Г. Стимулирование международного туризма в 21 в. / Г. Харрис, К. М. Кац. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 238 с.

References

1. Borushchak, M. (2006). *Problemy formuvannya stratehiyi rozvytku turystychnykh rehioniv*. L'viv: IRD NAN Ukrayiny.
2. Herasymchuk, Z. V. & Hlyadina, M. V. (2006). *Rehional'na polityka rozvytku rekreatsiynoyi sfery: mekhanizmy formuvannya ta realizatsiyi*. Luts'k: Nadstyr'ya.
3. Matviychuk, L. Yu. (2012). Analiz chynnykiv vplyvu na stan ta rozvytok turysts'kykh resursiv. *Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu "Ostroz'ka akademiya*, 19, 172-175.
4. Shkola, I. M. (2007). *Rozvytok turystychnoho biznesu rehionu*. Chernivtsi: Knyhy-XXI.
5. Balabanova, L. V. & Folomkina, I. S. (2010). *Stratehiya i taktyka upravlinnya firmoyu*. Donets'k: DonNUET.

-
6. Tompson, A. A. & Stryklend, A. D. (2003). *Stratehicheskyy menedzhment: Kontseptsyy y situatsyy*. Moscow: Vyl'yams.
 7. Kharrys, H. & Kats, K. M. (2000). *Stymulyrovanye mezhdunarodnoho turyzma v 21 v.* Moscow: Fynansy i statistika.

Стаття надійшла до редакції 15.06.2017 р.

Жанна Іванівна ТОРЯНИК

кандидат економічних наук,
доцент,

кафедра менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін,
Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Ольга Олегівна ШУТІЛОВА

Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

**ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ БАНКУ:
СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ**

Торяник, Ж. І. Ділова репутція банку: сутнісна характеристика та особливості управління [Текст] / Жанна Іванівна Торяник, Ольга Олегівна Шутілова // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 93-100. – ISSN 2415-8453.

Анотація

У статті досліджено сутнісну відмінну характеристику ділової репутції та іміджу банку, системні складові ділової репутції банку за групами стейкхолдерів, процес формування та управління діловою репутцією банку. Запропоновано заходи щодо протидії репутційним ризикам та підтримки ділової репутції банківської установи.

Ключові слова: банк; ділова репутція; імідж; конкурентоспроможність; ризики ділової репутції; репутційний менеджмент.

Zhanna Ivanivna TORIANYK

PhD in Economics,
Associate Professor,

Department of Management and Social and Humanitarian Sciences
Kharkiv Institute of Educational and Scientific Studies, University of Banking

Olha Olehivna SHUTILOVA

Kharkiv Institute of Educational and Scientific Studies, University of Banking

**BUSINESS REPUTATION OF THE BANK:
ESSENTIAL CHARACTERISTICS AND PECULIARITIES OF MANAGEMENT**

Abstract

According to business experience of foreign banks its known that the pristine reputation is the main point for successful banking activity. The article analyzes the rating of reliability of Ukrainian banks according to the report Global Competitiveness Report, explores the essence and distinction of the image and business reputation of the bank. It has to be clear that image answers to the question how the bank promotes itself on the market through the use of marketing tools and reputation is what the real opinion of stakeholders about bank. Business reputation of the Bank is builds over a long period however its formation can be

accelerated if to manage it. So, the basic stages of management of business reputation of the Bank: the first stage – "Formation of business reputation". It is defined as the process of exploring all possibilities of influence of the participants and founders of the Bank on the creation and positioning business reputation. The second stage "Analysis and assessment of business reputation" – provides a qualitative and quantitative assessment of business reputation; monitoring the quality and quantity of mentions of the Bank, about leadership in the media; analysis of feedback and complaints from customers, ratings, and rankings of the Bank on the market. The third stage – "Maintenance and protection of business reputation" – assumes constant marketing communications support (plan a communication activity working with the media, rating agencies, participation in social projects, etc.) and protection of business reputation of the Bank (development of the action plan, the preparation of the information in the mass and specialized media in the event of aggravation of risk of loss of reputation, response to feedback and customer complaints; control of risk of loss of business reputation; predict the level of risk).

Particularly acute question of the formation and management of the bank's business reputation arises during the period of financial crises. Lack of confidence on the part of deposit depositors and other business partners can lead to problems with liquidity and violation of the normal functioning of the banking institution. Losing reputation for banks can mean the loss of most of its customers and business ties. The consequence of such processes may be the termination of the bank or its absorption by another bank. Measures to counter reputational risks and support the business reputation of a banking institution are proposed.

Keywords: bank; business worthiness; image; competitiveness; risks of business worthiness; reputation management.

JEL classification: G20, G21

Вступ

Бурхливий розвиток інформаційних технологій та засобів зв'язку зробили можливими доступність інформації та її миттєве поширення серед громадськості. Наслідком цього є значне зростання ролі нематеріальних активів у формуванні ринкової вартості компанії. Неповнота та неточність інформації формує невизначеність бізнес-процесів компанії, що може негативно впливати на її ділову репутацію.

В умовах загальної економічної нестабільності вирішальними факторами в боротьбі за переваги організації виявляються саме репутаційні. Стійка репутація банку грає вагомий роль у прийнятті клієнтом рішення про ділове співробітництво, вона формує довіру клієнтів, що впливає на одержання банком чистого доходу. Позитивна ділова репутація підвищує довіру до конкретного комерційного банку та до банківського сектору загалом як з боку клієнтів, так і з боку ділових партнерів. Можна сказати, що запорукою отримання банком конкурентних переваг є високий рівень ділової репутації. Стійка ділова репутація сприяє одержанню чистого доходу, що є метою функціонування банківської установи, тому дослідження обраної проблеми є актуальним.

Високо оцінюючи внесок вітчизняних і зарубіжних вчених у розвиток теоретичної бази управління репутацією банку, треба зазначити, що їй досі залишаються невисвітленими і потребують більш глибокого теоретичного і методичного дослідження ці питання. Вагомий внесок у розвиток методології формування та управління репутацією банків здійснено такими провідними

зарубіжними науковцями, як І. Важеніна, В. Вікулова, Д. Гайдунька, Г. Даулінга, В. Жаброва, Н. Зайцевої, Ф. Котлер, Н. Куршакової, Ж. Ламбен, Л. Новіченкової, В. Романова, І. Саприкіна, та вітчизняними вченими, серед яких варто назвати О. Васюренка, І. Гончарову, О. Грищенко, А. Єпіфанова, С. Ілляшенка, В. Коваленко, С. Козьменка, С. Кубіва, К. Куценко, Н. Маслову, Л. Романенко, І. Сало, Н. Шульги, Л. Шульгіну.

Мета статті

Метою статті є обґрунтування необхідності та методичних підходів до управління діловою репутацією банку.

Виклад основного матеріалу дослідження

За даними звіту Global Competitiveness Report Всесвітнього економічного форуму в Давосі, за показником надійності українські банки є найгіршими у світі та займають 140 місце з 144 країн світу, за показником доступності за ціною фінансових ресурсів – 123 місце, за показником наявності фінансових послуг – 101 місце, за показником простоти доступу до кредитів 87 місце [1]. На нашу думку, у зв'язку з катастрофічно низьким світовим рейтингом надійності банків досить високим ступенем недовіри до банківської системи та відтоком клієнтів формування та управління репутацією банку та всієї банківської системи стає практично єдиним засобом боротьби за клієнтів та запорукою конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Перш ніж визначити особливості управління репутацією банку, необхідно розмежувати поняття ділової репутації та іміджу компанії (табл. 1).

Так ділова репутація банку – це цілісне уявлення та сприйняття про установу, яке складається з оцінки конкурентних переваг, результатів та наслідків його діяльності різними стейкхолдерами та контактними групами. Ділова репутація банку складається впродовж довгострокового періоду, проте її формування можна прискорити, якщо управляти нею. Виокремлюють основні етапи управління діловою репутацією банку: 1) формування ділової репутації; 2) аналіз та оцінка ділової репутації; 3) підтримка та захист ділової репутації [7].

Перший етап – «Формування ділової репутації» – визначається як процес вивчення всіх можливостей впливу учасників і засновників банку на створення та позиціонування ділової репутації останнього. Досить вагомим у цьому контексті буде визначення рівня ділової репутації ключовими особами банку та встановлення зв'язків комунікації зі стейкхолдерами (клієнтами, НБУ, інвесторами тощо), просування бренду, іміджу банку; другий етап – «Аналіз та оцінка ділової репутації» – передбачає якісне та кількісне оцінювання ділової репутації; моніторинг якості та кількості згадувань про банк, про керівництво у ЗМІ; аналіз відгуків та скарг клієнтів, рейтинги банку на ринку. Зазвичай така оцінка проводиться із активним застосуванням методу соціологічних опитувань, який ґрунтується на основі даних компанії про її цільову аудиторію, та експертному методі, що містить рейтингові оцінки окремих показників діяльності банку; третій етап – «Підтримка та захист ділової репутації» – передбачає постійну комунікаційну підтримку (план комунікаційної активності, робота зі ЗМІ, рейтинговими агентствами, участь у соціальних проектах та ін.) та захист ділової репутації банку (розробка плану дій, підготовки інформації у масових та спеціалізованих ЗМІ на випадок загострення ризику втрати репутації, реагування на відгуки та скарги клієнтів; контроль ризику втрати ділової репутації; прогнозування рівня ризику).

Таблиця 1. Підходи до тлумачення сутності категорій «ділова репутація» та «імідж»

Автор	Ділова репутація	Імідж
Важеніна І. С. [2, с. 3]	це така, що об'єктивно склалася і підтверджена практикою, сукупність раціональних думок про організацію всіх агентів, в тій чи іншій формі взаємодіючих з нею (співробітників, інвесторів, кредиторів, аналітиків, влади, ЗМІ і т. д.)	це поверхнєве уявлення, яке порівняно швидко і легко трансформується, про об'єкт, що не потребує обов'язкової раціональної оцінки його реальних якостей, який складається у свідомості людей
Г. Даулінг [3]	певний набір характеристик діяльності компанії, зокрема, надійність, довіра, які виникають у клієнтів у результаті взаємин з нею	це первинні відчуття, асоціації, що виникають у суспільстві стосовно компанії
Новіченкова Л. [4]	колективна думка про компанію, що формується з часом у свідомості цільових груп на основі експертної оцінки економічного, соціального й екологічного аспектів її діяльності	це стійкий, емоційно забарвлений образ, що формується у свідомості цільових груп у результаті сприйняття інформації про організацію
Райзберг Б. А. [5]	оцінка фірми з боку її суміжників, контрагентів, споживачів	образ фірми, товару, послуг, який забезпечує становище фірми на ринку, вірність покупця фірмовій марці
Буряк Г. С., Ковальчук Ю. С. [6, с. 53]	колективна думка споживачів (цільових груп) про компанію, яка формувалась у їхній свідомості протягом тривалого періоду часу, в основі якої лежить експертна оцінка основних аспектів її діяльності – економічного, соціального, екологічного	емоційно забарвлений стійкий образ, який з'являється в результаті сприйняття інформації про компанію.

Проаналізувавши наукові роботи дослідників, можна виокремити такі системні складові репутації банку за групами контактних груп [2, с. 6; 6, с. 53] (табл. 2).

Особливо гостро питання формування та управління діловою репутацією банку постає в період фінансових криз. Недостатня довіра з боку вкладників депозитів та інших ділових партнерів може призвести до проблем з ліквідністю й порушення нормальної роботи банківської установи.

Таблиця 2. Системні складові репутації банку за групами стейкхолдерів

Групи стейкхолдерів		Фактори, які впливають на ділову репутацію
Зовнішні стейкхолдери		
Репутація банку як бізнес-партнера	Інвестори	- інформаційна відкритість та прозорість, - рівень корпоративного управління, - фінансова стійкість, прибутковість, забезпечення високої доходності інвестицій, - динаміка розвитку банку, - оцінка банку міжнародними та національними рейтинговими агентствами, - наявність великих, авторитетних клієнтів і партнерів
Репутація банку у бізнес-спільноті	Інші банки	- використання інноваційних технологій, якість та наявність банківських продуктів, - кредитоспроможність банку, - фінансова стійкість
Репутація серед клієнтів	Клієнти	- якість банківських продуктів та послуг, - доступна цінова політика, - історія банку (тривалість роботи на ринку), - оцінка банку міжнародними та національними рейтинговими агентствами, - професіоналізм персоналу, ділова та особиста репутація співробітників; - зручне розташування і наявність філіальної мережі, - наявність авторитетних клієнтів
Репутація у ЗМІ	Засоби масової інформації	- відкритість та прозорість бізнесу; - наявність ефективної системи інформування про банк;
Репутація у владних структурах	Державні органи та фонди	- дотримання чинного законодавства України, - повнота сплати податків, - соціальна відповідальність та захист довкілля
Внутрішні стейкхолдери		
Репутація банку як роботодавця	Персонал	- справедлива оплата праці, - мотивація, - можливість кар'єрного зростання, - соціальна відповідальність
Репутація власників та топ-менеджменту банку	Акціонери	- фінансова стійкість, - прибутковість, - дивідендна політика, - інформаційна відкритість та прозорість
	Репутація першої особи	- ділові та особисті якості, стаж роботи, професіоналізм, авторитет і зв'язки

Втрата репутації для банків може означати втрату більшості його клієнтів й ділових зв'язків. Наслідком таких процесів може бути припинення діяльності банку або його поглинання іншим банком. Прикладом вітчизняних банків, що зазнали втрат, є «Надра», «Родовід» та ін. Наведені приклади підтверджують необхідність розробки керівниками банку ефективної стратегії управління діловою репутацією та звертання належної уваги на це питання.

Репутаційний менеджмент – комплекс стратегічних заходів, спрямованих на формування, підтримання і захист репутації компанії, а також на примноження її репутаційного капіталу [6, с. 54].

На стратегічному рівні метою репутаційного менеджменту є налагодження стійких зв'язків з цільовими аудиторіями, яке базується на трьох правилах:

1. Бездоганна якість надання послуг, високий рівень обслуговування клієнтів, професіоналізм персоналу.

2. Правильно визначена місія компанії, заснована на визначенні покладеної в основу її діяльності соціально значущої ідеї.

3. Оцінка діяльності банку в ЗМІ, ставлення до неї державних і громадських структур.

На сьогодні найпопулярнішим джерелом отримання інформації стають веб-сайти, інтернет-видання, форуми та соціальні мережі. Перш ніж почати співпрацю з банком, будь-яка контактна група банку ознайомиться з його фінансовою інформацією на сайті, шукатиме відгуки рейтингових компаній та поважних спеціалістів. Зрозуміло, що перевага буде надана тій банківській установі, що характеризується високим ступенем відкритості та стабільності.

Керівництво банківської установи має піклуватись про створення окремих команд зі зв'язків з громадськістю, які б могли постійно моніторити джерела інформації та миттєво реагувати на розповсюдження неправдивої інформації та її спростування, бути готовими дати компетентні відповіді на запитання, скарги клієнтів та інших стейкхолдерів.

На оперативному рівні репутаційний менеджмент полягає у виробленні сценаріїв роботи з репутаційними ризиками та подоланні загроз позитивній репутації в кожній конкретній ситуації, яке передбачає: – негайну інформаційну реакцію; – вичерпні відповіді на питання цільової групи про те, що ж сталося, хто в цьому винен і що буде робити банк для того, щоб подолати наслідки кризи; – наочну демонстрацію шкоди про те, що трапилось.

Щоб досягти найбільшої ефективності при створенні антикризових заходів, необхідно доручити кожному з основних відділів банку (відділу кадрів, фінансовому, захисту та безпеки праці, охорони навколишнього середовища тощо) розробити плани виходу з різних типів криз. Дуже важливо регулярно проводити тестування антикризового плану, коригувати, вносити поправки, враховуючи дійсність і проводити навчання, на яких можна перевірити його ефективність. Також необхідно проводити тренінги персоналу, під час яких активізується діяльність кризового центру, мобілізуються всі фахівці зі зв'язків з громадськістю, створюються і розповсюджуються прес-релізи, проводиться робота з незадоволеними клієнтами [8].

При побудові антикризової комунікаційної стратегії слід також уникати низки пасток, які зводять нанівець раніше проведені дії. По-перше, це пріоритетне орієнтування на одну зацікавлену групу. При побудові антикризової стратегії, так само як і в повсякденній діяльності компанії, часто віддається перевага одній із зацікавлених груп (клієнтам, інвесторам, співробітникам, державним органам і т. д.), забуваючи про решту стейкхолдерів. Важливо створити таку схему дій, при реалізації якої були б максимально враховані інтереси основних зацікавлених груп.

По-друге, ігнорування внутрішніх комунікацій. Розгортаючи ефективну кампанію зовнішніх комунікацій, не слід забувати і про необхідність зважених інформаційних повідомлень, спрямованих всередину компанії.

Загалом задля забезпечення ефективного управління репутаційними ризиками необхідно вести роботу в п'яти напрямках, а саме: забезпечити правильний «репутаційний маркетинг», оперативну об'єктивну оцінку ризиків, запобігання інформаційному вакууму, постійне оцінювання настроїв суспільства і відновлювання суспільного ставлення.

Окрім зазначених вище заходів щодо підтримки ділової репутації банківської установи, необхідними також вважаємо: наявність публічних виступів найвищого керівництва банку; постійний моніторинг громадської думки на основі анкетних опитувань; розробку і дотримання ефективної стратегії управління діловою репутацією.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Ділова репутація банку поряд з іншими типами нематеріальних активів є одним з джерел конкурентних переваг, створення додаткової вартості. Проблема управління діловою репутацією набула особливої актуальності після фінансово-економічної кризи, яка показала, що стійкі зв'язки банку з клієнтами та іншими контактними аудиторіями є чи не найважливішою запорукою стабільності та лояльності до банків. Практика країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що в сучасних умовах основну увагу керівництво банків має звертати на проблему посилення їх ділової репутації для формування довіри між партнерами як гарантії їх довгострокової й взаємовигідної співпраці в системі ділового партнерства. Саме ділова репутація банківських установ є орієнтиром дій і поведінки ділових партнерів для підвищення ефективності взаємовигідної співпраці між ними.

Список літератури

1. Світовий економічний форум. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2015-16.pdf.
2. Важеніна, І. С. Імідж і репутація організації: економічний зміст, формування і оцінка [Електронний ресурс] / І. С. Важеніна. – Режим доступу: <http://dis.ru/library/518/27257>.
3. Даулінг, Г. Репутация фирмы: создание, управление и оценка эффективности / Г. Даулінг. – М.: Инфра-М, 2008. – 368 с.
4. Новиченкова, Л. Ділова репутація: від системи до результату / Л. Новиченкова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=003132>.
5. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М. 479. – 1999 с.
6. Буряк, Г. С. Міжнародне управління міжнародним капіталом у сучасному бізнес-середовищі / Г. С. Буряк, Ю. С. Ковальчук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012 – № 6. – С. 52-55.
7. Торяник, Ж. І. Бездоганна ділова репутація як основа формування клієнтської бази банку / Ж. І. Торяник, В. Ю. Колісниченко / Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. – Випуск 13 (50). – Луцьк, 2016. – С. 271–278.
8. Приятельчук, О. А. Основні інструменти та комунікаційні технології управління репутаційним капіталом в умовах кризи / О. А. Приятельчук, Ю. С. Ковальчук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – №3. – С. 124–133

Reference

1. *Worlds economy forum.* (2016). Retrieved from: http://weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2015-16.pdf.
2. Vagenina, I. (n. d.). *The image and reputation of the organization: economic content, formation and evaluation.* Retrieved from: <http://dis.ru/library/518/27257>.

-
3. Dauling, G. (2008). *Reputation of the company: creation, management and evaluation of efficiency*. Moscow: Infra-M.
 4. Novichenova, L. (n. d.). *Business reputation: from the system to result*. Retrieved from: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=003132>.
 5. Rayzberg, B. A., Lozovsky, L. Sh. & Starodubtseva, E. B. (1999). *Modern Economic Dictionary*. Moscow.: INFRA-M.
 6. Buryak, G. S., Kovalchuk, Yu. S. (2012). International Management of International Capital in the Modern Bismarment Environment. *Foreign trade: economics, finance, law*, 6, 52-55.
 7. Toryanik, Zh., Kolysnychenko, V. (2016). Pristine business reputation as the basis for forming a customer base of the bank. *Economics. Series "Economics and Management": a collection of scientific works*. Lutsk National Technical University, 13 (50), 271-278.
 8. Priyatelchuk, O. A. & Kovalchuk, Yu. S. (2014). Basic tools and communication technologies for managing reputational capital in a unsteadiness. *Foreign trade: economics, finance, law*, 3, 124-133.

Стаття надійшла до редакції 14.06.2017 р.

Богдан ТОРБ'ЯК
аспірант,
кафедра економічної кібернетики,
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
E-mail: blagun@email.ua

ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ

Торб'як, Б. Інструментарій управління процесами формування регіональних фармацевтичних кластерів [Текст] / Богдан Торб'як // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 101-109. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Обґрунтовано необхідність удосконалення інструментарію управління процесами формування регіональних кластерів; розглянуто принципи управління на стадії формування територіально-галузевих об'єднань; визначено напрями регіональної підтримки процесів формування фармацевтичних кластерів; запропоновано застосування багаторівневої системи управління процесами формування фармацевтичних кластерів у регіональній економіці.

Ключові слова: *регіональний фармацевтичний кластер; управління процесом формування кластера; регіональна підтримка кластерів; багаторівнева система управління процесом формування фармацевтичного кластера.*

Bohdan TORBIAK

Postgraduate Student,
Department of Economic Cybernetics,
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

MANAGEMENT TOOL FOR PROCESSING OF REGIONAL PHARMACEUTICAL CLUSTERS

Abstract

The necessity of improving the tools for managing the processes of formation of regional clusters is substantiated. The principles of management at the stage of formation of territorial and branch associations are considered. The directions of regional support of processes of formation of pharmaceutical clusters are determined. The application of a multilevel system of control of processes of formation of pharmaceutical clusters in the regional economy is proposed.

Keywords: *regional pharmaceutical cluster; management of cluster formation process; regional cluster support; multilevel process control system for the formation of a pharmaceutical cluster.*

JEL classification: L14, P41, R58

Вступ

Диференціація кластерних моделей та технологій стала однією з головних причин створення кластерів практично у всіх галузях економіки. Оскільки кластер як

© Богдан Торб'як, 2017

мережева форма взаємодії влади, бізнесу та інституційних утворень базується на використанні конкурентних переваг території, стає очевидним підвищений інтерес владних структур до вивчення способів управління процесами їх формування. На відміну від інших учасників територіально-галузевого об'єднання, держава в особі національних чи регіональних органів влади має змогу використати свій адміністративний ресурс для створення сприятливих умов саме на етапі формування кластера.

Оскільки продукція фармацевтичної галузі спрямована на збереження та відновлення здоров'я населення, закономірним стає інтерес місцевих органів влади до вибору інструментарію управління процесами формування регіональних фармацевтичних кластерів.

Окремі питання управління процесами кластеризації у різних галузях економіки та країни загалом були предметом вивчення таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Алейнікова І., Андросік Ю., Бородкіна Є., Булярська С., Булярський С., Войнаренко М., Воробйов П., Ісакідіс В., Кадочніков С., Кожин Д., Коробейнікова А., Лопатіна Т., Міхно М., Мерзлікіна Г., Павлова А., Пшенічніков І., Рассказова А., Рибчинська Л., Романова Є., Сініцин А., Ускова Т., що знайшло відображення у працях [1-10]. Проведений аналіз наукових праць показав, що увага дослідників була зосереджена здебільшого на вивченні моделей та типів кластерної політики, які впроваджено за кордоном та апробовано в Україні; визначенні шляхів удосконалення інструментарію управління процесами формування регіональних кластерів; дослідженні принципів створення та функціонування територіально-галузових об'єднань. Водночас недостатньо опрацьованими та такими, що потребують подальшого вивчення, є питання розробки інструментарію управління процесами формування регіональних кластерів, що й обумовило вибір теми статті.

Мета статті

Мета роботи полягає у вивченні інструментарію управління процесами формування регіональних кластерів та передбачає обґрунтування необхідності удосконалення інструментарію управління процесами формування регіональних кластерів; аналіз принципів управління на стадії формування територіально-галузових об'єднань; визначення напрямів регіональної підтримки процесів формування фармацевтичних кластерів; розробку пропозицій щодо застосування багаторівневої системи управління процесами формування фармацевтичних кластерів у регіональній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження

Управління процесами формування кластерів в економіці здійснюється через інструменти кластерної політики. Загалом політика кластеризації соціально-економічних систем передбачає розробку державних та суспільних заходів і механізмів підтримки кластерів й кластерних ініціатив та спрямована на підвищення конкурентоспроможності регіонів і підприємств-членів об'єднання, а також розвиток інфраструктури, яка стимулює формування кластерів на визначеній території і забезпечує впровадження інновацій. Традиційно вивчення кластерної політики проводиться через дослідження моделей та типів кластерної політики, які були застосовані за кордоном та апробовані в Україні (таблиця 1).

Таблиця 1. Моделі та типи кластерної політики, які впроваджено за кордоном та апробовано в Україні

Моделі та типи кластерної політики	Різновиди підходу	Джерело
Моделі	ліберальна; дирижистська	[1, с. 156]
Типи	каталітична; підтримуюча; директивна; інтервенціоністська	[2, с. 91]
	інноваційна; лобістська; незалежна ініціативна	[3, с. 196]

Водночас застосування нових інформаційних технологій, інституційні перетворення, які відбуваються з розвитком соціально-економічних систем, посилення ролі інноваційної складової при визначенні пріоритетів територіальної організації регіональних економік обумовили необхідність перегляду та удосконалення інструментів управління процесами формування саме регіональних кластерів.

На думку Булярського С., Булярської С., Сініцина А., управління кластером повинно проводитись за трьома важливими напрямками: координація взаємодії із зовнішнім середовищем, проведення злагодженої фінансово-економічної політики, координація виробничо-господарської діяльності учасників територіально-галузевого об'єднання [4, с. 70]. Крім того, науковці зазначають, що оскільки ключовим критерієм розвитку кластера є додана вартість кінцевого продукту, управління організаційною структурою повинно здійснюватись на основі процесного підходу, оскільки саме він дозволяє сконцентрувати ресурси та більш ефективно їх використати при реалізації ключових бізнес-процесів та для отримання запланованих результатів [4, с. 71].

Андросік Ю. в управлінні кластеризацією галузі пропонує виділити чотири етапи: попередній, аналітичний, організаційно-економічний та етап оцінки результативності функціонування кластера й ефективності управління ним. На попередньому етапі визначається необхідність створення організаційної структури, проводиться постановка цілей та завдань, оцінка умов та можливостей формування кластеру в регіоні. На аналітичному етапі здійснюється аналіз галузевих та інших релевантних умов, які визначають доцільність формування кластера. Організаційно-економічний етап забезпечує структурування кластера, визначення складу учасників, системи забезпечення, зв'язків та вироблення правил та форм взаємодії. Суть заключного етапу управління полягає в оцінці ефективності процесу кластеризації, результативності функціонування кластера та коригуванні траєкторії його розвитку [5, с. 209].

Мерзлікіна Г., Пшенічніков І. до базових факторів, які впливають на управління інноваційним кластером, відносять: ідентифікацію зовнішніх та внутрішніх умов виникнення інноваційного кластера; перехід від «територіальних» до «виробничих» меж кластера; формування «фільтра» для створення пропускнуої спроможності кластера; розробку процедур щодо управління життєвим циклом організаційної структури. На думку науковців, виявлення та ефективного використання кожного з факторів управління процесом формування та розвитку кластера дозволяє визначити його базову архітектуру [6, с. 102-103].

Загалом проведені дослідження складових управління процесами формування кластерів, висвітлені у працях науковців, ще раз підтвердили, що багатоманітність кластерних моделей і технологій сприяють різноманіттю підходів до управління організаційними структурами. Водночас вважаємо, що у досліджених працях відсутній чіткий розподіл етапів залежно від суб'єкта управління. Зокрема, виокремлені

Булярським С., Булярською С., Сініциною А. [4] напрями управління властиві винятково органам управління кластера і не можуть бути застосовані стосовно до регіональних органів влади; перших два етапи кластеризації галузі, запропоновані Андроміком Ю. [5], можуть бути реалізовані ініціаторами кластерного об'єднання лише у співпраці з владними структурами регіону, водночас третій та четвертий є прерогативою лише територіально-галузевого об'єднання; базові фактори управління, розроблені Мерзлікіною Г., Пшенічніковим І. [6], також варто поділити з позиції суб'єкта впливу, зокрема, ідентифікація зовнішніх та внутрішніх умов виникнення інноваційного кластера повинна проводитись у співпраці з місцевими органами влади, всі інші фактори – лише ініціаторами утворення організаційної структури.

Крім того, вважаємо, для цілей дослідження потрібно враховувати життєвий цикл кластера, оскільки інструментарій управління суттєво відрізнятиметься на етапах формування, функціонування та оцінки результативності діяльності об'єднання. Оскільки об'єктом дослідження є процеси формування регіональних фармацевтичних кластерів, зупинимось більш детально винятково на першому етапі життєвого циклу об'єднання.

Безумовно, на систему управління процесами формування регіональних фармацевтичних кластерів впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. До зовнішніх факторів впливу варто віднести систему економічних, соціально-психологічних, науково-технічних, політичних, правових та природних умов, які створені в державі для формування кластерів; за своїм змістом це є національна кластерна політика. Регіональні органи влади не мають можливості вплинути на ці фактори, відповідно, їх потрібно розглядати як об'єктивні умови створення регіональних кластерних утворень. До внутрішніх факторів, які впливають на характер системи управління кластером, на думку Расказової А., слід зарахувати: розроблену членами об'єднання стратегію управління та схему розподілу управлінських завдань; географічне розташування та масштаби функціонування кластера; види економічної діяльності суб'єктів кластера та потенціал їх виробничо-технологічної діяльності [7, с. 99].

Заслуговує на увагу підхід Павлової А., яка на основі аналізу різноманітних підходів до визначення принципів створення та функціонування кластерів виокремлює такі принципи управління на стадії формування об'єднання: системності; багатомодельності; комплексності; синергізму; оптимальності розміру та структури кластеру [8, с. 42]. На нашу думку, ці принципи можуть бути застосовані й по відношенню до регіональних фармацевтичних кластерів.

Так принцип системності управління на етапі формування фармацевтичного кластера дозволяє залучити в його склад взаємопов'язані організації, визначити цілі, завдання, межі, рівні, методи та інструменти управління, за допомогою яких буде функціонувати система управління об'єднанням. Враховуючи, що ініціатором фармацевтичного кластера зазвичай виступає велике фармацевтичне підприємство, навколо якого групуються малі та середні суб'єкти господарювання, наукові організації та інші інституційні утворення регіону, застосування цього принципу дозволить забезпечити організаційне підґрунтя для формування об'єднання.

Реалізація принципу багатомодельності управління на етапі формування кластера дозволить вибрати найбільш оптимальну модель створення об'єднання. Світова практика оперує різноманітними моделями формування кластерів, проте для цілей дослідження пропонуємо використати підхід, запропонований аналітиками Центру регіональних економічних досліджень економічного факультету Уральського державного університету. Для оцінки особливостей побудови кластерів науковці

пропонують використати шість ключових характеристик об'єднання: ступінь ринкових зв'язків та конкуренції; наявність фірм-лідерів; розвиток малого бізнесу; інновації; інтернаціоналізація; наявність прямих закордонних інвестицій, – та розглядають шість основних моделей формування кластерів: італійську, японську, фінську, північноамериканську, індо-китайську та радянську [9, с. 121-122].

На нашу думку, враховуючи особливості розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі, серед яких велика частка державного замовлення, значний обсяг імпортованих препаратів та потреба в їх заміщенні, необхідність залучення великих обсягів інвестицій, доцільною є реалізація індо-китайської моделі формування кластерів. Ця модель може бути застосована по відношенню до галузей, в яких існує висока потреба у передових технологіях, недостатня величина власного капіталу для реалізації масштабних інвестиційних проєктів, проте існують значні запаси дешевих ресурсів (відносно дешева робоча сила, виробничі та природні ресурси). Без сумніву, основну роль в реалізації цієї моделі повинна відіграти держава в особі національних та регіональних органів влади, зусилля яких повинні бути спрямовані на захист вітчизняного ринку шляхом лобювання інтересів вітчизняних товаровиробників, розвиток інноваційної інфраструктури, створення центрів трансферу технологій, сприяння імпортозаміщенню лікарських препаратів та ін.

Пріоритет визначення моделі створення фармацевтичних кластерів повинен також базуватись на принципі комплексності, який передбачає управління кластером з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на його утворення.

У процесі формування фармацевтичного кластера до складу його учасників входять представники бізнесу, місцевих органів влади, науково-дослідні та освітні установи, інфраструктурні організації, інші інституційні утворення, тому важливим є забезпечення принципу оптимальності розміру і структури об'єднання. Без сумніву, реалізація цього принципу перебуває у взаємозв'язку з факторами зовнішнього і внутрішнього середовища, а також обраною моделлю формування кластера, що забезпечує єдність з принципами комплексності та багатомодельності.

Нарешті, здійснюючи управління процесами формування фармацевтичного кластера, потрібно провести прогностичну оцінку результатів, які можуть бути отримані від інтеграції кожного з учасників, що потребує врахування принципу синергізму.

Інструментарій регіональної підтримки процесів формування кластерів залежить від обраного типу територіально-галузевого об'єднання, тому доцільним є застосування диференціального підходу до управління процесами кластеризації у фармацевтичній галузі (таблиця 2, складено за [10, с. 46]).

Вважаємо, розглянута різноманітність напрямів регіональної підтримки вимагає застосування багаторівневої системи управління процесами формування фармацевтичних кластерів у регіональній економіці, зокрема, через контури стратегічного, тактичного та оперативного управління (рис. 1).

Зміст оперативного управління полягає в розробці заходів по здійсненню наскрізного контролю за потоковими процесами між учасниками кластера, які містять систему інформаційного обміну, укладання угод, підписання договорів всередині територіально-галузевого об'єднання та ін. Без сумніву, оперативний рівень управління зорієнтований на швидку реакцію на зміни поточної інформації і визначається характером внутрішньокластерних взаємодій між членами кластера.

Тактичний рівень управління забезпечує вирішення більш складних завдань на основі аналізу інформації, отриманої на оперативному рівні, і спрямований на координацію роботи кластера загалом. На тактичному рівні здійснюється координація

роботи всіх учасників внутрішньокластерних взаємодій через ядро кластера – координаційний центр, який відповідає за роботу об'єднання загалом.

Таблиця 2. Напрями регіональної підтримки процесів формування кластерів у фармацевтичній галузі

Класифікаційна ознака	Тип кластера	Напрями регіональної підтримки
За ступенем формалізації	Формальні	Ініціація кластера
	Неформальні	Виявлення та прогноз розвитку
За походженням	Виникли природно	Формування загальної стратегії розвитку; інфраструктурний розвиток середовища виникнення кластера
	Штучно сформовані	Фінансування витрат на інтеграційні та спільні проекти; ініціація кластера; цільові інвестиції у виробництво, інфраструктуру
За характером домінуючого техніко-технологічного зв'язку	Вертикальні	Формування сприятливого економічного та інституційного середовища
	Горизонтальні	Формування розвиненої інженерної та соціальної інфраструктури
За об'єктом концентрації виробництва і капіталу	Сфокусовані	Організаційна, інституційна, інформаційна підтримка «ядра» кластера
	Диверсифіковані	Інфраструктурний розвиток території, інституційна, інформаційна підтримка
За характером домінуючого організаційно-економічного зв'язку	Ринкові	Пряма фінансова та організаційна підтримка; інфраструктурний розвиток території; інституційна, інформаційна підтримка
	Адміністративні	Ініціація кластера; пряме інвестування; організація та фінансування виробничої діяльності
За ступенем інноваційності	Інноваційні	Пряме фінансування інноваційного виробництва; створення режиму найбільшого сприяння у фінансовому та інституційному аспектах
	Традиційні	Моніторинг; прогнозування; використання результатів для ефективного позиціонування регіону

Як координаційний центр може виступати і один з учасників, і новостворена установа (організація). На нашу думку, для фармацевтичних кластерів недоцільним є створення нової установи (організації), яка б виконувала координаційні функції стосовно кожного з членів; цю роль варто покласти або на велике фармацевтичне підприємство, або на наукову установу (залежно від того, хто виступив ініціатором формування об'єднання).

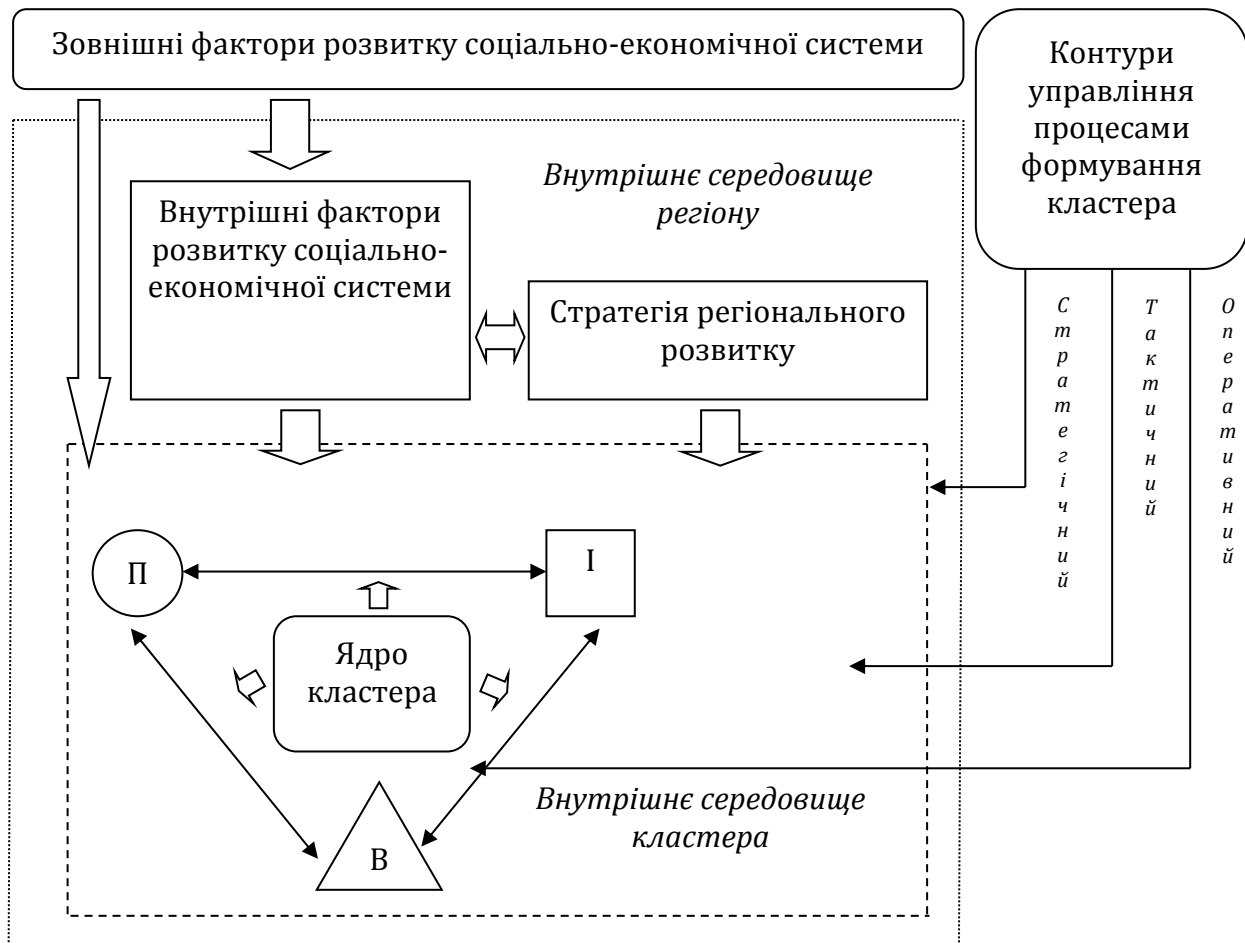


Рис. 1. Контури управління процесами формування регіональних фармацевтичних кластерів

Позначення до рисунку:

П – підприємницькі структури;

В – представники місцевих органів влади;

І – інституційні утворення регіону.

У контурі стратегічного управління здійснюється розробка стратегічних цілей діяльності кластера на довгострокову перспективу, серед яких найбільш значимими є функції планування та координації тактичних дій.

Без сумніву, запропоновані рівні управління процесами формування кластера взаємопов'язані між собою. Їх визначення, на нашу думку, дозволяє не лише виокремити об'єкт впливу та встановити напрями управлінської дії на нього, але й зіставити різнорівневі управлінські рішення. Важливим при застосуванні системи багаторівневого управління вважаємо забезпечення гнучкості управлінської системи загалом, здатність її динамічно розвиватись під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища формування кластера.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Перетворення кластерів на важливий інструмент державного регулювання обумовлює необхідність не лише визначення умов його застосування, але й можливостей подальшого управління. Оскільки формування кластера у соціально-економічній системі зазвичай базується на попередній оцінці конкурентних переваг території, функції регіональних органів влади полягають у всебічній підтримці кластерних ініціатив та сприянні його перетворенню у повноцінне територіально-галузеве об'єднання.

Інституційні зміни, які відбуваються з розвитком соціально-економічних систем, застосування нових інформаційних технологій розкривають нові можливості щодо використання традиційного інструментарію управління процесами формування регіональних кластерів. Обґрунтована у роботі необхідність врахування життєвого циклу кластера при розробці управлінських дій дозволила адаптувати загальноприйняті принципи управління на стадії формування об'єднання для фармацевтичних кластерів та побудувати багаторівневу системи управління ними.

Виходячи з обумовленого, подальші дослідження вбачаємо у вивченні адаптивних можливостей розглянутої багаторівневої системи управління кластером.

Список літератури

1. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона: монография / колл. авт. под рук. Т. В. Усковой. – Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. – 246 с.
2. Романова, Е. Региональные кластеры и конкурентная экономика (на примере Восточной Германии) [Электронный ресурс] / Е. Романова // Современная Европа. – 2008. – № 2. – С. 90-104. – Режим доступа: www.ieras-library.ru/documenti/soveurope/2008/romanova5.doc
3. Войнаренко, М. П. Использование кластерного инструментария для повышения уровня инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности региональной экономики / М. П. Войнаренко, Л. А. Рыбчинская // Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу: монография: [в 4 т., том 4] / [И. П. Булев, В. И. Дубницкий, М. П. Войнаренко и др.]; под общ. ред. В. И. Дубницкого и И. П. Булева; НАН Украины. Ин-т экономики промышленности; Донецкий экономико-гуманитарный институт; Академия экономических наук Украины. – Донецк: Юго-Восток, 2011. – 372 с.
4. Булярский, С. В. Управление промышленным кластером / С. В. Булярский, С. В. Булярская, А. О. Синицын // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. – № 9. – С. 70-74.
5. Андросик, Ю. Н. Управление процессами кластеризации отрасли в обеспечении устойчивого развития предприятия / Ю. Н. Андросик // Труды Белорусского государственного технологического университета. Серия: экономика и управление. – 2014. – № 7. – С. 209-212.
6. Мерзликина, Г. С. Формирование базовой архитектуры инновационного кластера / Г. С. Мерзликина, И. В. Пшеничников // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2016. – № 3. – С. 101-109.
7. Рассказова, А. Н. Кластер как основа управления промышленными предприятиями / А. Н. Рассказова // Молодой ученый. — 2010. — №10. — С. 97-103.
8. Павлова, А. В. Управление процессами формирования кластерных структур в регионе / А. В. Павлова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – №1. – С. 39-46.

-
9. Модели организации региональных промышленных кластеров: обзор международного опыта / И. С. Алейникова, П. В. Воробьев, В. А. Исакидис, С. М. Кадочников, Д. Е. Кожин, А. В. Коробейникова, Т. А. Лопатина, М. В. Михно // Современная конкуренция. – 2009. – №1. – С.119-133.
 10. Бородкина, Е. В. Зарубежный опыт участия государства в процессах кластеризации / Е. В. Бородкина // Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: сб. науч. тр. – Воронеж: Воронеж. гос. пед. ун-т, 2010. – Вып. 2. – С. 45-48.

References

1. Uskova, T. V. (2010). *Proyzvodstvennie klasteru y konkurentosposobnost' rehyona*. Volohda, Russia: Yn-t sotsyal'no-ekonomycheskoho razvytyya terrytoryy RAN, 246.
2. Romanova, E. (2008). Rehyonal'nie klasteru y konkurentnaya ekonomyka (na prymere Vostochnoy Hermanyy). *Sovremennaya Evropa*, 2, 90-104.
3. Voynarenko, M. & Ribchynskaya, L. (2011). *Ispol'zovanye klasternoho instrumentariya dlya povishenyua urovnya investytsionnoy privlekatel'nosti i konkurentosposobnosti rehional'noy ekonomiki. Ukraina i yeye rehioni na puti k innovatsionnomu obshchestvu* [v 4 t., tom 4]. NAN UKraynu. Yn-t ekonomyky promishlennosty. Donetskyk ekonomyko-humanytarniy ynstytut. Akademyua ekonomycheskykh nauk UKraynu. Donetsk, 372.
4. Bulyarskiy, S. V., Bulyarskaya, S. V. & Sinitsyn, A. O. (2012). Upravlenye promushlennum klasterom. *Vestnyk Orenburhskoho hosudarstvennoho unyversyteta*, 9, 70-74.
5. Androsyk, Yu. N. (2014). Upravlenye protsessamy klasteryzatsii otrasli v obespechenii ustoychyvoho razvitiya predpriyatiya. *Trudy Belorusskoho hosudarstvennoho tekhnolohycheskoho unyversyteta*, 7, 209-212.
6. Merzlikina, H. S., Pshenichnikov, Y. V. (2016). Formirovanie bazovoy arkhitektury innovatsyonnoho klastera. *Vestnyk Astrakhanskoho hosudarstvennoho tekhnolohycheskoho unyversyteta*, 3, 101-109.
7. Rasskazova, A. N. (2010). Klaster kak osnova upravleniya promyshlennymi predpriyatiyamy. *Molodoy uchenyy*, 10, 97-103.
8. Pavlova, A. V. (2017). Upravlenie protsessami formirovaniya klasternykh struktur v rehione. *Menedzhment v Rossyy i za rubezhom*, 1, 39-46.
9. Aleynikova, Y. S., Vorob'ev, P. V., Ysakydys, V. A., Kadochnikov, S. M., Kozhyn, D. E., Korobeynikova, A. V., Lopatina, T. A., Mikhno, M. V. (2009). Modeli orhanyzatsii rehional'nykh promyshlennykh klasterov: obzor mezhdunarodnoho opyta. *Sovremennaya konkurentsyya*, 1, 119-133.
10. Borodkina, E. V. (2010). Zarubezhnyy opyt uchastiya hosudarstva v protsessakh klasteryzatsii. *Aktual'nye problemy razvitiya khozyaystvuyushchykh subyektov, territoriy i system rehional'noho i munitsipal'noho upravleniya*, 2, 45-48.

Стаття надійшла до редакції 18.06.2017 р.

Олександр ДЕМЧЕНКО

аспірант,
Тернопільський національний економічний університет

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ
РЕСУРСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Демченко, О. Оцінка ефективності використання матеріально-технічних ресурсів аграрних підприємств / Олександр Демченко // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 110-119. – ISSN 2415-8453.

Анотація

У статті розкрито основні передумови ефективного використання матеріально-технічних засобів, сформовані рекомендації для відтворення технічної бази аграрного виробництва до рівня технологічної потреби.

Сформовані рекомендації розвитку державних цільових програм, таких як «Пріоритетний розвиток вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу до 2020 року» та «Техніко-технологічна політика в агропромисловому комплексі до 2020 року». Досліджені проблеми відтворення матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарського виробництва, для вирішення яких необхідно перейти до формування ринку конкурентоспроможних вітчизняних матеріально-технічних ресурсів, системи кредитування, вдосконалення цінової, податкової політики та митно-тарифного регулювання

Ключові слова: *матеріально-технічні ресурси; сільське господарство; матеріально-технічна база; ресурсовіддача; засоби виробництва.*

Oleksandr DEMCHENKO

PhD Student,
Ternopil National Economic University

**ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF MATERIAL AND TECHNICAL
RESOURCES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Abstract

The article considers the main preconditions for the effective use of material and technical means. The recommendations for the reproduction of the technical basis of agrarian production up to the level of technological needs are developed.

The recommendations for the development of state target programs, such as "Priority development of domestic engineering for the agro-industrial complex by 2020" and "Technological and technological policy in the agro-industrial complex until 2020" have been worked out. The problems of reproduction of material and technical resources of agricultural production are investigated. In order to solve them, it is necessary to proceed to the formation of the market of competitive domestic material and technical resources, the system of crediting, improvement of price, tax policy and customs and tariff regulation.

© Олександр Демченко, 2017

Keywords: *material and technical resources; agriculture; material and technical base; resource efficiency; means of production.*

JEL classification: Q51; Q15

Вступ

Ресурсне забезпечення аграрних підприємств насамперед характеризується станом їх матеріально-технічної бази, і зокрема, вартістю основних засобів та динамікою інвестицій у аграрні підприємства, введенням у дію виробничих потужностей і об'єктів, забезпеченням аграрних виробників сільськогосподарською технікою, мінеральними добривами та засобами захисту рослин тощо.

Потрібно зазначити, що на сучасному етапі господарювання важливу роль відіграє проблема структурної збалансованості ресурсного потенціалу, яка потребує вивчення співвідношення окремих його складових (структури) у вартісній їх формі. Ними є: структурні пропорції між рослинництвом і тваринництвом; земельним фондом і наявністю техніки для ґрунту; тваринництвом і кормовиробництвом тощо. Порушення цих пропорцій веде до зниження ефективності сільськогосподарського виробництва в господарюючих суб'єктах. Внаслідок того, що комплекс організаційно-економічних заходів, які передбачені аграрною реформою і спрямовані на докорінні перетворення в сільському господарстві не знайшов свого дієвого втілення, в країні продовжується процес неефективного використання земельного потенціалу.

Результативність виробництва та функціонування сільськогосподарського підприємства, можливості розширеного відтворення аграрного сектора залежать не тільки від приросту основних виробничих засобів, а й від рівня ефективності їх використання. Раціональна експлуатація машинно-тракторної бази є важливим чинником збереження та оновлення ресурсного потенціалу. Актуальною проблемою аграрної сфери на даному етапі є забезпечення механізованого виробництва якісної, конкурентоспроможної продукції, оскільки матеріально-технічний потенціал сільськогосподарських підприємств області щороку скорочується і деградує.

Ефективність використання матеріальних ресурсів також невисока, що в певній мірі пояснюється прямою залежністю її від співвідношення цін на ресурси для сільськогосподарського виробництва і цін на сільськогосподарську продукцію.

Метою дослідження є розробка теоретико-методичних засад формування оцінки ефективності використання матеріально-технічних ресурсів аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Відомо, що основою розвитку будь-якого виробництва є його матеріально-технічне оснащення. Аналіз матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств показує, що у сільському господарстві Вінницької області сформувалась така структура основних засобів, в якій будівлі і споруди займають 68 %, а машини, устаткування, передавальні пристрої і транспортні засоби лише 12 %. Це свідчить про недостатню частку активної частини основних виробничих засобів, що не відповідає сучасним техніко-технологічним вимогам виробництва. На 1000 га орних земель в області припадає 8 тракторів, в той час як у США – 34, в Німеччині – 205, Франції – 91, а на 1000 га посіву зернових культур 7 комбайнів, коли у фермерів США – 17. Фондозабезпеченість за період 2012-2016 рр. знизилась майже у 6 разів, а фондоозброєність праці у 5 разів, а їх рівень майже втричі менше, ніж у США, у 5 разів менше, ніж у Німеччині та у 7 разів менше, ніж у Англії, що і визначає низький рівень продуктивності праці, яка вже багато десятиріч в Україні складає 20-25 % її рівня в

Німеччині. На виробництво основних видів продукції витрачається у 5-20 разів більше праці, ніж у США [244].

Забезпеченість сільського господарства основними видами сільськогосподарської техніки знаходиться в межах 40-60 % від потреби. До того ж майже 90 % її вже давно відпрацювала свої нормативні строки експлуатації. Сьогодні 77 % сільськогосподарських підприємств не мають змоги купити нові машини і обладнання, 63 % – мінеральні добрива, запчастини і будівельні матеріали, до 80 % – засоби захисту рослин, медикаменти для лікування тварин і пальне. До того ж обсяг постачання мінеральних добрив в Україні за останні роки зменшився майже у 5 разів, а кількість внесених органічних добрив у розрахунку на 1 га сільгоспугідь зменшилася більш як втричі. У господарствах Вінницької області під врожай останніх років на один гектар вноситься менше 1,4 т органічних добрив. Головним фактором розвитку продуктивних сил є інвестиції, які є джерелом відтворення основних засобів.

Незважаючи на наявність загальноновизнаних переваг, сільське господарство України виявилось однією з найменш інвестиційно-привабливих галузей економіки: загальна сума щорічних капітальних вкладень у сільському господарстві скоротилася у 2016 р. порівняно з 1990 р. у 19,7 рази, в той час як в цілому по економіці скорочення складало 3,97 рази. При цьому практично припинилося будівництво об'єктів сільськогосподарського призначення, а понад дві третини капіталовкладень спрямовується на придбання сільськогосподарської техніки.

Як показали наші дослідження, якщо у 1991 р. для купівлі трактора марки Т-150К, необхідно було виростити і продати державі 44 т зерна або 4 т м'яса чи 32 т молока, то у 2016 р. близько 165 т зерна, 12 т м'яса, 71 т молока. Результат такого стану матеріально-технічної бази – зменшення обсягів виробництва валової продукції. У рослинництві згортаються такі високорентабельні галузі як садівництво, овочівництво, знижується економічна ефективність виробництва цукрових буряків, кормових культур тощо.

У складі основних засобів наявна мала кількість машин та обладнання (13,5 %). Порівнюючи з аналогічним показником в інших регіонах країни, спостерігаємо, що в Вінницькій області він є великим і складає лише 3,7 % загальнодержавного рівня, маючи площу сільськогосподарських угідь 3,52 % державного рівня. З наявних у сільськогосподарських підприємствах області матеріальних засобів близько третини не використовується через технічні несправності та значний ступінь зносу (табл. 1).

Таблиця 1. Наявність та використання основних засобів у сільськогосподарських підприємствах Вінницької області*

	Наявні основні засоби, млн. грн	Введення в дію нових основних засобів, млн. грн	Ступінь зносу основних засобів, %
2001 р.	4 710	237	41,6
2011 р.	3 753	374	42,0
2012 р.	4 990	526	41,0
2013 р.	5 142	342	37,5
2014 р.	6 446	501	42,8

Необхідно відзначити значне покращення ситуації в останні роки. На початок сезону літніх польових робіт у 2016 р. 95 % сільськогосподарських машин були готові до роботи. При цьому показник готовності техніки збільшився на 4 % у 2016 р. в порівнянні з 2014 р.

У аграрних підприємствах України за період 2011-2015 рр. також спостерігається позитивна динаміка відтворення виробничих ресурсів (табл. 2).

Таблиця 2. Наявність та динаміка матеріально-технічних ресурсів підприємств аграрного виробництва України, 2011-2015 рр.

Показники	Роки					Індекс 2015 р. до 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Основні засоби – всього, у фактичних цінах, млн. грн.	1276201	1568890	2047364	3149627	3903714	3,1
в т. ч. сільське господарство, мисливство, лісове господарство	76034	75511	78978	95880	103187	1,3
Введення в дію нових основних засобів – всього, у фактичних цінах, млн. грн.	70497	82333	127453	149635	111345	1,6
в т. ч. сільське господарство, мисливство, лісове господарство	6471	4986	6295	10385	7376	1,1
Ступінь зносу основних засобів – всього, %	49,0	51,5	52,6	61,2	60,0	1,2
в т. ч. сільське господарство, мисливство, лісове господарство	52,2	48,2	46,2	45,7	39,6	0,76

Зокрема, вартість основних засобів зростає в 1,3 рази, хоча в цілому в Україні цей показник зріс у 3,1 рази. В сільськогосподарському виробництві у 2015 р. введено в дію нових потужностей в 1,1 разів більше відносно 2011 р., ступінь зносу основних засобів скоротився на 24,0 %. На розвиток та ефективне використання виробничих ресурсів агроформувань суттєво впливає сезонність виробництва в галузі рослинництва.

Для оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств на рівні технологічної потреби необхідні значні капіталовкладення. Як показують розрахунки тільки для відновлення тракторного парку агроформувань області необхідно близько 250 млн. грн. Фактично ж у 2016 р. обсяг інвестицій у сільське господарство не перевищив 12 млн. грн. Дані показують, що інвестиції в агроформування становлять лише 1,7 % (у 2016 р.) загального обсягу капіталовкладень в економіку регіону, тоді як для прикладу у промисловість – 47,1 %, операції з нерухомим майном, оренду, надання послуг підприємцям – 37,8 %.

Наявний кількісний склад основних виробничих засобів агроформувань не дає можливості створити умови для їх ефективного використання. За допомогою основних узагальнюючих показників, зокрема фондівдачі, фондомісткості, фондозабезпеченості, нами проаналізовано ефективність використання основних засобів у середньому у сільськогосподарських підприємствах Вінницької області (табл. 3).

З табл. 3 видно, що протягом аналізованого періоду фондівдача зростає на 0,1 грн. або 90 %, що зумовило зниження фондомісткості продукції на 1,24 грн. Це вказує на підвищення ефективності використання основних засобів та відповідно позитивно характеризує підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств регіону. Слід зазначити, що в порівнянні з іншими областями та середнім

рівнем в Україні, ефективність використання матеріально-технічних ресурсів в агроформуваннях досліджуваного регіону значно вища. Це зумовлено, передусім, задовільною комплектацією парку сільськогосподарських машин та забезпеченістю оборотними засобами.

Таблиця 3. Ефективність використання основних виробничих засобів агроформувань Вінницької області*

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Зміни (+, -)) 2016 р. до 2012 р.
Фондовіддача, грн.	0,11	0,14	0,15	0,16	0,21	+ 0,1
Фондомісткість, грн.	7,03	6,72	6,31	5,91	5,75	- 1,28
Наявність основних виробничих засобів на 1 га сільськогосподарських угідь, грн.	1745,9	1648,6	1254,7	1149,7	1098,3	- 647,6

Загальна вартість матеріально-технічних ресурсів визначається як сума середньорічної вартості основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення та матеріальних оборотних засобів. Показник сукупної оцінки ресурсного потенціалу визначається добутком грошової оцінки земельних, трудових та матеріально-технічних ресурсів. Розглянемо порядок розрахунку грошової оцінки ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства за досліджуваний період (табл. 4).

Ресурсовіддача залежить від низки чинників, головними з яких є: раціональне співвідношення елементів у структурі ресурсного потенціалу, система управління виробництвом, впровадження ресурсощадних технологій, врахування природнокліматичних умов.

Ефективність виробництва характеризується не об'ємом нагромаджених ресурсів, а їх віддачею. Оцінюючи ефективність використання ресурсного потенціалу, необхідно співвідносити з його величиною вартість реалізованої продукції.

Таблиця 4. Розрахунок ресурсного потенціалу ТОВ «Княжі лани» Вінницької області за 2016 р.*

№ п/п	Ресурси підприємства	Показники
1	Сільськогосподарські угіддя, га	2334
2	В тому числі: рілля	1841
3	багаторічні насадження	112
4	сіножаті та пасовища	381
5	Грошова оцінка сільськогосподарських угідь, тис. грн	12205
6	Середньорічна чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві, чол.	134
7	Середня оцінка трудового ресурсу одного працівника, тис. грн	91
8	Грошова оцінка трудових ресурсів (ряд. 6 × ряд. 7), тис. грн	12194
9	Середньорічна вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, тис. грн	9306
10	Середньорічна вартість матеріальних оборотних засобів сільськогосподарського призначення, тис. грн	2756
11	Ресурсний потенціал підприємства (ряд. 6+8+9+10), тис. грн	36461

Розрахунок інтегрального показника ефективності сільськогосподарського виробництва на основі грошової оцінки ресурсів по підприємствах Вінницької області відображено у табл. 5.

В середньому по досліджуваним підприємствах області за розрахунковий період відбулося деяке зниження ефективності ресурсного потенціалу. Якщо у 2014 р. на 1000 грн ресурсного потенціалу підприємства реалізували продукції на 92,0 грн, то в 2016 р. – 82,3 грн. Зниження ефективності пояснюється збільшенням розміру ресурсного потенціалу на 1941 тис. грн. Привертає увагу суттєва диференціація рівня ефективності використання ресурсного потенціалу в досліджуваних підприємствах. Розглянутий інтегральний показник чутливо реагує на зміни темпів розвитку економіки окремих господарств, що дозволяє ефективно розраховувати потребу сільськогосподарських підприємств у ресурсах.

Вартість ресурсного потенціалу впродовж 2012 - 2016 рр. збільшилася із 21,7 млрд. грн до 32,3 млрд. грн, або майже у 1,5 рази. Цьому сприяло збільшення вартості земельних ресурсів на 3,9 млрд. грн (22,5 %), необоротних активів на 1,6 млрд. грн (92,8 %), оборотних активів на 4,2 млрд. грн (у 3,5 рази), вартості трудового потенціалу на 1,0 млрд. грн (у 2,1 рази).

Таблиця 5. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємствами аграрного виробництва Вінницької області*

Підприємства	2014 р.			2016 р.		
	Ресурсний потенціал, всього тис. грн	Вихід продукції на 1000 грн ресурсного потенціалу, грн	коефіцієнт ефективності використання ресурсного потенціалу	Ресурсний потенціал, всього тис. грн	Вихід продукції на 1000 грн ресурсного потенціалу, грн	коефіцієнт ефективності використання ресурсного потенціалу
ПП Агрофірма «Хлібодар»	20176	52,4	0,635	20199	49,7	0,589
ПП «Західний Буг»	34747	97,2	1,089	36461	85,2	0,891
ФГ «Перлина нова»	31236	101,8	1,157	31765	74,3	0,787
ТОВ «Княжі лани»	24399	90,5	0,913	24293	82,6	0,988
ТОВ «Прогрес плюс»	29185	118,3	1,541	32116	119,5	1,566
В середньому по підприємствам	26828	92,0	1,000	28769	82,3	1,000

* Розраховано автором

В структурі потенціалу чільне місце займає вартість земельних угідь. За досліджуваний період її частка коливалася у межах 80,3 % у 2012 р. до 65,9 % у 2016 р., що сталося за рахунок підвищення вартості інших елементів потенціалу. Якщо у 2012 р. у структурі ресурсного потенціалу вартість необоротних активів становила 8,0 %, то у

2016 році вона зростає до 10,3 %. Частка оборотних активів у 2012 р. становила 7,8 %, а у 2016 р. вона зростає до 18,2 %. Вартість трудового потенціалу має найменшу частку у структурі ресурсного потенціалу і у 2016 р. склала 5,6 %.

При формуванні ресурсного потенціалу аграрних підприємств необхідно більше уваги приділяти не кількісному його нарощуванню, а якісному вдосконаленню та дотриманню раціональних пропорцій між окремими складовими.

Запровадження таких інновацій неодмінно вплине на сучасну технічну політику, найголовнішими напрямками якої, на нашу думку, слід вважати:

1. Розробку та впровадження таких технічних засобів, які б відповідали новим технологіям і базувалися на автоматизації й електроніці, відповідали ідеології живих організмів.

2. Формування на цій основі сучасної системи машин з максимальним урахуванням галузевих і ґрунтово-кліматичних особливостей регіону та технологічних особливостей живих організмів.

3. Підпорядкування подальших земельних перетворень можливості створення високотоварних сільськогосподарських підприємств, в яких, власне, й організується реальна база для високоефективного використання нової системи впровадження ресурсозберігаючих технологій.

4. Досить важливо кардинально вирішити питання щодо імпорту техніки та інших промислових ресурсів для потреб сільського господарства. Керуватись слід одним принципом: що краще – загубити власне сільськогосподарське машинобудування чи відкрити зелене світло імпортованим машинам, у тому числі й тим, які вже відпрацювали амортизаційний строк.

5. Очевидним має бути одне: сільському господарству потрібен перспективний парк сільськогосподарської техніки, перспективні добрива, агрохімікати, нарешті, перспективні енергозберігаючі та біологічні технології.

З метою забезпечення результативного процесу формування та використання ресурсного потенціалу, при його організації необхідно враховувати сукупність факторів, що впливають на нього і водночас визначають його ефективність. Основними такими аспектами є: екологічний, соціальний, економічний, виробничий та фінансовий, що виступають як невід'ємні елементи системи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Актуальною на даний час є необхідність поширення досвіду частини господарств області щодо кооперування, тобто обміну технікою чи купівлі послуг щодо технічного виконання сільськогосподарських робіт. В основі такого кооперування лежить два основні принципи: територіальної близькості та різноманітності техніки.

Варто вказати також на недосконалість регіональних ринків засобів виробництва і цін на них; нерозвиненість сфери виробничих послуг з боку обслуговуючих виробничих кооперативів і незацікавленість останніх у наданні таких послуг по причині низької платоспроможності значної частки агротоваровиробників; відсутність належних умов бази щодо організації і функціонування обслуговуючої кооперації в аграрній сфері економіки. Не функціонує ринок землі, тому відсутня реальна застава для одержання необхідних кредитних ресурсів, необхідних як для формування фонду власних оборотних коштів і зростання платоспроможності, так і фонду для розширеного відтворення матеріально-технічних ресурсів.

Відтворення матеріально-технічних ресурсів аграрних підприємств може здійснюватися по таких напрямках:

– вітчизняне виробництво та придбання нового покоління комбінованих агрегатів з комплексом відповідних причіпних і навісних механізмів для впровадження у

сільськогосподарське виробництво енергозберігаючих та ґрунтозахисних технологій;

- виробництво різних видів малогабаритної техніки для фермерських господарств і селянських ділянок;
- виробництво нових і удосконалених енергонасичених тракторів і комбайнів вітчизняних заводів (Харківського, Дніпропетровського, Луцького, Херсонського та інших);
- розробка необхідного технологічного обладнання і комплексів для виробництва, зберігання, приготування і роздачі кормів, інших механізмів, обладнання і приладів для тваринницьких галузей, особливо молочного скотарства і свинарства, які б дозволили механізувати і автоматизувати виробничі процеси та вивести їх на позиції економічного росту.

Для вирішення проблеми відтворення матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарського виробництва необхідно перейти до формування ринку конкурентоспроможних вітчизняних матеріально-технічних ресурсів, системи кредитування, вдосконалення цінової, податкової політики та митно-тарифного регулювання. Доцільно створити широку мережу МТС, пунктів прокату сільськогосподарської техніки з метою наближення їх до товаровиробників; на державному рівні забезпечити підтримку та функціонування підприємств, що займаються відповідним обслуговуванням сільськогосподарських товаровиробників.

З метою покращення ситуації з формування та відтворення матеріально-технічної бази передбачається :

- визначити достовірні параметри (включаючи вартісну оцінку) галузевих основних засобів, показники їх стану і використання шляхом проведення суцільної інвентаризації в рамках Всеукраїнського сільськогосподарського перепису;
- провести в ході зазначеної інвентаризації оцінку основного капіталу із застосуванням витратного підходу для визначення відновної вартості, а порівняльного і дохідного підходу – для визначення ринкової вартості та потенційної корисності об'єктів;
- розробити науково обґрунтовані нормативи потреби в основних засобах сільськогосподарського призначення з урахуванням оптимальної спеціалізації регіонів України і світових тенденцій розвитку аграрної сфери з метою визначення обсягів капіталовкладень, необхідних для їх формування;
- реформувати амортизаційну систему з метою її інвестиційного спрямування шляхом розмежування економічної та фіскальної функцій амортизації, лібералізації амортизаційних відрахувань в науково обґрунтованих межах, стимулювання використання нарахованої амортизації за цільовим призначенням;
- сприяти розвитку нетрадиційних відновлюваних джерел енергії і альтернативних видів рідкого та газового палива, передусім біодизелю та біотентанолу;
- удосконалити систему лізингу сільськогосподарської техніки та обладнання, розширити обсяги підтримки державних лізингових компаній, активізувати лізингову діяльність інших фінансових установ і машинобудівних підприємств, створити сприятливі умови для широкого залучення вітчизняних та іноземних інвестицій;
- розвивати фірмовий технічний сервіс у гарантійний та післягарантійний період експлуатації сільськогосподарської техніки за участю заводів-виробників та постачальників, забезпечити формування ринкової інфраструктури технічного сервісу, зокрема на кооперативних засадах;

-
- впроваджувати системний моніторинг та сучасні засоби інформатизації щодо матеріально-технічних ресурсів для аграрної сфери;
 - посилити роботу з підготовки механізаторів широкого профілю і підвищення кваліфікації, удосконалити механізм атестації інженерно-технічних працівників.

Висновок

Основними передумовами ефективного використання матеріально-технічних засобів є: забезпеченість основними виробничими фондами відповідно до технічних потреб; врахування загальних вимог до техніки; впровадження високопродуктивних технологій; своєчасне здійснення ремонтних робіт; наявність кваліфікованих спеціалістів, що обслуговують сільськогосподарську техніку.

Для відтворення технічної бази аграрного виробництва до рівня технологічної потреби необхідно інвестувати (за 10–12 років) понад 300 млрд. грн., що в нинішніх умовах сільськогосподарським товаровиробникам не під силу. Тому слід розробити державні цільові програми, такі як «Пріоритетний розвиток вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу до 2020 року» та «Техніко-технологічна політика в агропромисловому комплексі до 2020 року», в межах яких здійснити структурну перебудову вітчизняного сільськогосподарського машинобудування шляхом створення кількох промислово-фінансових об'єднань і з розвиненою мережею дилерських пунктів, налагодженими зв'язками з аграрною наукою й кооперативними агросервісними утвореннями сільськогосподарських виробників, що дозволить забезпечити виробництво і супровід використання взаємоузгодженого комплексу новітньої техніки і технологій у сільському господарстві.

Список літератури

1. Гуторов, О. І. Проблеми та стратегічні пріоритети використання земельних ресурсів у сільському господарстві України / О. І. Гуторов // Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. – Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2010. – № 6. – С. 46-57.
2. Лебедева, В. В. Теоретико-методологічні основи формування економічного потенціалу / Вісник Сумського національного аграрного університету серія «Економіка та менеджмент». – №8 (69). – 2016 – С. 22-26.
3. Мельник, С. І. Світові тенденції ефективності ресурсовикористання в агропромисловому комплексі / С. І. Мельник // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 3-11.
4. Мойса, М. Я. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та економічний механізм його раціонального використання / М. Я. Мойса, І. О. Крюкова // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 38–43.
5. Ульяновченко, О. В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України : управлінський аспект : [монографія] / О.В. Ульяновченко. – Суми: Довкілля, 2009. – 383 с.
6. Щербата, М. Ю. Визначення рівня економічної стійкості підприємств на основі показників ефективності / О. В. Глушко, І. Ю. Гришова, М. Ю. Щербата // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 155(11-12). – С. 82-86.

References

1. Hutorov, O. I. (2010). Problemy ta stratehichni priorytety vykorystannya zemel'nykh resursiv u sil's'komu hospodarstvi Ukrayiny. *Visnyk KhNAU im. V. V. Dokuchayeva*, 6, 46-57.

-
2. Lebedyeva, V. V. (2016). Teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannya ekonomichnoho potentsialu. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu*, 8 (69), 22-26.
 3. Mel'nyk, S. I. (2003). Svitovi tendentsiyi efektyvnosti resursovykorystannya v ahropromyslovomu kompleksi. *Ekonomika APK*, 5, 3-11.
 4. Moysa, M. Ya. I. O. Kryukova (2004). Resursnyy potentsial ahrarnykh pidpryyemstv ta ekonomichnyy mekhanizm yoho ratsional'noho vykorystannya. *Ekonomika APK*, 2, 38-43.
 5. Ul'yanchenko, O. V. (2009). *Resursnyy potentsial ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrayiny: upravlins'kyi aspekt*. Sumy: Dovkillya, 2009. – 383 s.
 6. Shcherbata, M. Yu., Hryshova, I. Yu. & Shcherbata, M. Yu. (2015). Vyznachennya rivnya ekonomichnoyi stiykosti pidpryyemstv na osnovi pokaznykiv efektyvnosti. *Ekonomichnyy chasopys-XXI*, 155(11-12), 82-86.

Стаття надійшла до редакції 20.06.2017 р.

Петро Іванович БІДА

кандидат технічних наук,
викладач,

ВСП «Рівненський коледж Національного університету біоресурсів і
природокористування України»
E-mail: rdakzem@gmail.com

ВИКОРИСТАННЯ ГІС-ТЕХНОЛОГІЙ У ЗЕМЛЕВПОРЯДНОМУ ПРОЕКТУВАННІ

Біда, П. І. Використання ГІС-технологій у землевпорядному проектуванні [Текст] /
Петро Іванович Біда // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. –
№ 2. – С. 120-128. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Основний зміст дослідження полягає у формуванні сучасного підходу до використання значних масивів картографічної інформації на територіальному рівні населеного пункту. На основі аналізу, узагальнення й систематизації наукових джерел висвітлено важливість застосування ГІС в землевпорядному проектуванні та кадастрі територій, управлінні земельними ресурсами, розкрито та проаналізовано функції та підсистеми ГІС. Організація цієї системи здійснена на прикладі с. Зоря Рівненського району Рівненської області з використанням програмних комплексів «AutoCad» та «MS Access», дозволила автоматизованим способом встановити обмеження у використанні земель з метою уникнення порушень земельного законодавства та містобудівної документації. Окреслено шляхи подальших досліджень для проектування зон обмежень з використанням географічно-інформаційних систем для земельних ділянок, які були приватизовані шляхом викупу; державної та комунальної власності, що надані в оренду; не приватизовані і не надані в оренду; а також ті, що використовуються з порушеннями земельного законодавства, в тому числі самовільно захоплені, що використовуються без дозволу.

Ключові слова: географічно-інформаційна система; менеджмент земельних ресурсів; землевпорядне проектування; кадастрова реєстраційна система, реєстр земельних ділянок.

Petro Ivanovych BIDA

PhD in Technical Sciences,
Lecturer,
Rivne College,

National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine
E-mail: rdakzem@gmail.com

USE OF GIS TECHNOLOGIES IN LAND-APPROVED DESIGN

Abstract

The research investigates the formation of a modern approach to the use of significant arrays of cartographic information at the territorial level of the settlement. The results of the analysis,

© Петро Іванович Біда, 2017

generalization and systematization of scientific sources show the importance of the use of GIS in land management planning and inventory of territories, land resources management. The analysis of functions and subsystems of GIS are highlighted. The organization of this system is shown on the example of village Zorya of Rivne region. This process has provided the usage of the software complexes "AutoCad" and "MS Access". The use of these complexes has allowed to establish restrictions on the use of land in order to avoid violations of land legislation and urban planning documentation in automated way. The ways of further researches for planning the restriction zones with the use of geographic information systems for land plots have been determined. The zones which have been privatized by means of redemption have been outlined. The zones which are not privatized and leased; as well as those that are used with violations of land legislation, including those that are used without permission have also been defined.

Keywords: *geographic information system; management of land resources; land planning; cadastral registration system; register of land plots.*

JEL classification: Q15, Q56

Вступ

Геоінформаційна система (ГІС) – комплекс апаратних та програмних засобів, що забезпечують уведення, обробку, відображення та аналіз географічних (просторово співвіднесених) даних. Безумовно, в сучасних умовах інформатизації та комп'ютеризації землевпорядного проектування та кадастру, використання ГІС є необхідною складовою у діяльності фахівців – землевпорядників як виробничої, так і керівної ланки.

Принцип менеджменту земельних ресурсів – забезпечення єдності системи управління земельними ресурсами.

Кадастрова реєстраційна система – частини одного цілого, єдина система. Необхідність забезпечити цілісність системи в умовах залучення до процесу різних установ (високий рівень міжвідомчої співпраці, формалізація обміну даними, об'єднання баз даних).

1) Перетворення земельно-кадастрових, кадастрово-реєстраційних систем на багатофункціональні земельно-інформаційні системи в землевпорядному проектуванні.

2) Активне використання інформаційних технологій.

3) Забезпечення широкого доступу до баз даних за допомогою сучасних технологій у режимі реального часу.

4) Міжнародна інтеграція національних кадастрово-реєстраційних систем – проект EULIS (Швеція, Нідерланди, Литва, Англія, Уельс, Норвегія, Австрія, Фінляндія, Шотландія та Ірландія).

Мета статті

Як доповнення до зазначених принципів метою нашої публікації є доведення важливості застосування ГІС, що обумовлена їх широкими можливостями подання, аналізу та інтеграції даних у різноманітних сферах, а саме:

- створення та публікація карт і тематичних планшетів;
- аналіз та моделювання різноманітних просторових об'єктів та їх взаємодія;
- прийняття ефективних управлінських рішень на основі аналізу просторових даних.

Виклад основного матеріалу дослідження

ГІС повинна виконувати наведені нижче функції:

ISSN 2415-8453. Ukrainian Journal of Applied Economics. 2017. Volume 2. № 2.

- функції автоматизованого картографування;
- функції просторового аналізу;
- функції управління даними.

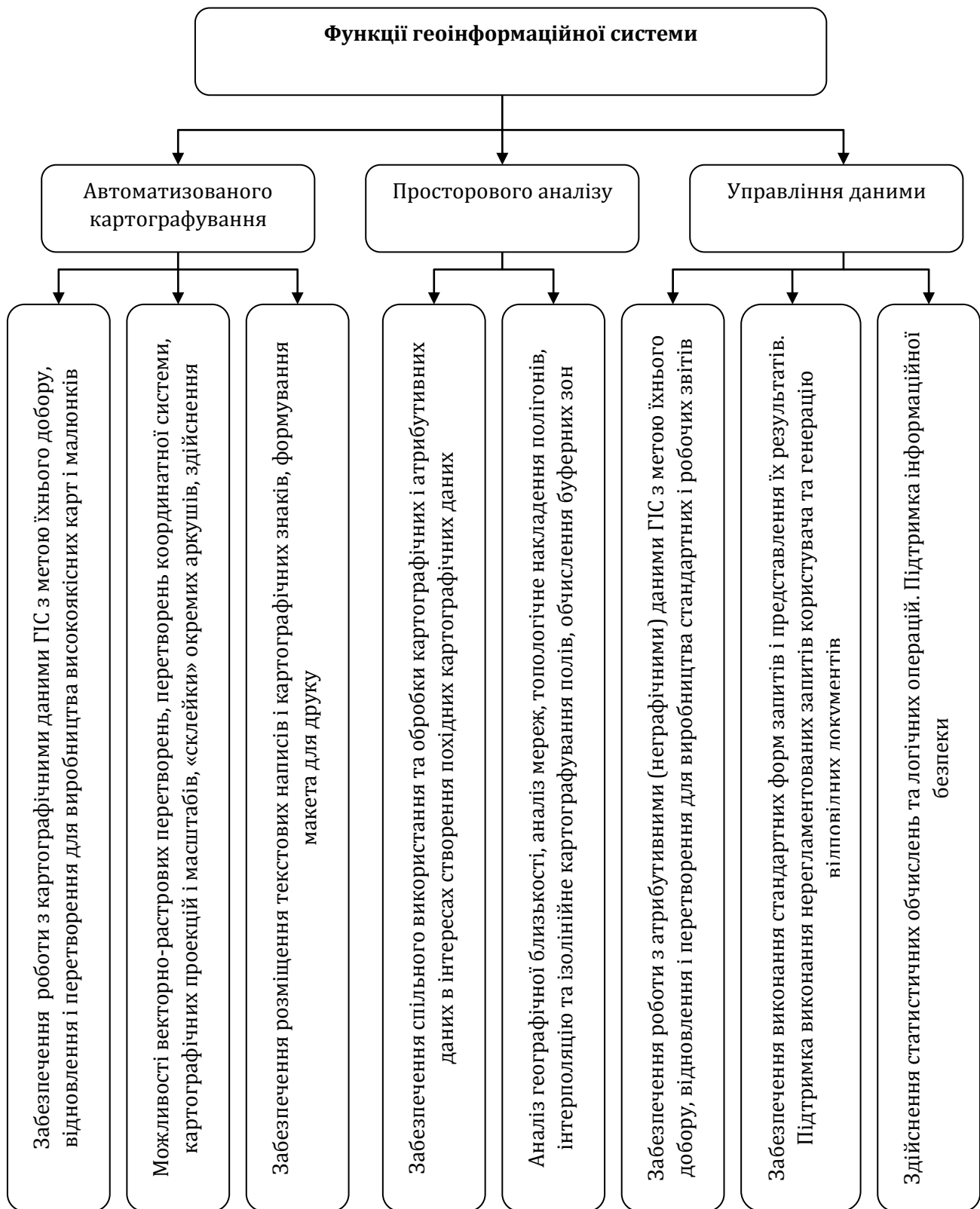


Рис. 1. Функції ГІС

Функції автоматичного картографування повинні:

- забезпечувати роботу з картографічними даними ГІС з метою їхнього добору, відновлення і перетворення для виробництва високоякісних карт і малюнків;
- мати можливості векторно-растрових перетворень, перетворень координатної системи, картографічних проєкцій і масштабів, «склейки» окремих аркушів, здійснення картометричних вимірів (обчислення площ, відстаней);
- забезпечувати розміщення текстових написів і картографічних знаків, формування макета для друку.

Функції просторового аналізу повинні:

- забезпечувати спільне використання та обробку картографічних і атрибутивних даних в інтересах створення похідних картографічних даних;
- містити аналіз географічної близькості, аналіз мереж, топологічне накладення полігонів, інтерполяцію та ізолінійне картографування полів, обчислення буферних зон.

Функції управління даними повинні:

- забезпечувати роботу з атрибутивними (неграфічними) даними ГІС з метою їхнього добору, відновлення і перетворення для виробництва стандартних і робочих звітів;
- забезпечувати виконання стандартних форм запитів і подання їх результатів;
- підтримувати виконання нерегламентованих запитів користувача та генерацію відповідних документів;
- здійснювати статистичні обчислення та логічні операції;
- забезпечувати підтримку інформаційної безпеки.

У загальному випадку ГІС повинна складатися з наступних чотирьох підсистем:

- збору, підготовки і введення даних;
- збереження, відновлення і керування даними;
- обробки, моделювання й аналізу даних;
- контролю, візуалізації і виведення даних.

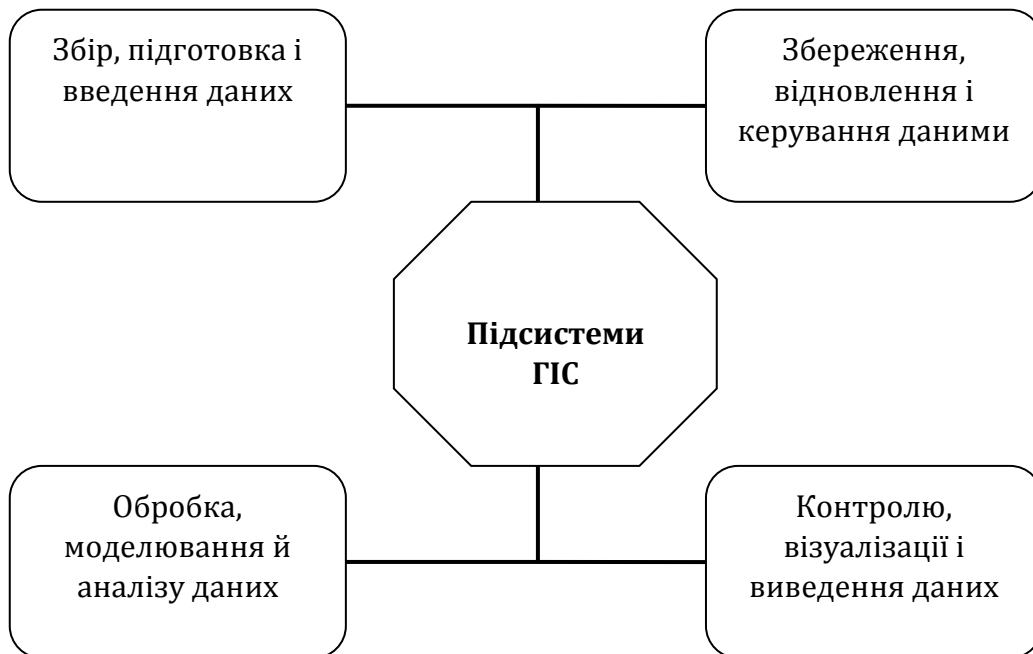


Рис. 2. Підсистеми ГІС

Основне завдання підсистеми збору, підготовки і введення даних – формування бази географічних і атрибутивних даних ГІС.

Основне завдання підсистеми збереження, відновлення і керування даними – організація збереження даних, забезпечення процедур їхнього редагування і відновлення, обслуговування запитів на інформаційний пошук, що надходять до системи.

Основне завдання підсистеми обробки, моделювання й аналізу даних – організація обробки даних, забезпечення процедур їхнього перетворення, математичного моделювання і спільного аналізу.

Основне завдання підсистеми контролю, візуалізації і виведення даних – генерація та оформлення результатів роботи системи у вигляді карт, графічних зображень, таблиць, текстів на твердих або магнітних носіях.

Програмне забезпечення ГІС на будь-якому рівні повинно підтримувати введення, пошук та відображення даних, які зберігаються у наведених нижче реєстрах:

- реєстр земельних ділянок;
- реєстр територіальних зон;
- реєстр об'єктів нерухомості;

Крім того, ГІС повинна забезпечувати відображення атрибутивної інформації щодо земельних ділянок та інших об'єктів, яка зберігається у таких реєстрах:

- реєстр власників та користувачів;
- реєстр правових документів;
- реєстр прав.

На базовому рівні ГІС повинна виконувати наступні завдання:

1) введення/редагування/відображення інформації:

- введення даних (ручне або за допомогою сканування) для створення електронних планово-картографічних матеріалів;
- ручне введення реперних точок полігонів раніш оформлених земельних ділянок;
- сканування топографічних карт відповідного масштабу;
- сканування результатів аерофотозйомки поверхні;
- векторизація та побудова топологічної структури для створення карт;
- побудова полігонів земельних ділянок з присвоєнням ідентифікаційного коду;
- обчислення площі земельної ділянки за визначеним алгоритмом;
- побудова смуг одинарних або подовжених об'єктів одного типу (інженерні комунікації, дороги, ріки, водоймища, болота тощо);
- формування тематичних карт: земельно-кадастрової, топографічної, різновидів ґрунту, геоботанічної тощо;
- створення електронних карт у визначеному масштабі з виведенням заданих атрибутів:
- планів земельних ділянок у різних масштабах з прив'язкою до об'єктів на місцевості;
- карт якості та призначення ґрунту, меліорації, інженерних комунікацій, мережі доріг та об'єктів, що пов'язані з їх функціонуванням;
- карт міст та їх районів, районів будівництва, маршрутів міського транспорту, розташування об'єктів комунального господарства тощо;
- друк та видання топографічних планшетів та тематичних карт;
- видання технічних паспортів на земельні ділянки;
- 3-вимірне відображення земельних ділянок та об'єктів нерухомості на них.

2) пошук даних та побудова карт за запитом:

- пошук земельних ділянок або об'єктів нерухомості за будь-якими атрибутивними характеристиками (наприклад, категорія землі, право власності і т. д.);

- побудова карти земельних ділянок або об'єктів нерухомості з однаковими атрибутивними характеристиками (категорія землі, ціль використання тощо);
- побудова карти земельних ділянок або об'єктів нерухомості з однаковим правовим статусом;
- побудова карти земельних ділянок або об'єктів нерухомості, які належать користувачам одного типу;
- побудова карти земельних ділянок, відведених громадянам і юридичним особам для несільськогосподарських та інших цілей у постійне або тимчасове користування;
- побудова карти земельних ділянок, наданих громадянам і юридичним особам для ведення сільського господарства і проведення геологорозвідувальних, пошукових, геодезичних та інших дослідницьких робіт;
- побудова карти складу і використання фонду лісів, пасовищ, тощо;
- побудова карти інвентаризованих та неінвентаризованих земельних ділянок;
- побудова тематичних карт (доріг, інженерних комунікацій, якості ґрунту) за визначеними атрибутами;
- побудова тематичних карт встановлених обмежень;
- формування кадастрового плану об'єктів нерухомості за визначеними атрибутами (право власності, кількість працюючих або проживаючих, галузь і т. д.).

3) аналіз даних при оформленні документів на земельну ділянку або об'єкт нерухомості:

- обчислення площі земельної ділянки;
- обчислення якості ґрунту земельної ділянки та зіставлення з експертною оцінкою;
- обчислення вартості земельної ділянки та суми податку на неї;
- оцінка технічного стану об'єктів нерухомості;
- можливість урахування наявності на земельній ділянці або близькості до неї доріг, річок, водоймищ, комунікацій, об'єктів нерухомості.

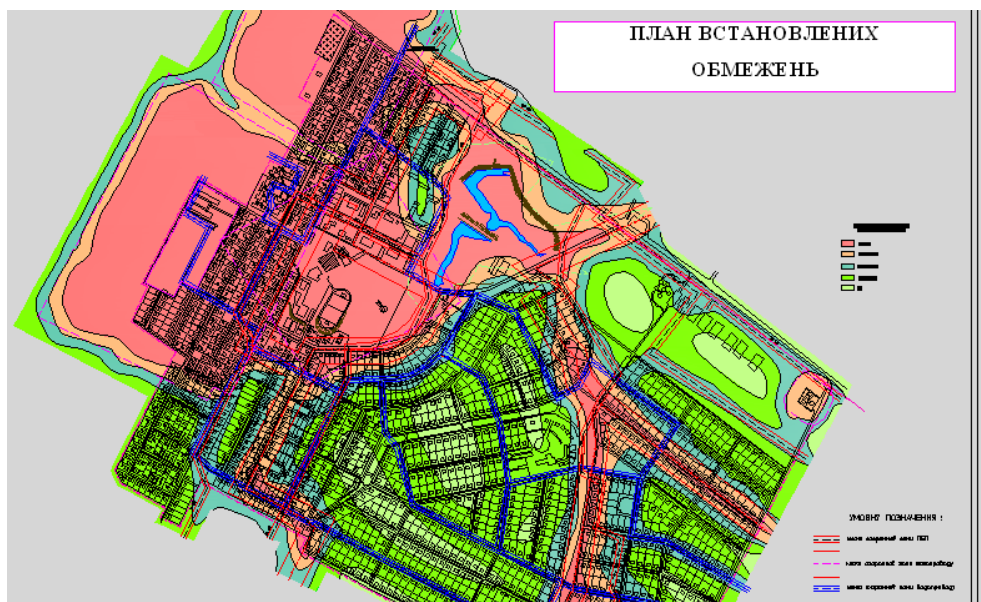


Рис. 3. Тематична карта «План встановлених обмежень»

Прикладом наших досліджень стала територія с. Зоря Рівненського району Рівненської області.

Для проектування геоінформаційної системи с. Зоря ми використали програмний комплекс AutoCAD та програму для створення баз даних MS Access.

Головне функціональне призначення системи полягає в інформаційному забезпеченні процесу приватизації та оренди земель населеного пункту, розробки проектів землеустрою та містобудівної документації, а також підвищення ефективності процесу управління земельними ресурсами. Система забезпечить прозорість і контрольованість процесів відводу земельних ділянок, їх приватизації, оренди, іпотеки тощо.

Система буде надавати інформацію про земельні ділянки, їх правовий режим, цільове призначення та категорії земель, грошову оцінку, обмеження щодо забудови та використання, а також буде відображати земельні ділянки на електронній кадастровій карті.

Користувачами системи будуть органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, податкові інспекції, суди, прокуратура, розробники землевпорядної та містобудівної проектно-документації, інші юридичні та фізичні особи. Порядок доступу до інформації буде регламентовано відповідно до чинного законодавства.

Інформаційне забезпечення системи складається із двох компонент – картографічної і атрибутивної.

Картографічна компонента складається із індексних карт та кадастрових планів, які формуються шляхом оновлення існуючих планово-картографічних матеріалів. Це дасть змогу у стислі терміни отримати необхідні карти для земель населеного пункту в масштабі 1:2000. На картах будуть виділені контури (межі) окремих земельних ділянок, санітарні, історико-культурні та природоохоронні зони, будуть виділені землі за категоріями цільового призначення тощо.

Створення індексних карт та кадастрових планів містить наступні етапи:

- інвентаризацію наявного планово-картографічного матеріалу, його сканування та первинну обробку;
- оновлення наявного планово-картографічного матеріалу (шляхом їх векторизації);
- створення багатшарових кадастрових планів у ГІС-середовищі.

Атрибутивна компонента – це бази геоданих з інформацією про кадастровий номер земельної ділянки, її межі, площу, цільове призначення, оцінку, про її правовий режим. Передбачається, що система буде мати інформаційний зв'язок з картографічним матеріалом та базою даних.

Структура бази геоданих системи на логічному рівні містить наступні реєстри:

- об'єктів адміністративно-територіального устрою;
- територіальних зон;
- земельних ділянок;
- власників та користувачів;
- будівель та споруд;
- правовстановлюючих документів;
- прав та їх обмежень.

Реєстри – це умовно виділені фрагменти бази геоданих, які є сукупністю реляційних відношень (таблиць) з інформацією про відповідні об'єкти обліку.

У базі геоданих формується реєстр Об'єктів Адміністративно-Територіального Устрою (ОАТУ), що знаходяться в межах села Зоря. Узгоджену за змістом та структурою інформацію про кожний квартал та земельну ділянку внесено в базу даних, а зовнішні межі будуть відображені на відповідному прошарку карти. Це дасть можливість розглядати ситуацію із «земельними питаннями» локалізовано по кожному з ОАТУ.

Після цього формуються прошарки карти з контурами територіальних зон (природо-заповідних, охоронних, санітарних, оздоровчих, рекреаційних, історико-культурних, прибережних та інших зон). Територіальна зона – це частина території, що характеризується особливим правовим режимом використання земельних ділянок і межі якої визначені при зонуванні земель відповідно до земельного законодавства, містобудівним законодавством, лісовим законодавством, водним законодавством, законодавством про охорону довкілля. Відведення земельних ділянок, їх використання та забудова повинні здійснюватись на підставі містобудівної та природоохоронної документації з визначеними зонами функціонального призначення та дозволеного використання території населеного пункту чи за його межами. Тому виникає завдання з формування в базах геоданих інформації про територіальні зони з метою визначення територіальної належності (входження) земельної ділянки до однієї чи одночасно до декількох територіальних зон та врахування відповідних обмежень щодо використання та забудови конкретної земельної ділянки. Такий підхід досить ефективно реалізується засобами ГІС-технологій і дасть змогу забезпечити достовірність та значною мірою автоматизувати процес виявлення обмежень щодо використання та забудови земельних ділянок.

Наступні етапи створення ГІС пов'язані з наповненням «Реєстру земельних ділянок» бази геоданих системи інформацією про земельні ділянки та формуванням прошарків карти з полігонами земельних ділянок, тобто із створенням кадастрової карти. Для цього необхідно провести інвентаризацію проектів відводу та інвентаризації земельних ділянок, кадастрових справ, рішень місцевої ради про дозвіл на викуп та приватизацію земельних ділянок та іншої документації.

Висновки та перспективи подальших розвідок

За результатами дослідження передбачається і пропонується формування бази геоданих та відображення прошарків кадастрового плану для наступних груп земельних ділянок на рівні населеного пункту:

- про земельні ділянки, які були приватизовані шляхом викупу;
- про земельні ділянки державної та комунальної власності, що надані в оренду;
- про інші земельні ділянки державної та комунальної власності, не приватизовані і не надані в оренду;
- про земельні ділянки державної та комунальної власності, що використовуються без дозволу (так зване «самозахоплення»).

Список літератури

1. Черняга, П. Г. Засоби управління земельними ресурсами / П. Г. Черняга, О. Ю. Мельничук, О. І. Качановський // Науковий вісник Національного аграрного університету. – №104. – 2006. – С. 60-64
2. Булакевич, С. В. Геоінформаційне забезпечення землевпорядного проектування для управління земельними ресурсами в агропромисловому комплексі / С. В. Булакевич. – К.: Рада продуктивних сил НАНУ. – 2006, част. 2, С. 262-265.
3. Церклевич, А. Про деякі аспекти щодо концепції загальноміської багатофункціональної інформаційної системи / А. Церклевич. // Геоінформаційний моніторинг навколишнього середовища. – Алушта, 2006. – С. 33-36.
4. Суховірський, Б. І. Геоінформаційні системи і технології в регіональному розвитку / Б. І. Суховірський. – К.: Знання України, 2002. – 210 с.

-
5. Пати́ка, В. П. Агроекологічний моніторинг та паспортизація сільськогосподарських земель (методично-нормативне забезпечення) / В. П. Пати́ка, О. Г. Тарарі́ко. – К.: Фітосоціоцентр, 2002. – 296 с.

References

1. Chernyaha, P. H., Mel'nychuk O. Yu., Kachanovs'kyu, O. I. (2006). Zasoby upravlinnya zemel'nymy resursamy. *Naukovyy visnyk Natsional'noho ahrarnoho universytetu*, 104, 60-64.
2. Bulakevych, S. V. (2006). *Heoinformatsiyne zabezpechennya zemlevporyadnoho proektuvannya dlya upravlinnya zemel'nymy resursamy v ahropromyslovomu kompleksi*. Kyiv: Rada produktyvnykh syl NANU.
3. Tserklevych, A. (2006). Pro deyaki aspekty shchodo kontseptsiyi zahal'nomis'koyi bahatofunktsional'noyi informatsiynoyi systemy. *Heoinformatsiynyy monitoringh navkolyshn'oho seredovyshcha*, 33-36.
4. Sukhovirs'kyu, B. I. (2002). *Heoinformatsiyni systemy i tekhnolohiyi v rehional'nomu rozvytku*. Kyiv: Znannya Ukrayiny.
5. Patyka, V. P. & Tarariko O. H. (2002). *Ahroekolohichnyy monitoringh ta pasportyzatsiya sil's'kohospodars'kykh zemel' (metodychno-normatyvne zabezpechennya)*. Kyiv: Fitosotsiotsentr.

Стаття надійшла до редакції 20.06.2017 р.

Вадим Олександрович ЛЮЛЬЧИК

кандидат сільськогосподарських наук,
викладач,

ВСП «Рівненський коледж Національного університету біоресурсів і
природокористування України»
E-mail: midaff80@ukr.net

Олег Ігорович КАЧАНОВСЬКИЙ

викладач,

ВСП «Рівненський коледж Національного університету біоресурсів і
природокористування України»
E-mail: myzvck2014@gmail.com

Сергій Васильович БУЛАКЕВИЧ

асистент,

кафедра геодезії та картографії,
Національний університет водного господарства та природокористування
E-mail: s.v.bulakevych@nuwm.edu.ua

ЗАСТОСУВАННЯ ГЕОІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У СУЧАСНОМУ ЗЕМЛЕУСТРОЇ

Люльчик, В. О. Застосування геоінформаційних систем у сучасному землеустрої / Вадим Олександрович Люльчик, Олег Ігорович Качановський, Сергій Васильович Булакевич // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 2. – С. 129-137. – ISSN 2415-8453.

Анотація

У статті наведено методи досліджень сільськогосподарських угідь з використанням даних дистанційного зондування Землі з космосу. На основі аналізу переваг та недоліків репрезентованих в Україні методів вперше розроблено технологію ідентифікації сільськогосподарських угідь, зайнятих посівами озимої пшениці з використанням матеріалів дистанційного зондування. Визначено та описано можливість отримання достовірної економічної інформації з прогнозування врожайності пшениці за матеріалами, отриманими з супутників системи Sentinel-2 та нейронних мереж. З метою оцінки точності було проведено зіставлення отриманих у процесі досліджень даних із статистичними показниками двох адміністративних районів, при чому похибка знаходиться в межах 4-12 %. Зроблені у статті висновки можуть бути використані управліннями агропромислового розвитку державних адміністрацій, центрами охорони родючості ґрунтів України, органами Держгеокадастру та іншими зацікавленими особами при розробці стратегій сталого розвитку відповідних адміністративних територій.

Ключові слова: дистанційне зондування Землі; індекс вегетації NDVI; біологічна врожайність; супутники Sentinel-2; прогнозування врожайності; нейронні мережі.

Vadym Oleksandrovykh LIULCHYK

PhD in Agricultural Sciences,
Lecturer,
Rivne College of National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine
E-mail: midaff80@ukr.net

Oleh Ihorovych KACHANOVSKYI

Lecturer,
Rivne College of National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine
E-mail: myzvk2014@gmail.com

Serhii Vasylovych BULAKEVYCH

Assistant,
Department of Geodesy and Cartography,
National University of Water Management and Nature Resources Use
E-mail: s.v.bulakevych@nuwm.edu.ua

**APPLICATION OF GEOINFORMATION SYSTEMS
IN THE MODERN LAND MANAGEMENT**

Abstract

The article presents methods of research of agricultural lands using the data of remote sensing of the Earth from space. On the basis of the results of the analysis of the advantages and disadvantages of the methods which are represented in Ukraine, it has been developed the technology for identification of agricultural land for winter wheat crops with the usage of remote sensing materials. It has been identified and described the possibility of obtaining reliable economic information for forecasting of wheat yield on the materials obtained from Sentinel-2 satellites and neural networks. In order to assess the accuracy, it has been done the comparison between the data obtained in the course of research and the statistical indicators of the two administrative districts, with the error being within the range of 4-12%. The conclusions of the research can be used by the departments of agro-industrial development of state administrations, the centers of soil fertility protection of Ukraine, the bodies of the State Geocodraw and other interested persons for the development of strategies of sustainable development of the appropriate administrative territories.

Keywords: *remote sensing of the Earth; vegetation index NDVI; biological yield; Sentinel-2 satellites; yieldforecasting; neural networks.*

JEL classification: Q15, Q56

Вступ

Останнім часом швидкими темпами зростає кількість інформації, що її на регулярній основі надають супутники спостереження Землі. Ця інформація використовується провідними країнами світу для підтримки прийняття управлінських рішень щодо побудови стратегії сталого розвитку, розв'язання проблем продовольчої безпеки, мінімізації негативного впливу змін клімату на довкілля та інших глобальних та локальних проблем.

Одним з важливих елементів у сучасному дистанційному зондуванні землі є інноваційний міжнародний проект Copernicus. У зв'язку із введенням в експлуатацію

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2017 рік. Том 2. № 2.

супутників сузір'я Sentinel у межах програми Copernicus Європейське космічне агентство (ESA) у 2014 році розпочало створення автоматичної системи отримання інформаційних продуктів супутника Sentinel-2. В операційну експлуатацію проект перейшов у 2017 році, а у 2016 році було реалізовано пілотне розгортання та тестування системи.

Проектом передбачено надання на регулярній основі продуктів атмосферної корекції (розрізнення – 10-20 м, кожні 12 днів), безхмарних композитів (розрізнення – 10, 20, 30 та 60 м, частота оновлення – 1 місяць), вегетаційних індексів LAI та NDVI (розрізнення – 10, 20, 30 та 60 м, щодавно), маски посівних територій (розрізнення – 10, 20, 30 та 60 м, уточнення – 1 раз на місяць) та карт землекористування (розрізнення – 10, 20, 30 та 60 м, двічі на сезон).

У 2016 році для України було реалізовано демонстраційний проект автоматичного формування супутникових продуктів обробки Sentinel-2 на рівні окремих областей у масштабі країни. Важливо, що українські фахівці забезпечили повний цикл обробки інформації – від отримання супутникових та наземних даних до формування кінцевих продуктів для споживачів. Починаючи з 2017 року, відбувається розгортання системи для регулярного створення продуктів на територію всієї країни, а також розвиток проекту з метою підключення даних інших супутникових систем та адаптації продуктів до потреб користувачів.

Зазначимо, що за останні десятиліття майже всі землі сільськогосподарського використання в Україні зазнали відчутної деградації. Значні площі, що використовуються для вирощування сільськогосподарських культур, важко контролювати тільки наземними засобами. Кожен рік змінюються межі посівних площ, змінюються характеристики ґрунтів та умови вегетації. Усі ці фактори негативно впливають на отримання оперативної інформації про стан сільськогосподарських культур і не дають змоги достовірного прогнозування врожайності, а також раціонального використання земель.

У нашій роботі для вирішення завдань моніторингу сільськогосподарських угідь за допомогою матеріалів ДЗЗ залучалися технічні засоби супутників сузір'я Sentinel.

Мета та завдання статті

Метою статті є розроблення технології ідентифікації сільськогосподарських угідь зайнятих посівами озимої пшениці з використанням матеріалів дистанційного зондування (супутникової системи Sentinel-2), та застосування нейронних мереж для розрахунків біомаси сільськогосподарських культур на всіх стадіях вегетації і прогнозування врожайності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Упродовж 2016-2017 років дослідження озимих зернових культур проводились за такими напрямками:

- дослідження озимої пшениці в Рівненському та Дубнівському районах за 2016-2017 рр. з використанням методів ДЗЗ;
- застосування систем штучного інтелекту для розрахунків біомаси сільськогосподарських культур на всіх стадіях вегетації.

Для оцінки «щільності зеленої рослинності» було використано відомий показник Normalized Difference Vegetation Index (NDVI). NDVI (Нормалізований відносний індекс рослинності) — простий кількісний показник кількості фотосинтетичний активної біомаси (що зазвичай називається вегетаційним індексом). Один з найпоширеніших і

використовуваних індексів для вирішення завдань, які застосовують кількісні оцінки рослинного покриву.

Обчислюється за наступною формулою:

$$NDVI = (NIR - VIS) / (NIR + VIS), \quad (1)$$

де: *NearIR (NIR)* — інтенсивність відбитого сигналу у ближній інфрачервоній частині спектру;

VIS — інтенсивність відбитого сигналу у видимій частині спектру.

Згідно з цією формулою щільність рослинності (NDVI) в певній точці зображення дорівнює різниці інтенсивностей відбитого світла у видимому і інфрачервоному діапазонах, поділений на суму їх інтенсивностей. Розрахунок NDVI базується на двох найбільш стабільних (не залежних від інших чинників) ділянках спектральної кривої відображення рослин. У видимій області спектру (0,4-0,7 мкм) лежить максимум поглинання сонячної радіації хлорофілом вищих судинних рослин, а в інфрачервоній області (0,7-1,0 мкм) знаходиться область максимального відображення клітинних структур листа. Тобто висока фотосинтетична активність (безпосередньо пов'язана з густиною рослинності) веде до меншого відображення у видимій області спектру і більшого – в інфрачервоній. Відношення цих показників один до одного дозволяє чітко розрізняти рослинні та нерослинні об'єкти. Якщо використовується нормалізована різниця між мінімумом і максимумом відображень, то це збільшує точність і дозволяє зменшити вплив таких явищ, як відмінності в освітленості знімка, хмарності, серпанку, поглинання радіації атмосферою та ін.

За допомогою програмних засобів ERDAS IMAGINE проведено ландшафтну класифікацію з використанням експертного підходу. Експертна класифікація застосовує підхід, заснований на формальних вирішальних правилах (комп'ютерних базах знань). Вирішальні правила побудовані на основі значень NDVI, що відповідають типам об'єктів.

Результати моніторингових досліджень сільськогосподарських угідь, зайнятих озимою пшеницею впродовж 2016-2017 років з використанням даних супутникового сузір'я Sentinel (власна розробка). Найбільш сприятливими для ідентифікації озимих культур є листопад та березень. Листопад – найкращий місяць для проведення геоінформаційного аналізу супутникових знімків. Зумовлено це тим, що основна частина загальної рослинності в'яне, а озимі культури мають достатню висоту та щільність для їх виокремлення. Такі обставини дають можливість проводити більш достовірну класифікацію. У березні, окрім озимих культур, починають активно розвиватися ще й інші види рослинності. Так, наприклад, 2016 року погодні умови дали можливість провести класифікацію озимих культур у листопаді. Враховуючи, що в листопаді 2016 року була висока хмарність та туманність, отримати якісні космічні знімки не вдалося. У березні 2017 року було декілька безхмарних днів над досліджуваною територією, що дало можливість проведення робіт. Для дослідження ідентифікації озимої пшениці використані супутникові знімки за березень. Наступна робота зі знімками містила такі етапи:

1. Попередня обробка:

- трансформування даних у формат опрацювання в спеціалізованому ПЗ (*.img);
- застосування маски хмарності.

2. Тематична обробка:

- визначення індексу NDVI;
- дешифрування еталонних ділянок;

- визначення інтервалів NDVI еталонних ділянок, створення фінальних правил;
- експертна класифікація.

3. Визначення угідь з посівами озимої пшениці.

4. Застосування нейронних мереж для розрахунків біомаси сільськогосподарських культур на всіх стадіях вегетації і прогнозування врожайності.

В основу роботи була покладена та властивість сільськогосподарських земель, що на них істотно змінюється щільність зеленої маси (у даному випадку, це показник NDVI) у період із березня до початку листопада. Це справедливо як для озимих, так і для ярих сільськогосподарських культур і пов'язано з процесом обробітку угідь (оранка, збирання врожаю та ін.). При цьому зелена маса несільськогосподарських територій за той самий період часу змінюється несуттєво.

У процесі експертної класифікації було виявлено, що значення індексів вегетації озимої пшениці, лісів, багаторічних насаджень перетинаються, що унеможливило проведення безпосереднього достовірного визначення об'єктів. Також були проведені інші види класифікацій (з навчанням та без навчання) із застосуванням спектральної інформації каналів B8 та B4 супутника Sentinel-2.

Використовуючи векторні шари лісів, водних басейнів, міст, селищ, лук, доріг, садів та інших об'єктів, була створена маска, яка застосовувалась для маскування відповідних частин знімка. Це дозволило провести класифікацію лише тих площ, які використовувалися для сільськогосподарського виробництва, результати експертної класифікації в зіставленні зі статистичними звітними даними відображені в таблицях 1 та 2.

Таблиця 1. Зіставлення площ посівів озимих зернових культур за даними ДЗЗ та статистичними звітами (2016р.)

	Досліджувана територія	Площа, тис. га		Збіжність результатів, %
		за звітом	за даними ДЗЗ	
1	Дубенський район	7,52	7,48	4
2	Рівненський район	4,71	4,81	10

Таблиця 2. Порівняння площ посівів озимих зернових культур за даними ДЗЗ та статистичними звітами (2017р.)

	Досліджувана територія	Площа, тис. га		Збіжність результатів, %
		за звітом	за даними ДЗЗ	
1	Дубенський район	2,30	2,42	12
2	Рівненський район	2,15	2,06	9

У нашому випадку помилка вимірювань залежала здебільшого від правильного визначення значень індексів вегетації для кожного типу об'єкта. Використання методу експертної класифікації для розрахунку характеристик площ є альтернативною для виконання досліджень з використанням тільки спектральної інформації для класифікації з навчанням і без навчання. Помилка розрахунку в цьому методі залежала від точності ідентифікації (тип рослинності – значення NDVI). Точність досягалася шляхом калібрування даних ДЗЗ – вимірів і польових вимірів по тестових ділянках. Також зазначимо, що на зіставність результатів впливала достовірність інформації статистичних звітних даних.

Проведена робота по ідентифікації посівів озимих культур Рівненського та Дубенського районів зумовила необхідність збільшення кількості тестових ділянок за просторовими ознаками. Це пов'язано з нерівномірністю факторів (термінів сівби, кліматичними умовами), які впливають на нерівномірний розвиток рослин, унаслідок чого збільшується розмах значень NDVI, розрахованих для об'єктів, які дешифруються на космічному знімку.

За умови виконання цих критеріїв з'явилася можливість одержання більш об'єктивної оцінки площ та стану посівів на всіх фазах розвитку сільськогосподарських культур у масштабі адміністративного району, що необхідно для ефективності управління сільськогосподарськими угіддями.

Результати застосування нейронних мереж для розрахунків біомаси сільськогосподарських культур на всіх стадіях вегетації і прогнозування врожайності.

Упродовж 2016-2017 років у результаті наземних та космічних досліджень були отримані дані, які впливають на динаміку розвитку рослин:

- NDVI на всіх стадіях розвитку рослин;
- біомаса сільськогосподарських культур на всіх стадіях розвитку рослин;
- склад ґрунтів;
- вміст гумусу у ґрунті.

Тому постало завдання встановити залежність між отриманими даними і врожайністю сільськогосподарських культур. Оскільки врожайність напряму залежить від біомаси, можна встановити залежність біомаси від NDVI та від часу, в період котрого проводились виміри.

NDVI – це показник, який інтегрує в себе всі зібрані дані, які впливають на розвиток рослин, тому для отримання прогнозу врожайності було встановлено залежність між NDVI, отриманими зі знімків, та біомасою, отриманою за допомогою наземних досліджень (рис.2).

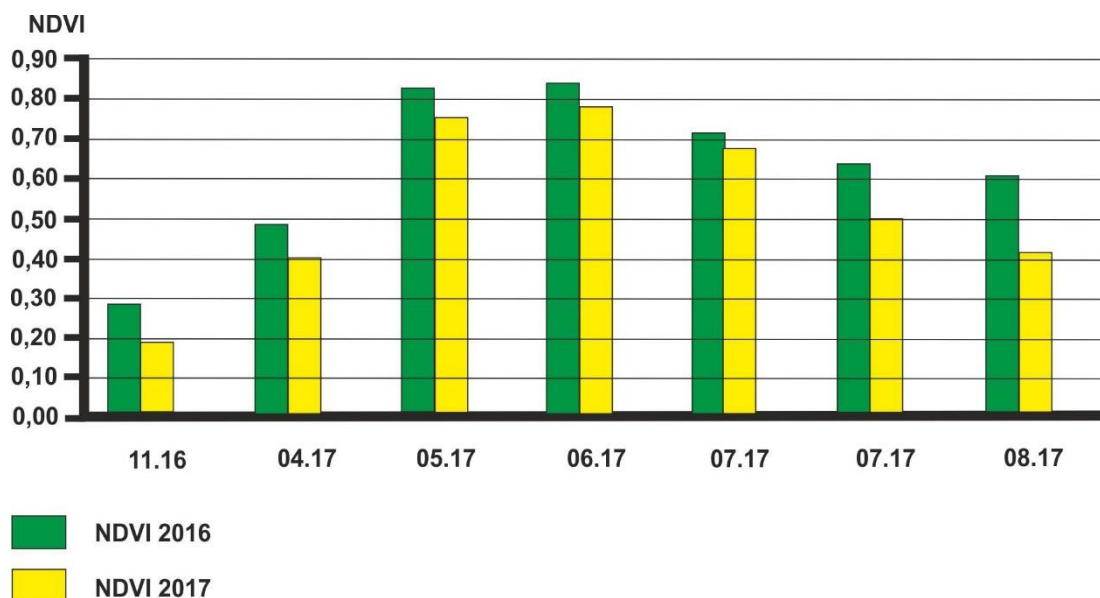


Рис. 2. Залежність NDVI від часу та біомаси озимої пшениці за 2016-2017 рр.

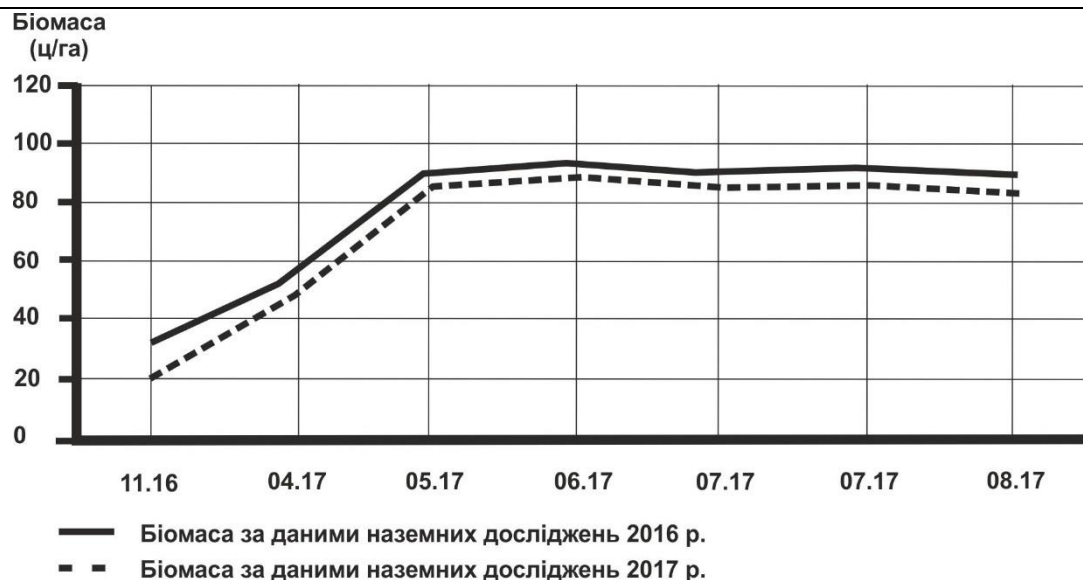


Рис. 3. Залежність біомаси озимої пшениці за 2016-2017рр.

Для отримання залежності біомаси рослин від NDVI та часу, на підставі експериментальних даних була створена нейронна мережа (рис. 4) і проведено її навчання. Це дозволило розраховувати біомасу рослин у період усіх фаз розвитку.

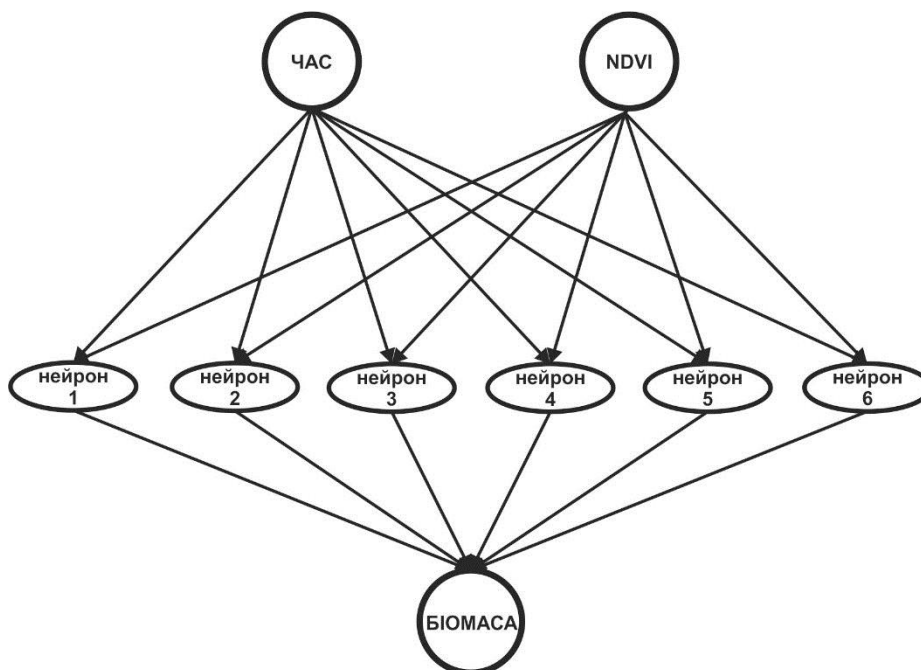


Рис. 4. Топологічна схема нейронної мережі

За допомогою інформаційної моделі, створеної на основі нейронної мережі, було реалізовано наступні пункти:

- розраховано біомасу зернових сільськогосподарських культур на всіх фазах розвитку в межах досліджуваної території;
- розраховано врожайність на останній фазі розвитку рослин;

- для збільшення точності проведення розрахунків біомаси та врожайності зернових сільськогосподарських культур, було об'єднано всі дані по біомасі і NDVI за 2016-2017 роки на всіх фазах розвитку рослин.

Результати наведено в табл. 3.

Таблиця 3. Результати досліджень біомаси озимої пшениці (2016-2017 рр.)

Дата визначення	Фази розвитку рослин	NDVI		Наземні		Нейрона мережа	
				біомаса (ц/га)		біомаса (ц/га)	
		2016	2017	2016	2017	2016	2017
11.05	3-й листок-кущіння	0,28	0,19	19	18	22	24
04.06	Вихід у трубку	0,46	0,35	66	61	53	56
05.06	Колосіння	0,83	0,755	98	93	112	115
06.06	Молочна стиглість	0,829	0,78	135	115	142	121
07.06	Воскова стиглість	0,696	0,65	127	117	131	120
07.06	Воскова стиглість	0,615	0,40	120	115	140	119
08.06	Повна стиглість	0,59	0,356	106	100	87	105

На підставі отриманих даних нейронну мережу було удосконалено, після чого проведено її навчання. У результаті отримано інформаційну модель, яка більш точно відображає залежності NDVI від часу і від біомаси зернових сільськогосподарських культур.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Україна є одним із найбільших гравців на ринку зерна і водночас має славу історію розвитку космічної галузі. Значну частку національного валового продукту нашої країни забезпечують агропромисловий комплекс та інформаційні технології. Сучасні інноваційні технології супутникового моніторингу використання сільськогосподарських угідь, прогнозування врожайності та валового збору основних сільськогосподарських культур є досить актуальними для України.

У межах проведення дослідних робіт було реалізовано наступні пункти:

1. Розроблено та апробовано технологію ідентифікації сільськогосподарських угідь, зайнятих посівами озимої пшениці з використанням матеріалів дистанційного зондування (супутникової системи Sentinel-2).
2. Розроблено та застосовано нейронну мережу для розрахунків біомаси сільськогосподарських культур на всіх стадіях вегетації і прогнозування врожайності.
3. Обґрунтовано можливість застосування знімків середньої роздільної здатності відкритих даних для підвищення якості моніторингу сільськогосподарських угідь на рівні адміністративного району (або сільськогосподарського підприємства).

Список літератури

1. Дослідження озимих сільськогосподарських культур на основі даних дистанційного зондування землі з космосу / І. І. Білан, М. Ю. Пакшин, О. В. Скубко, В. М. Стасюк // Збірник наукових праць. Вип. 15: Проблеми моніторингу ґрунтів і сучасні технології відтворення їх родючості. Кам.-Подільський.: ПДАТУ, 2007. – С. 138 – 143.
2. Інформація аерокосмічного землезнавства / За редакцією С. О. Довгого і В. І. Лялька. – К.: Наукова думка-2001.
3. Звіт про підсумки роботи в агропромисловому комплексі Рівненської області за 2016 рік.
4. Звіт про підсумки роботи в агропромисловому комплексі Рівненської області за 2017 рік.
5. Лурье, И. К. Теория и практика цифровой обработки изображений / И. К. Лурье, А. Г. Косиков. – М.: Научный мир, 2003.
6. Кашкин, В. Б. Дистанционное зондирование Земли из космоса. Цифровая: обработка изображений: учебное пособие / В. Б. Кашкин, А. И. Сухинин. – М.: Логос, 2001.
7. Towards a set of agrosystem-specific cropland mapping methods to address the global cropland diversity / F. Waldner, M. Lavreniuk, S. Skakun, N. Kussul, P. Defourny // International Journal of Remote Sensing. – 2016. – vol. 37, no. 14. – P. 3196 – 3231.

References

1. Bilan, I. I., Pakshyn, M. Yu., Skubko, O. V., Stasyuk, V. M. (2007). Doslidzhennya ozymykh sil's'kohospodars'kykh kul'tur na osnovi danykh dystantsiynoho zonduvannya zemli z kosmosu. *Problemy monitorynhu gruntiv i suchasni tekhnolohiyi vidtvorennya yikh rodyuchosti*, 15, 138-143.
2. Dovhyu, S. O. & Lyal'kj, V. I. (2001). *Informatsiya aerokosmichnoho zemleznnavstva*. Kyiv: Naukova dumka, 2001.
3. *Zvit pro pidsumky roboty v ahropromyslovomu kompleksi Rivnens'koyi oblasti za 2016 rik*. (2016).
4. *Zvit pro pidsumky roboty v ahropromyslovomu kompleksi Rivnens'koyi oblasti za 2017 rik*. (2017).
5. Lur'e, Y. K. & Kosykov, A. H. (2003). *Teoriya i praktika tsyfrovoy obrabotki izobrazheniy*. Moscow: Nauchnyy mir.
6. Kashkin, V. B. & Sukhynyn, A. Y. (2001). *Distantcionnoe zondirovanie Zemly iz kosmosa. Tsyfrovaya: obrabotka izobrazheniy*. Moscow: Lohos.
7. Waldner, F., Lavreniuk, M., Skakun, S., Kussul, N. & Defourny, P. (2016). Towards a set of agrosystem-specific cropland mapping methods to address the global cropland diversity. *International Journal of Remote Sensing*, 37(14), 3196-3231.

Стаття надійшла до редакції 20.06.2017 р.

Наукове періодичне видання

Український журнал прикладної економіки

Ukrainian Journal of Applied Economics

науковий журнал

*Том 2
Випуск 2
2017 рік*

Редактор-коректор *М. І. Руденко*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020
телефон 380 (352) 47-50-66*12292
E-mail: mail.ujae@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 21919-11819Р від 22.01.2016 року

Підписано до друку 01.07.2017 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 008-02-17
Умовно-друк. арк. 17,25,00. Обл. -вид. арк. 8,58.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.