

ISSN 2415-8453

Тернопільський національний економічний
університет

**Український журнал
прикладної економіки**

**Ukrainian Journal of
Applied Economics**

**Том 3. № 3.
Volume 3. № 3.**

**Тернопіль
2018**

Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – 278 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, професор,
Тернопільський національний економічний університет (Україна)*

Заступник головного редактора

*Бутов Андрій Миколайович, 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, професор, завідувач кафедри обліку та економіко-правового 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)

Булук Віталій Вікторович, доктор економічних наук, заступник голови Херсонської обласної ради (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)
Погріщук 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)

Відповідальний секретар

Бутов Андрій Миколайович, кандидат економічних наук, доцент.

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, 2018
© «Український журнал прикладної економіки», 2018

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

ЗМІСТ

<i>Гулей Анатолій Іванович, Язлюк Борис Олегович, Гулей Станіслав Анатолійович</i>	
Тенденції та перспективи розвитку криптовалют у світовій фінансовій системі	8
<i>Орехова Альвіна Іванівна</i>	
Оцінка контролінгу трансформації економічного потенціалу в умовах транспарентності бізнесу	20
<i>Березіна Олена Юріївна</i>	
Моніторинг стану домогосподарств в процесі визначення рівня сталості регіонального розвитку	29
<i>Орел Анна Миколаївна</i>	
Кооперативи як один із драйверів розвитку українського села	38
<i>Крилов Ярослав Олегович</i>	
Основні напрями розвитку ринку зерна та механізму його регулювання в Україні	43
<i>Константінова Олена Вікторівна</i>	
Особливості грошової оцінки природоохоронних територій в умовах трансформації земельних відносин	54
<i>Подольська Ольга Василівна, Оберемок Вікторія Віталіївна</i>	
Мотивація та стимулювання персоналу на підприємствах	62
<i>Терещенко Людмила Володимирівна</i>	
Формування терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу	68
<i>Лещук Юлія Анатоліївна</i>	
Узагальнення сутності ризику у біржовій діяльності	74
<i>Липовий Дмитро Валерійович</i>	
Шляхи адаптації стратегічного управління маркетингом та збутом в діяльності інтегрованих підприємств	80
<i>Гринь Євген Леонідович</i>	
Методичний підхід до оцінювання рівня управління організаційними змінами на підприємстві	84
<i>Лагодієнко Володимир Вікторович, Чайковська Марина Андріївна, Лагодієнко Владислав Володимирович</i>	
Сталий розвиток агропродовольчої сфери Причорноморського регіону	93
<i>Мандич Олександра Валеріївна</i>	
Маркетингова діяльність: необхідність поєднання теорії та практики у бізнес- процесах	102
<i>Довгаль Олена Валеріївна</i>	
Ресурсний потенціал сільських територій: зміст та особливості еволюції	110
<i>Зінченко Андрій Ігорович</i>	
Фінансово-інноваційні засади перспективної антикорупційної діяльності	120
<i>Мудрак Руслан Петрович, Моїсеєва Наталія Іванівна</i>	
Кластеризація як напрям ефективного управління туристичними дестинаціями регіону	126
<i>Іванченкова Лариса Володимирівна, Долинська Олена Олександрівна</i>	
Особливості контролю результатів фінансово-господарської діяльності підприємств	133

Гагарінов Олексій Валерійович Теоретико-методичний підхід до розробки стратегії трансформації промислового підприємства у стан системно-досконалої бізнес-організації	141
Завгородній Андрій Володимирович Генезис понятійно-категоріального апарату досліджень «зовнішньоекономічної діяльності»: структура, принципи, функції	149
Кухарчик Олексій Геннадійович Перспективи розвитку транспортних перевезень в Причорноморському регіоні	159
Jamal Yassir Approach to choosing the leadership style for innovation activity management	170
Ручинська Наталія Сергіївна, Кучер Олена Дмитрівна Оцінка та управління витратами сільськогосподарського підприємства	176
Грошев Сергій Володимирович Сучасний стан розвитку фермерських господарств України	186
Дорофєєв Олександр Вікторович Сучасні напрями забезпечення економічного розвитку суб'єктів аграрного виробництва	195
Орел Володимир Миколайович Особливості економічного зростання регіонального потенціалу в умовах конкурентоспроможності регіону	201
Іванова Ганна Олександрівна Напрями розвитку маркетингового потенціалу окремих суб'єктів агробізнесу	206
Гацько Анатолій Федорович Маркетингово-логістичний інструментарій управління конкурентоспроможністю інтегрованих агропромислових підприємств	213
Павлова Олена Миколаївна Маркетингове дослідження фінансово-економічних результатів і стратегічних позицій виробників кавової продукції в Україні	219
Хачатурян Баграт Олегович Методологічні засади формування системи управління витратами підприємства	228
Ларіна Тетяна Федорівна, Болотна Оксана Володимирівна, Пономарьов Олександр Сергійович Аналіз мотивації споживачів у digital-середовищі на основі моделі AIDA	235
Власенко Тетяна Анатоліївна, Степаненко Сергій Віталійович Обґрунтування сфер реалізації стратегічних змін на підприємствах сільськогосподарського машинобудування	240
Хвостіков Андрій Ігоревич Предметна галузь дослідження міжнародних торгівельно-економічних відносин в аграрному секторі	248
Кузьминчук Наталія Валеріївна Системно-діяльнісний підхід до державного регулювання розвитку підприємництва	256
Маслій Наталя Дмитрівна, Ніценко Віталій Сергійович Науково-методичний підхід щодо формування партнерських відносин при інтеграції підприємств сфери зв'язку й інформатизації	264

CONTENT

<i>Gulei Anatolii Ivanovych, Yazlyuk Borys Olehovych, Gulei Stanislav Anatoliiovych</i> Trends and prospects for development cryptocurrencies in the world financial system	8
<i>Oriekhova Alvin Ivanivna</i> Assessment of economic potential transformation controlling in conditions of business transparency	20
<i>Berezina Olena Yuriivna</i> Monitoring of the households' state in the process of determining the sustainability level of regional development	29
<i>Orel Anna Mykolaivna</i> Cooperative as one of the drivers of ukrainian countryside	38
<i>Krylov Yaroslav Olegovych</i> Major development trends in the grain market and mechanisms of its regulation in Ukraine	43
<i>Konstantinova Olena Viktorivna</i> Features of monetary evaluation of environmental protection territories in the conditions of land relations transformation	54
<i>Podolska Olha, Oberemok Victoriia</i> Motivation and stimulation of personnel at enterprises	62
<i>Tereshchenko Liudmyla Volodymyrivna</i> Terminology system formation of the personnel management effectiveness research	68
<i>Leschuk Juliia Ananatoliivna</i> The essence of risk in stock exchange activities	74
<i>Lypovyy Dmytro Valeriiovych</i> Шляхи адаптації стратегічного управління маркетингом та збутом в діяльності інтегрованих підприємств	80
<i>Yevhen Leonidovich Hryn</i> Methodical approach to evaluation of organizational change management at enterprise	84
<i>Lagodiienko Volodymyr, Chaykovska Maryna, Lagodiienko Vladyslav</i> Sustainable development of agricultural sphere of the black sea region	93
<i>Mandych Oleksandra Valeriivna</i> Marketing activity: the need for the combination of theory and practice in business processes	102
<i>Dovgal Olena Valeriivna</i> Resource potential of agricultural territories: content and features of evolution	110
<i>Zinchenko Andriy</i> Financial and innovative bases of perspective anti-corruption activity	120
<i>Mudrak Ruslan, Moiseeva Natalia</i> Classerization as effective management direction of tourist destination region	126
<i>Ivanchenkova Larysa, Dolynska Olena</i> Features of control of financial and economic activities of enterprises	133

<i>Haharinov Oleksii</i> theoretical and methodical approach to the development of an industrial enterprises transformation strategy in the state of a system-perfect business organization	141
<i>Zavhorodnii Andrii</i> Genezis of conceptual category apparatus of «foreign economic activities»: structure, principles, functions	149
<i>Kukharchik Oleksiy</i> Perspectives for development of transportation of the Black sea region	159
<i>Jamal Yassir</i> Approach to choosing the leadership style for innovation activity management	170
<i>Rushinska Natalia, Kucher Olena</i> Assessment and cost management of agricultural enterprise	176
<i>Groshev Serhii Volodymyrovych</i> Current state of farms' development in Ukraine	186
<i>Dorofieiev Oleksandr Viktorovych</i> Modern directions for the provision of economic development of agri-manufacturing subjects	195
<i>Orel Volodymyr Mykolayovych</i> Features of economic growth of regional potential in the regional competitiveness conditions	201
<i>Ivanova Anna Oleksandrivna</i> Directions for the development of marketing potential of specific agricultural business subjects	206
<i>Hatsko Anatolii Fedorovych</i> Marketing and logistic tools for competitiveness management of integrated agricultural enterprises	213
<i>Pavlova Olena Mykolayivna</i> Marketing research of financial-economic results and strategic positions of coffee producers in Ukraine	219
<i>Khachaturian Bahrat Olehovych</i> Methodological principles of forming enterprise cost management system	228
<i>Larina Tetiana Fedorivna, Bolotna Oksana, Ponomarov Oleksandr Serhiiiovych</i> Analysis of motivation of consumers in digital-environment based on AIDA model	235
<i>Vlasenko Tetiana Anatoliivna, Stepanenko Serhii Vitaliyovych</i> Substantiation of spheres of implementation of strategic changes at agricultural machine-building enterprises	240
<i>Khvostikov Andrii Ihorevych</i> Subject field of study of international trade and economic relations in the agrarian sector	248
<i>Kuzmynchuk Nataliia Valeriivna</i> System-activity approach of governmental regulation to the development of entrepreneurship	256
<i>Maslii Natalia D., Nitsenko Vitalii</i> Scientific approach to the formation of partnerships during the integration of enterprises in communication and information sector	264

Анатолій Іванович ГУЛЕЙ

д.е.н., доцент, Голова правління Міжбанківської валютної біржі

Борис Олегович ЯЗЛЮК

д.е.н., професор, декан факультету аграрної економіки і менеджменту,

Тернопільський національний економічний університет

E-mail: b.yazliuk@tneu.edu.ua

Станіслав Анатолійович ГУЛЕЙ

магістр, Тернопільський національний економічний університет

**ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТ
У СВІТОВІЙ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ**

Гулей, А. І. Тенденції та перспективи розвитку криптовалют у світовій фінансовій системі [Текст] / Анатолій Іванович Гулей, Борис Олегович Язлюк, Станіслав Анатолійович Гулей // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 8–19. – ISSN 2415-8453.

Анотація

У статті проведено аналітичне дослідження розвитку криптоіндустрії як децентралізованої системи, яка супроводжується процесами віртуалізації фінансових потоків через обіг криптовалюти в Інтернет-середовищі на базі передових технологій блокчейну та асиметричного шифрування, які забезпечують надійність транзакцій та роботу мережі. Розкрито сутність та значення основних криптовалют, здійснено аналіз їх цінової динаміки як інструменту перспективного прогнозування розвитку криптоіндустрії. Обґрунтовані інноваційні можливості криптовалют на вітчизняному фінансовому ринку та виявлені ризики їх використання.

Ключові слова: криптовалюта, ринкова капіталізація, електронні гроші, ринок криптовалют.

Anatolii Ivanovych GULEI

Doctor of Economics, Associate Professor,
Chairman of the Board of Interbank Currency Exchange

Borys Olehovych YAZLYUK

Doctor of Economics, Professor
Dean of the Faculty of Agricultural Economics and Management
Ternopil National Economic University

Stanislav Anatoliiovych GULEI

Master, Ternopil National Economic University

**TRENDS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT CRYPTOCURRENCIES IN THE WORLD
FINANCIAL SYSTEM**

Abstract

The research of the development of the cryptoindustry is done in the article as a decentralized system, which is accompanied by the processes of financial flows virtualization through the circulation of cryptocurrencies in the Internet environment based on advanced blockchain

technology and asymmetric encryption that ensure the reliability of transactions and network operation. It's discovered the essence and significance of the main cryptocurrencies in the world financial system, their price dynamics as a tool for perspective forecasting of the cryptoindustry development. It's grounded the innovative opportunities of cryptocurrencies on the domestic financial market and the risks of their use.

Keywords: *cryptocurrencies, market capitalization, electronic money, cryptoindustry.*

JEL classification: E 44, G 15

Вступ

Стрімке проникнення інформаційних технологій та цифровізація економічних процесів створює інноваційну базу функціонування фінансового ринку, а також нові підходи до аналітики, прогнозування та прийняття управлінських рішень. Така динаміка розвитку цифрового медіасередовища обумовлює зародження нової цифрової економіки – Індустрії 4.0, яка супроводжується процесами віртуалізації фінансових потоків через обіг криптовалюти в Інтернет-середовищі на базі передових технологій блокчейну та асиметричного шифрування, які забезпечують надійність транзакцій та роботу мережі.

Початкові ідеї створення криптовалютних ринків та криптовалюти висвітлювались у працях фантаста Ніла Стівенсона (1999 рік). Згодом Сатосі Накамото у 2009 році запропонував практичну модель реалізації світового обігу криптовалюти у фінансовій системі на базі розробленого програмного забезпечення. Тематика криптоіндустрії та криптовалютного обігу в науковому контексті є недостатньо розроблена та висвітлена, зокрема більшість опублікованих матеріалів в основному є короткими витягами з основного протоколу системи «Біткоїн» та мають описовий характер. Серед вітчизняних науковців тематику криптоіндустрії розглядали Архирейська Н. В. [0], Галушка Є. О., Пакон О. Д. [2], Деревянко Б. В. [3], Гусєва І. І., Петрова Т. О. [4], Марченко Н. А. [5] та інші.

Мета статті

Враховуючи динамізм на ринку криптоактивів та інноваційну активність в ІТ-сфері, аналітичні дослідження розвитку криптоіндустрії є стабільно актуальними в вітчизняному науковому інформаційному середовищі в контексті переходу України на формат нової цифрової економіки. Тому, метою наукової роботи є розкриття сутності та значення основних криптовалют у світовій фінансовій системі та аналіз їх цінової динаміки як інструменту перспективного прогнозування розвитку криптоіндустрії.

Виклад основного матеріалу дослідження

Криптоіндустрія без регуляторів та контролюючих органів працює в усьому світі. Криптовалюта – це цифрові гроші, які не мають матеріального вираження, обіг яких здійснюється лише в інтернет-середовищі. Характерними рисами криптовалюти є незалежність від центрального банку, на базі передових технологій блокчейну та асиметричного шифрування (публічні приватні ключі), які забезпечують надійність транзакцій та роботу мережі. Криптографічні методи захисту регулюють емісію, транзакції та облік криптовалют. Мета криптовалюти – створення нової децентралізованої системи, яка не залежить від держави, на базі розподіленої комп'ютерної мережі.

В світі існує більше 1300 криптовалют: приблизно 20 криптовалют мають вартість 1 млрд дол.; 400 – до 1 млн дол. США; 164 види фіатних грошей. Поява криптовалютних бірж, розкриття потенціалу і можливостей використання криптовалют привело до активізації криптоіндустрії та швидкого розвитку ринку криптовалют. До Топ-10 криптоактивів за розміром ринкової капіталізації на початок

2019 року відносять Bitcoin (BTC) (67, 286 млрд дол. США), Ethereum (ETH) (15, 617 млрд дол. США), Ripple (XRP) (14, 722 млрд дол. США), Bitcoin Cash (2, 856 млрд дол. США), EOS (2, 426 млрд дол. США), Stellar (XLM) (2, 195 млрд дол. США), Tether (USDT) (1, 909 млрд дол. США), Litecoin (LTS) (1, 902 млрд дол. США), Bitcoin SV (BSV) (1, 563 млрд дол. США), TRON (TRX) (1, 360 млрд дол. США) (рис. 1) (табл. 1).



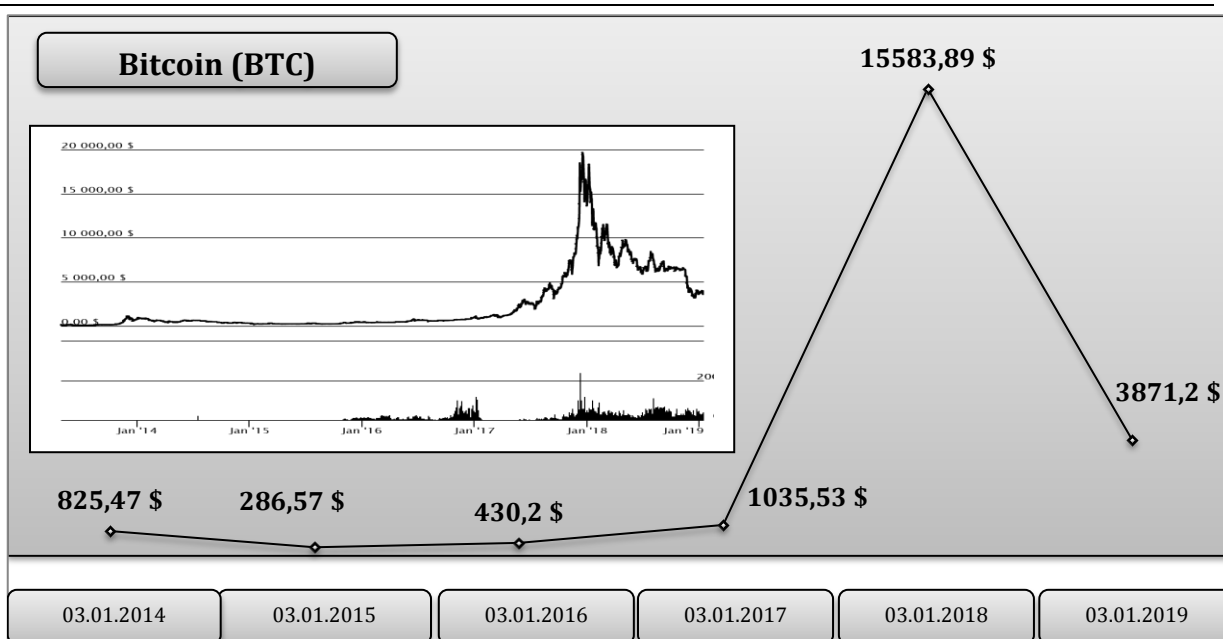
Рис. 1. Топ – 10 криптовалют у світовій фінансовій системі за розміром ринкової капіталізації

Таблиця. 1. Капіталізація і ціни основних криптовалют станом на 3.01.2019 [6]

№	Криптовалюта	Ціна (\$)	Ціна (BTC)	Капіталізація (\$)	Зміна/24
1	Bitcoin (BTC)	3845,58	1,0	67 286 705 932	-1,41%
2	Ethereum (ETH)	149,00	0,03875632	15 617 065 185	-2,7%
3	Ripple (XRP)	0,36	0,00009356	14 722 552 262	-3,54%
4	Bitcoin Cash	161,61	0,04203599	2 856 698 451	-2,58%
5	EOS	2,67	0,00069432	2 426 853 533	-6,57%
6	Stellar (XLM)	0,11	0,00002972	2 195 501 781	-3,04%
7	Tether (USDT)	1,02	0,00026567	1 909 252 942	-3,87%
8	Litecoin (LTS)	31,77	0,00826482	1 902 040 797	0,06%
9	Bitcoin SV (BSV)	88,72	0,02307754	1 563 749 642	-4,43%
10	TRON (TRX)	0,02	0,00000525	1 360 400 794	1,66%

Здійснено аналіз цінової динаміки основних криптовалют з метою розкриття тенденцій обігу криптоактивів та перспективного прогнозування розвитку криптоіндустрії.

1. Bitcoin (BTC). Перша децентралізована криптовалюта, яка почала функціонувати з 2009 року. На початок 2019 року ринкова капіталізація біткоїну склала близько 67, 535 млрд. дол. США. Доступний об'єм складає – 15,5 млн од., загальний – 21,0. Найбільший ріст вартості біткоїна припадає на початок 2018 року – 15583,89 дол. США, а на початок 2019 року його вартість склала всього 3871,20 дол. США. Різкі коливання на ринку криптовалют в основному носять спекулятивний характер. Капіталізація криптовалют різко зростає через високий штучно створений попит і інтерес гравців на ринку.



Bitcoin (BTC)	03.01.2014	03.01.2015	03.01.2016	03.01.2017	03.01.2018	03.01.2019
Ціна (\$)	825,47	286,57	430,20	1035,53	15583,89	3871,20
Об'єм торгів (\$)	54171500	118778941	984185980	4399421327	3310355625	3258995812
Капіталізація (\$)	10062417390	3921358112	6470199430	16652715383	261505188676	67535473640

Рис. 2. Цінова динаміка Bitcoin (BTC) (на початок 2014-2019 рр.)

Згідно експертних прогнозів на 2019-2020 рр. Bitcoin домінуватиме на ринку топових криптоактивів завдяки припливу грошей від інституційних інвесторів та високої швидкості впровадження інноваційних технологічних рішень. Що стосується ціни на біткоіни, очікується, що протягом двох років вона виросте на 200%, таким чином, до вересня 2020 року складатиме близько \$ 13000-14000. Деякі інтернет-користувачі впевнені, що ціни на нього зростуть до \$ 27 526,10 [7].

2. Ethereum (ETH). Офіційно функціонує з 2015 року. Базується на децентралізованій обчислюваній платформі з власною унікальною формою програмування «Turing». Блокчейн містить повну інформацію в системі кожного учасника – «вузла», взаємозв'язок між якими здійснюється завдяки криптовалютному «ефіру». На початок 2019 року ринкова капіталізація ефіріума склала близько 15,922 млрд дол. США. Доступний об'єм складає – 104,3 млн од.

Згідно прогнозів 2020 році в обігу буде близько 100 мільйонів ETH, а частка ринку Ethereum складе приблизно 1 137,500 млрд дол. США [7].

3. Ripple (XRP). Криптовалюта, яка не базується на технології блокчейну, а функціонує на базі глобального консенсусу. Тому основними клієнтами системи є великі інституції, зокрема міжнародні банки. Криптовалюта виконує функцію мосту між національними, в тому числі важко конвертованими грошовими одиницями. На початок 2019 року ринкова капіталізація склала 15,101 млрд дол. США. Доступний об'єм складає – 41,0 млрд од.

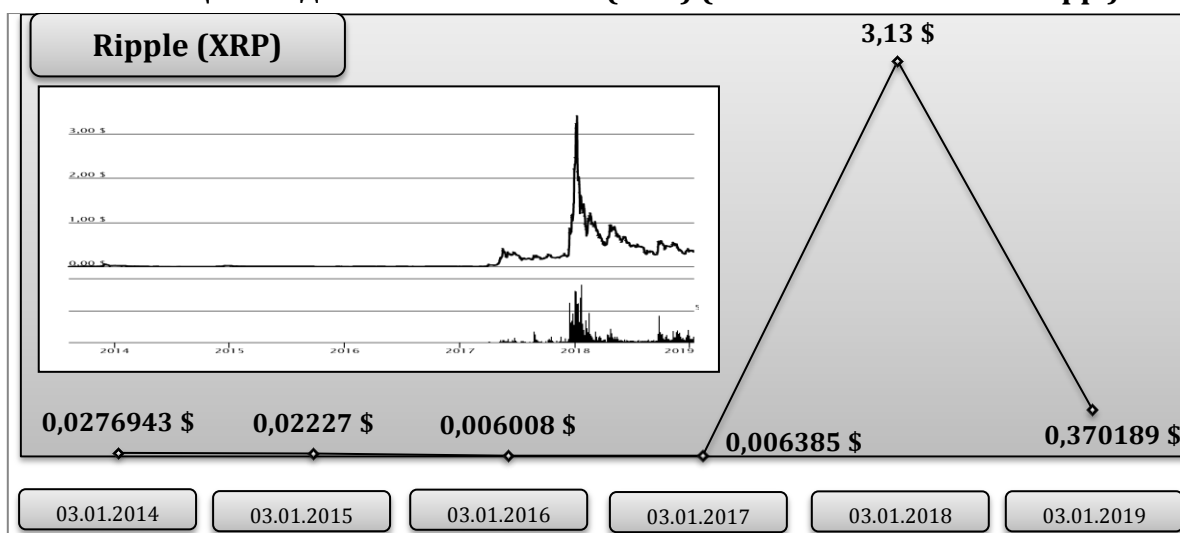
Проект Ripple (XRP) швидко інтегрувався в реальну економіку, підтвердженням чого стали сотні діючих угод з великими фінансовими організаціями. Орієнтуючись на банківський сектор криптовалюта XRP, має велику пропускну спроможність і низькі комісійні та є міцним містком, що з'єднає криптовалютну економіку з традиційною. Попит на валюту дуже високий, що прогнозує високий потенціал зростання в 2019 р.

Експерти пророкують XRP статус лідера банківської інфраструктури завдяки партнерським стосункам з Western Union та запланованою заміною мережі SWIFT. Сьогодні Western Union і Moneygram вже розглядають можливість використання XRP.



Ethereum (ETH)	03.01.2016	03.01.2017	03.01.2018	03.01.2019
Ціна (\$)	2,52	9,63	963,06	152,86
Об'єм торгів (\$)	4030697	24617090	2308657206	2970382678
Капіталізація (\$)	73864483	842886495	93178531120	15922214147

Рис. 3. Цінова динаміка Ethereum (ETH) (на початок 2016-2019 рр.)



Ripple (XRP)	03.01.2014	03.01.2015	03.01.2016	03.01.2017	03.01.2018	03.01.2019
Ціна (\$)	0,02769430	0,02227000	0,00600800	0,00638500	3,13	0,370189
Об'єм торгів (\$)	89287	2145220	291194	1014600	6678660000	636337335
Капіталізація (\$)	216510985	689881735	201492936	232013652	121087332440	15101532276

Рис. 4. Цінова динаміка Ripple (XRP) (на початок 2014-2019 рр.)

Що стосується ціни, то тут прогнози різняться. Згідно WalletInvestor, через пару років ціна XRP може вирости на 380% і досягти \$ 0,6-0,7. Команда longforecast.com прогнозує максимальну ціну – \$ 0,42, аналітики cryptoground.com – \$ 1,20, що робить монету оптимальною для довгострокових інвестицій [7].

4. Bitcoin Cash (BCH). Криптовалюта є версією Bitcoin, отримана в результаті хард форку оригінального блокчейну 1 серпня 2017 року. На початок 2018 року вартість Bitcoin Cash склала 2630,51 дол. США, а до початку 2019 року знизилась до 168,14 дол. США. Ринкова капіталізація Bitcoin Cash складає близько 2,950 млрд дол. США. Доступний об'єм складає – 17,6 млн од., загальний – 21,0.

5. EOS. У десятку найбільш капіталізованих криптовалют входить EOS. Офіційно функціонує з травня 2017 року. EOS.IO – це програмне забезпечення, яке представляє архітектуру блокчейну, спеціально розроблену для вертикального і горизонтального масштабування децентралізованих додатків, надаючи доступ до акаунтів, засобів

аутентифікації, баз даних, асинхронного зв'язку та планування програм на кількох ядрах центрального процесора і/або кластерах. Отримана архітектура блокчейну, може масштабуватись під мільйони транзакцій в секунду, виключає збори і надає можливість швидко і легко запускати децентралізовані додатки [8; 9]. На початок 2019 року ринкова капіталізація криптовалюти склала 2,906 млрд дол. США. Доступний обсяг складає – 1,0 млрд од. Вартість криптоактиву на початок 2018 року склала 10,09 дол. США, а вже на початок 2019 – 2,83 дол. США.

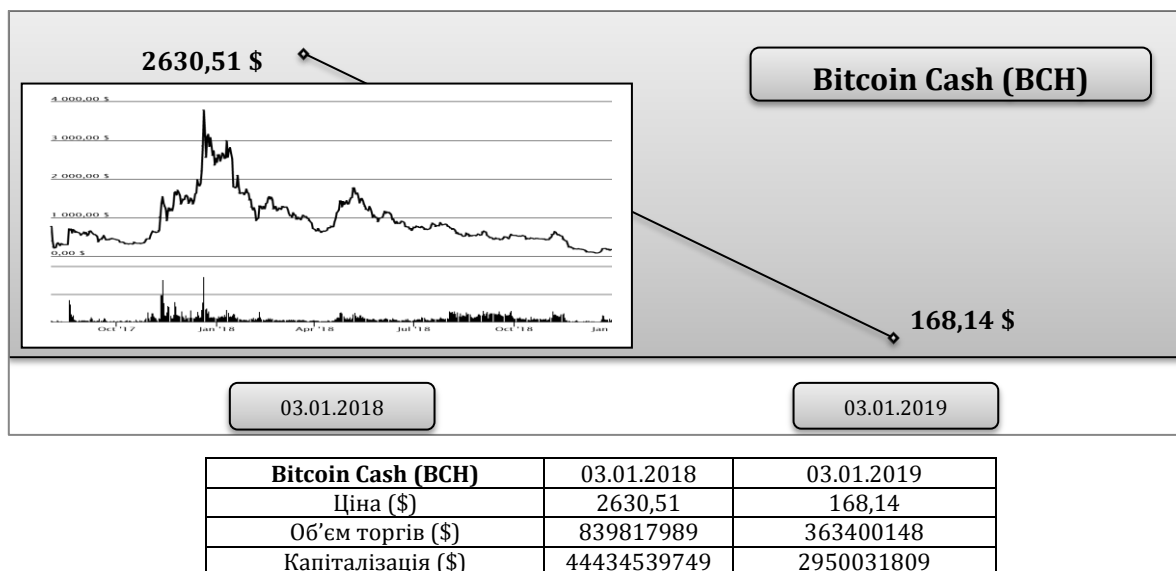


Рис. 5. Цінова динаміка Bitcoin Cash (BCH) (на початок 2018-2019 рр.)

Згідно прогнозів експертів, в недалекому майбутньому EOS стане надійним джерелом отримання прибутку. Очікується, що EOS.io стане системою номер один для корпоративних додатків. Прогнозується, що в середині 2020 року криптовалюта може досягти \$ 95, а до грудня 2020 року впасти до \$ 55 [6].

6. Stellar (XLM). Технологія дозволяє підтримувати сумісність між різними фінансовими системами та валютами через можливість швидкісного обігу коштів між людьми, компаніями і фінансовими інститутами.



Рис. 6. Цінова динаміка EOS (на початок 2018-2019 рр.)

На початок 2019 року ринкова капіталізація Stellar (XLM) склала близько 2,247 млрд дол. США. Доступний обсяг складає – 19,1 млрд од., загальний – 104,0.

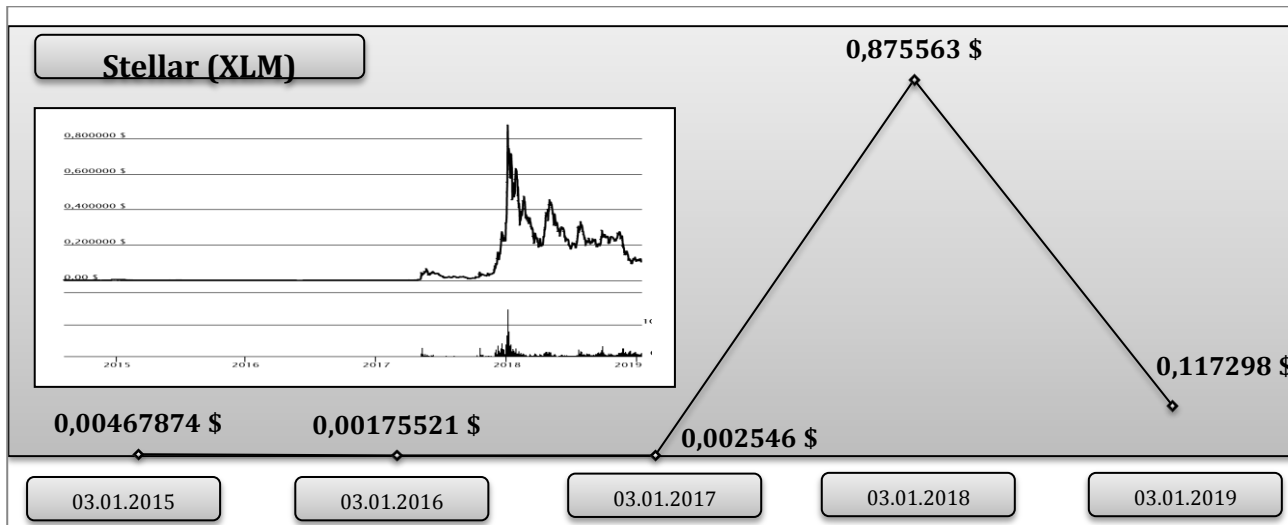


Рис. 7. Цінова динаміка Stellar (XLM) (на початок 2015-2019 рр.)

Прогнозується, що в найближчі роки Stellar займе домінуючу частину ринку в сферах: грошові перекази; децентралізовані біржі, такі як SDEX; ICO на Stellar; впровадження Lightning Network; транскордонні платежі в дрібних банках. Прогнозована ціна Stellar в 2020 році складає близько \$ 0,64 – \$ 0,7. Однак деякі експерти дають більш оптимістичні прогнози [7].

7. Tether (USDT). Tether забезпечує взаємодію криптовалют з фіатними валютами та дозволяє об'єднувати технологію блокчейну з фіатними валютами, забезпеченими Міністерством фінансів США та Європейським центральним банком. Зокрема Tether переводить долар в цифрову форму і переносить цей цифровий долар на блокчейн. Платформа Tether дозволяє конвертувати долар США, євро або японську ієну до відповідних токен Tether. Монети Tether на 100% забезпечені фіатними валютами, які на рахунках компанії залишаються повністю прозорими і піддаються перевіркам, що гарантує повну відповідність заявленим резервам. Tether можна поміняти на відповідні валюти за допомогою платформи в будь-який момент часу [8].

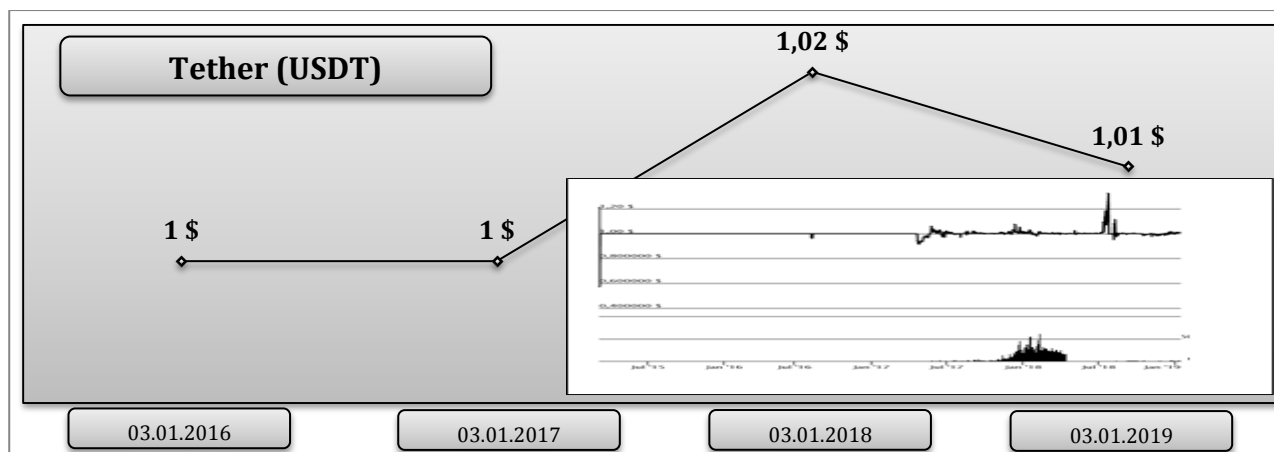
8. Litecoin (LTS). Офіційно функціонує з 2011 року. Механізм функціонування практично ідентичний до системи біткоїн, дещо відмінний лише механізм видобутку. На початок 2019 року ринкова капіталізація склала близько 1, 968 млрд дол. США. Доступний об'єм складає – 60,0 млн од., загальний – 84,0.

Згідно з прогнозами, в 2020 році ціна Litecoin може подвоїтися і досягти \$ 80. Деякі Інтернет-користувачі впевнені, що криптоактив виросте на 440% і в середині 2020 року складе \$ 234 [7].

9. Bitcoin SV (BSV). Офіційно функціонує з 15 листопада 2018 року як хардфорк Bitcoin Cash. Основна ідея криптовалюти – зберегти початкове бачення Сатоші Накамото, творця Bitcoin (тому SV розшифровується як Satoshi Vision – бачення Сатоші), забезпечити низькі комісії за транзакції, високий рівень безпеки і масштабування, переваги для майнерів і інституційних інвесторів [9]. Ринкова капіталізація Bitcoin SV (BSV) на початок 2019 року склала близько 1, 563 млрд дол. США.

10. TRON (TRX). Офіційно функціонує з серпня 2017 року. Tron – протокол на базі блокчейну, що використовується в мультимедійній системі, формуючи

децентралізовану систему розваг, дозволяє користувачам безкоштовно публікувати, зберігати і володіти даними, а також працювати з цифровими активами.



Tether (USDT)	03.01.2016	03.01.2017	03.01.2018	03.01.2019
Ціна (\$)	1,00	1,00	1,02	1,01
Об'єм торгів (\$)	1389,00	3224370	2461680000	130083895
Капіталізація (\$)	951600	9951590	1389678295	2081332301

Рис. 8. Цінова динаміка Tether (USDT) (на початок 2016-2019 рр.)



Litecoin (LTS)	03.01.2014	03.01.2015	03.01.2016	03.01.2017	03.01.2018	03.01.2019
Ціна (\$)	24,14	2,16	3,49	4,59	248,04	32,89
Об'єм торгів (\$)	25401900	15757930	91423127	527850181	618490220	477106413
Капіталізація (\$)	592221947	76365379	152978548	225717347	13543570837	1968595244

Рис. 9. Цінова динаміка Litecoin (LTS) (на початок 2016-2019 рр.)

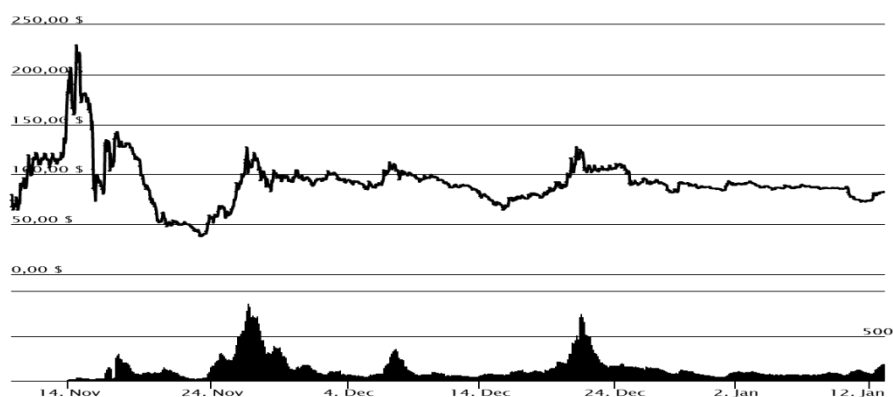


Рис. 10. Цінова динаміка Bitcoin SV (BSV) (2018-2019 рр.)

Tronix є ERC20-токен, випущений на блокчейні Ethereum і є базовою одиницею розрахунків на платформі Tron [8]. Окупність TRON Beta складає 1200%. Доступний об'єм – 65,5 млн од., загальний – 99,0. Ринкова капіталізація TRON на початок 2019 року склала 96,596 млрд дол. США. На початок 2019 року вартість TRX склала \$0,01983. Алгоритми прогнозування курсів показують, що вартість криптовалюти TRX перебуває у залежності від його технічної платформи Ethereum.

Згідно з останніми даними, капіталізація світової індустрії online-розваг, від казино і до додатків гемблінг, досягла фантастичної суми в \$ 1 трлн. Екосистема Трон (TRX), орієнтована на цей ринок, поки охоплює тільки 7% його обсягу [11].

Засновники проекту TRX запропонували стратегічний план розвитку, у якому передбачено: 2017-2018 рр. – тестування платформи; 2019-2020 рр. – створення децентралізованої мережі для публікації контенту, запуск системи грошових заохочень для користувачів; 2020-2021 – технічне забезпечення порядку нарахування та виплати бонусів; 2021-2023 рр. – реалізація публічного механізму створення нових монет TRX з можливістю їх подальшого продажу на ICO або конвертації в інші активи; 2034-2025 рр. – створення, тестування і запуск нових проектів на базі відкритого вихідного коду Трон; 2025-2027 – запуск краудфандінгової системи на базі блокчейну Tron, створення механізму швидкої розробки і запуску online-платформ за допомогою технологій Трон [11].

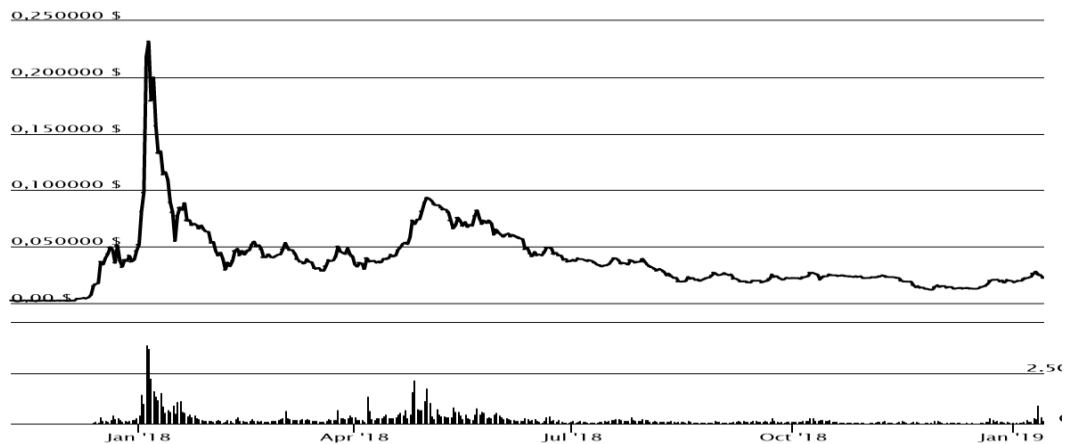


Рис. 11. Цінова динаміка TRON (TRX) (2018-2019 рр) [10]

Базуючись на аналізі основних криптовалют, слід виділити інноваційні можливості та ризики їх використання в Україні (рис. 12).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отож, до інноваційних можливостей криптовалют слід віднести анонімність та захист персональних даних власника електронного гаманця, одночасно з відкритістю історії транзакцій. В умовах віртуальної фінансової системи криптовалюта є надійним інвестиційним інструментом на базі цифрової моделі глобального створення, передачі, зберігання цінності та можливості створення та підтримки старт-контрактів, які дозволяють програмувати передачу цінності згідно встановлених правил. Свобода у виплаті та дешевизна в обслуговуванні дає можливість здійснювати транзакції з мінімальними зборами, відсутністю географічних та часових бар'єрів. Основним пріоритетом криптовалют є децентралізація, яка надає можливість користувачу самостійно контролювати рух криптовалюти за відсутності сторонніх контролюючих органів, що дозволяє обійти організаційні межі та обмеження централізованих організацій та владних структур.

Проте, слід врахувати, що ринок криптовалют в Україні є досить новим та законодавчо не сформований, зокрема відсутнє законодавче регулювання статусу та

обігу криптовалют, що не дозволяє внести криптовалюту до статуту капіталу юридичних осіб і використовувати як актив підприємства.

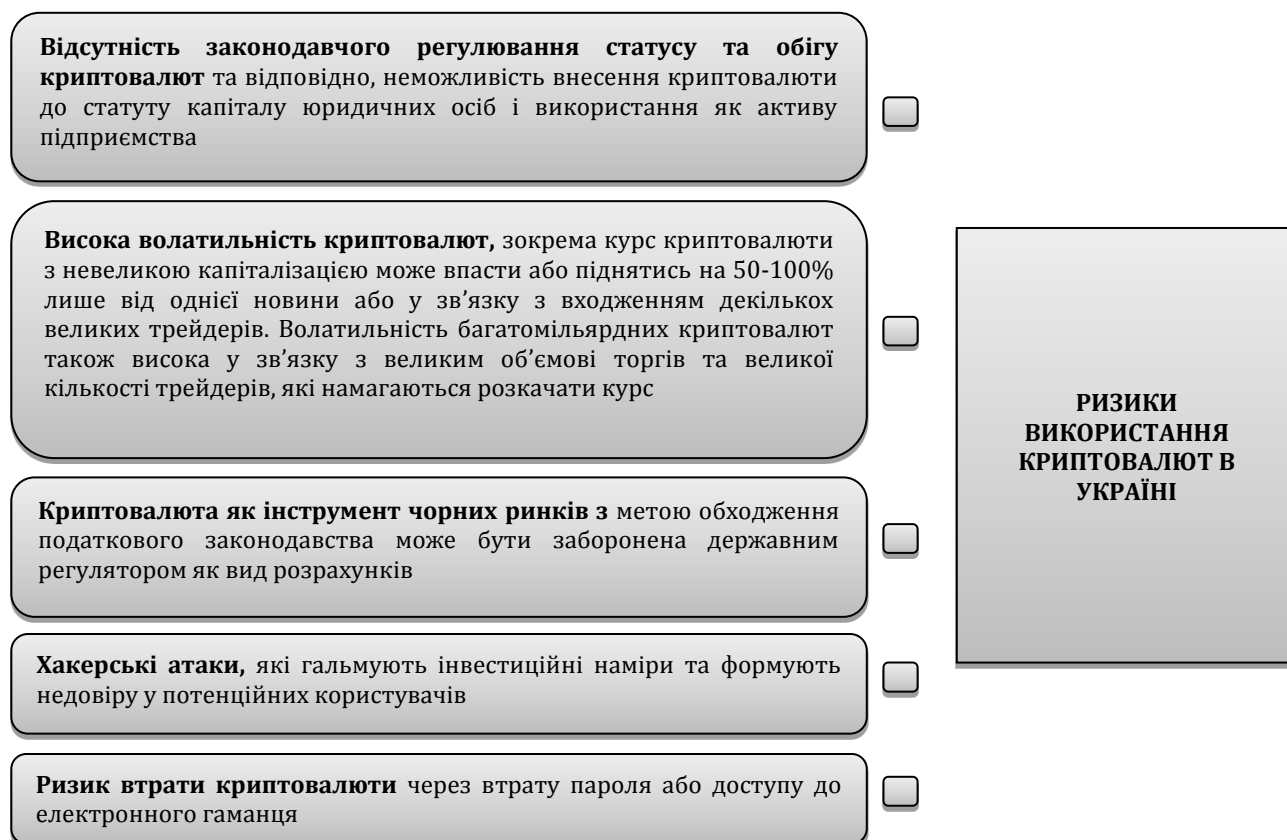


Рис. 12. Інноваційні можливості та ризики використання криптовалют в Україні

Також, криптовалюта як інструмент чорних ринків з метою обходження податкового законодавства може бути заборонена державним регулятором як вид розрахунків. До основних ризиків використання криптовалют також відносять її

високу волатильність, хакерські атаки, які гальмують інвестиційні наміри та формують недовіру у потенційних користувачів, ризик втрати криптовалюти через втрату пароля або доступу до електронного гаманця.

Список літератури

1. Архірейська Н. В. Державне регулювання ринку крипто валют в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 22. С. 753–757.
2. Галушка Є. О., Пакон О. Д. Сутність криптовалют та перспективи їх розвитку. *Молодий вчений*. 2017. № 4, (44). Квітень. С. 634–638.
3. Деревянко Б. В. Криптовалюта як альтернатива класичній валюті (на прикладі біткойну). *Міжгалузеві зв'язки цивільного, господарського та трудового права: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (в авторській редакції), (м. Кривий Ріг, 28 вересня 2017 року): [у 2-х част.]. Частина перша*. Кривий Ріг: ДЮІ МВС України, 2017. С. 60–62.
4. Гусева І. І., Петрова Т. О. Тенденції розвитку криптовалют на ринку України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. Випуск 24. Частина 1. С. 48-50.
5. Марченко Н. А. Реалії функціонування криптовалюти на світовому та вітчизняному ринках. *Ефективна економіка*. 2018. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/53.pdf
6. The 50 Best Cryptocurrency Blogs You Should Read in 2018. Веб-сайт. URL: <https://bitcoinnews.blog/cryptocurrencies/top10>.
7. Прогноз на 2020 год по 10 монетам. Веб-сайт. URL: <https://happycoin.club/prognoz-na-2020-god-po-10-monetam/>
8. Список криптовалют – курс, обзори, капіталізація. Веб-сайт. URL: <https://ttrcoin.com/coins/eos/>
9. Криптовалюта Bitcoin SV [BSV] – история и перспективы хардфорка. Веб-сайт. URL: <https://ruscoins.info/crypto-currency/bitcoin-sv-bsv/>
10. CoinGecko: комплексный графический обзор рынка криптовалют. Веб-сайт. URL: <https://www.coingecko.com/ru>.
11. Прогноз курса трон на 2019 год. Веб-сайт. URL: <https://coinmania.com/prognoz-kursa-tron-na-2019-god/>
12. Криптовалюта EOS – полный обзор. Веб-сайт. URL: <https://prostocoin.com/blog/eos-cryptocurrency>
13. Криптовалюти в Україні: технологія, ринок, регулювання // Проект USAID «Трансформація фінансового сектору».
14. Корнилов Д. А., Зайцев Д. А., Корнилова Е. В. Аналітика ринку криптовалют. Динаміка и прогнозы. *ИТ-портал*. 2017. no. 3 (15). URL: <http://itportal.ru/science/economy/analitika-rynka-kriptovalyut-dinami/>.
15. Garay Juan A., Kiayias Aggelos, Leonardos Nikos. The Bitcoin Backbone Protocol: Analysis and Applications. URL: <https://eprint.iacr.org/2014/765.pdf>

References

1. Arxirejs`ka N. V. (2018). «State regulation of the crypto market in Ukraine». *Global`ni ta nacional`ni problemy` ekonomiky`*. Issue 22. pp. 753–757.
2. Galushka Ye. O., Pakon O. D. (2017). «The essence of cryptography and prospects for their development». *Molody`j vcheny`j*. no. 4, (44). pp. 634–638.
3. Derevyanko B. V. (2017). «Cryptocurrency as an alternative to the classical currency (for example, bitcoin)». *Mizhgaluzevi zv'yazky` sy`vil`nogo, gospodars`kogo ta trudovogo prava* [Intersectoral links in civil, commercial and labor law]. Proceeding of the Materials of the

-
- Ukrainian Scientific and Practical Conference (in the author's edition). (m. Kry`vy`j Rig, 28th September 2017): [in 2 part.]. 1st part. Kry`vy`j Rig: DYul MVS Ukrayiny`, pp. 60–62.
4. Gusyeva I. I., Petrova T. O. (2017). «Trends in the development of cryptographic goods in the Ukrainian market». *Naukovy`j visny`k Mizhnarodnogo gumanitarnogo universy`tetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment*. Issue 24. Part 1. pp. 48-50.
 5. Marchenko N. A. (2018). Realiyi funkcionuvannya kry`ptovalyuty` na svitovomu ta vitchy`znyanomu ry`nkax. [Realities of the functioning of cryptocurrency in the world and domestic markets]. *Efekty`vna ekonomika*. [Effective economy]. (electronic journal). no. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/53.pdf
 6. The 50 Best Cryptocurrency Blogs You Should Read in 2018. Веб-сайт. Available at: <https://bitcoinnews.blog/cryptocurrencies/top10>.
 7. The forecast for 2020 on 10 coins. Available at: <https://happycoin.club/prognoz-na-2020-god-po-10-monetam/>
 8. Cryptocurrency list – rate, reviews, capitalization. Available at: <https://ttrcoin.com/coins/eos/>
 9. Bitcoin SV [BSV] cryptocurrency – history and perspectives of hard forks. Available at: <https://ruscoins.info/crypto-currency/bitcoin-sv-bsv/>
 10. CoinGecko: comprehensive graphical overview of the cryptocurrency market. Available at: <https://www.coingecko.com/ru>.
 11. Forecast course of the throne for 2019. Available at: <https://coinmania.com/prognoz-kursa-tron-na-2019-god/>
 12. EOS cryptocurrency – full review. Available at: <https://prostocoin.com/blog/eos-cryptocurrency>
 13. Cryptocurrency in Ukraine: Technology, Market, Regulation / USAID Transformation of the Financial Sector.
 14. Kornilov D. A., Zajcev D. A., Kornilova E. V. (2017). Cryptocurrency market analytics. Dynamics and forecasts. IT-portal. 2017. No3 (15). Available at: <http://itportal.ru/science/economy/analitika-rynka-kriptovalyut-dinami/>.
 15. Garay Juan A., Kiayias Aggelos, Leonardos Nikos. The Bitcoin Backbone Protocol: Analysis and Applications. Available at: <https://eprint.iacr.org/2014/765.pdf>

Стаття надійшла до редакції 20.08.2018 р.

Альвіна Іванівна ОРЕХОВА

кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного контролю та аудиту,
Сумський національний аграрний університет
E-mail: alva8or@gmail.com

**ОЦІНКА КОНТРОЛІНГУ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
В УМОВАХ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ БІЗНЕСУ**

Орехова, А. І. Оцінка контролінгу трансформації економічного потенціалу в умовах транспарентності бізнесу [Текст] / Альвіна Іванівна Орехова // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 20–28. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Формою результативного управління економічним потенціалом підприємства є система контролінгу, яка набула широкого поширення у всьому світі. Використання в цій системі інтегрованих процесів аналізу, контролю, обліку, планування та розробки рішень дозволяє розглядати їх комплексно у вигляді єдиного управлінського контуру, дає підприємствам реальну можливість досягнення встановлених довгострокових цілей. Транспарентність внутрішньогосподарських процесів, можливість їх узгодження з наявними обмеженнями, виникаючими за рахунок впливу факторів зовнішнього середовища, з однієї сторони, і наявністю стратегії досягнення поставлених підприємством цілей, з іншої, є достатньою підставою формування в рамках підприємства системи контролінгу.

Метою статті є дослідження сутності та особливостей оцінки контролінгу трансформації економічного потенціалу в умовах транспарентності бізнесу.

Результати. Для досягнення цілей та завдань у статті доведено, що системний підхід до проблеми оцінки та формування потенціалу дозволяє оптимально використовувати можливості підприємства, що сприятиме досягненню довгострокових цілей підприємства, реалізації обраної стратегії та досягненню успіху підприємства в ринкових умовах. Обґрунтовано, що до контролінгу трансформації економічного потенціалу в умовах транспарентності бізнесу пред'являються особливі вимоги в тому, що стосується функції підтримки стратегічного й оперативного управління. Для того, щоб відповідати різноманітним вимогам, контролінг повинен зробити прозорими всі залежності та взаємодії в рамках процесів планування, прийняття рішень, реалізації планів і забезпечити органи управління необхідним для цього інструментарієм. Доведено, що система контролінгу орієнтована на забезпечення чіткої стратегічної спрямованості досліджуваної взаємодії елементів економічного потенціалу, включаючи формування програми необхідних нововведень для реалізації стратегії; оцінку узгодженості наявних можливостей підприємства, програми нововведень і поставлених стратегічних цілей; прийняття рішень про усунення узгодженості шляхом перегляду програми нововведень або стратегічних цілей.

Висновки. Дослідження сутності, особливостей оцінки контролінгу трансформації економічного потенціалу та відповідних аналітичних процедур дозволяє оцінити шанси підприємства в конкретному цільовому сегменті та створює умови для більш раціонального використання наявних ресурсів і можливостей за рахунок розробки належної стратегії адаптації та розвитку підприємства в умовах транспарентності бізнесу.

Ключові слова: потенціал; економічний потенціал; контролінг; оцінка; трансформація; транспарентність.

**ASSESSMENT OF ECONOMIC POTENTIAL TRANSFORMATION CONTROLLING
IN CONDITIONS OF BUSINESS TRANSPARENCY**

Abstract

Introduction. *The form of the economic potential effective management in the enterprise is a system of controlling, which has become widespread throughout the world. Using in this system integrated processes of analysis, control, accounting, planning and development of solutions, allows them to be considered in a complex way in the form of a single management contour, giving enterprises a real opportunity to achieve the established long-term goals. Transparency of internal economic processes, the possibility of their coordination with the existing constraints, arise from the influence of environmental factors on the one hand, and the a strategy availability for achieving the goals set by the enterprise, on the other hand, is a sufficient reason for the control system formation within the enterprise.*

Purpose. *The purpose of the article is to study the essence and peculiarities of controlling the economic potential transformation in conditions of business transparency.*

Results. *To achieve the goals and objectives in the article it is proved that the system approach to the problem of estimation and formation of potential allows to use optimally the possibilities of the enterprise, which will help to achieve long-term goals of the enterprise, realization of the chosen strategy and success achievement of the enterprise in market conditions. It is substantiated that the control of the economic potential transformation in the conditions of business transparency is subject to special requirements as regards the function of maintaining strategic and operational management. In order to meet a variety of requirements, controlling must make all dependencies and interactions in the planning, decision-making, implementation of plans and to provide the management of the necessary tools for this. It is proved that the controlling system is aimed at providing a clear strategic orientation of the investigated interaction of economic potential elements, including the formation of a necessary innovations program for the strategy implementation; estimation inconsistency of available opportunities of the enterprise, innovations programs and set strategic goals; making decisions on eliminating inconsistencies by reviewing a program of innovations or strategic goals.*

Conclusions. *The study of the essence, the assessment features of the economic potential transformation controlling and the relevant analytical procedures allows us to assess the company's chances in a particular target segment and create conditions for more rational use of available resources and opportunities by developing an appropriate strategy for adaptation and development of the enterprise in a transparent business environment.*

Keywords: *potential; economic potential; controlling; rating; transformation; transparency.*

JEL classification: D 24, G 39, L29

Вступ

Економічний потенціал підприємства найчастіше розкривається, використовуючи сукупність характеристик: реальні можливості, обсяг ресурсів і резервів, здатність до використання потенціалу, рівень і результати його реалізації.

Формою результативного управління економічним потенціалом підприємства є система контролінгу, яка набула широкого поширення у всьому світі.

Використання в цій системі інтегрованих процесів аналізу, контролю, обліку, планування та розробки рішень, дозволяє розглядати їх комплексно у вигляді єдиного управлінського контуру, дає підприємствам реальну можливість досягнення

встановлених довгострокових цілей. Транспарентність внутрішньогосподарських процесів, можливість їх узгодження з наявними обмеженнями, виникаючими за рахунок впливу факторів зовнішнього середовища, з однієї сторони, і наявністю стратегії досягнення поставлених підприємством цілей, з іншої, є достатньою підставою формування в рамках підприємства системи контролінгу.

Фахова економічна література представлена науковими доробками з питань трансформації економічного потенціалу підприємств, запропонованих такими вченими як: І. Ансофф, О. Балацький, Д. Васильківський, О. Демченко, Т. Загорна, В. Івахненко, Н. Краснокутська, О. Кузьмін, О. Маслак, Є. Мних, І. Плікус, І. Репіна, О. Федонін та ін.

Методичні підходи щодо оцінки системи контролінгу досліджувалися в роботах Т. Говорушко, С. Голова, С. Головацької, П. Куцика, М. Пушкаря, О. Терещенко та ін.

Незважаючи на вагому кількість наукових публікацій з даної проблематики, нерозв'язаними залишаються теоретичні та практичні аспекти оцінки контролінгу трансформації економічного потенціалу в умовах транспарентності бізнесу.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження сутності та особливостей оцінки контролінгу трансформації економічного потенціалу в умовах транспарентності бізнесу. У межах досягнення мети виокремлено такі завдання: дослідження сутності оцінки контролінгу трансформації економічного потенціалу; дослідження особливостей та методичних аспектів оцінки контролінгу трансформації економічного потенціалу в умовах транспарентності бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Особливістю систем контролінгу є постійний, превентивний контроль успішності досягнення встановлених цілей, цільових завдань, тобто постійне управління і регулювання виникаючих відхилень. Невід'ємними умовами успішної реалізації управління за відхиленнями є:

- трансформація цілей стратегічного розвитку підприємства в систему показників і визначення цільових значень, досягнення яких дозволить підприємству досягти стратегічних цілей;

- можливість створення на базі управлінського обліку системи оперативного контролю за цільовими показниками;

- можливість однозначного (без дублювання) закріплення відповідальних осіб за досягненням цих показників;

- можливість розробки ряду стандартних управлінських впливів при виявленні відхилень від досягнення цільових показників;

- визначені межі відхилення показників, при яких вирішення питання не вкладається в шаблон.

Формування системи взаємодій і взаємозв'язків стосовно процесів, що становлять основу результативності управління, дозволяє максимально точно узгодити процес планування і спрогнозувати можливі наслідки зворотного зв'язку. З огляду на складність процесів, які відбуваються всередині підприємства, слід звертати увагу на взаємозв'язки, які виникають в процесі планування виробництва, забезпеченості виробничими ресурсами, реалізації готової продукції, орієнтуючись на потреби виробничого ринку та реальні можливості підприємства.

Як економічна категорія економічний потенціал є структурною частиною стратегічного менеджменту. У такій структурі стратегічного менеджменту особливе значення мають розробка теорії та створення інструментальних засобів, які дозволяють проаналізувати, оцінити і запрограмувати ефективний розвиток економічного потенціалу. Завдання оцінки потенціалу – це системне уявлення даних про якість параметрів внутрішнього середовища підприємства. На основі даної оцінки

та аналізу зовнішнього середовища підприємства здійснюється формування безлічі стратегічних альтернатив і вибір основної стратегії підприємства. Наступним кроком виконується прогноз зміни та формування потенціалу підприємства в умовах реалізації обраної стратегії.

Формування та функціонування прогнозованого економічного потенціалу є змістовною частиною етапу реалізації обраної стратегії та стратегічного контролю. В рамках цього етапу конкретизуються і здійснюються всі заплановані завдання і заходи, оцінюється їх ефективність, приводиться в дію механізм реалізації обраної стратегії.

Таким чином, найбільш повне виявлення резервів розвитку підприємства можливо за допомогою методології аналізу, контролю та прогнозування зростання економічного потенціалу. При цьому зміна складових елементів потенціалу диктується обраною стратегією. Взаємозв'язок оцінки та формування економічного потенціалу можна розглядати як найважливіший елемент в структурі стратегічного менеджменту. Системний підхід до проблеми оцінки та формування потенціалу дозволяє оптимально використовувати можливості підприємства, що сприятиме досягненню довгострокових цілей підприємства, реалізації обраної стратегії та досягненню успіху підприємства в ринкових умовах.

Кожне підприємство проходить певні етапи життєвого циклу, основними з яких виступають: створення, розвиток (зростання та турбулентність), зрілість, спад (ліквідація або відродження). Звідси випливає, що на кожному етапі життєвого циклу система має заданий ресурсно-виробничий потенціал. Якщо на етапах введення та впровадження елементний, функціональний і організаційний склад відповідають вимогам зовнішнього середовища, а це, у свою чергу, забезпечує цілісність і стабільність системи, то ресурсно-виробничий потенціал є відбиттям властивостей цих підсистем, що формують умови для конкурентоспроможного функціонування, ринкового господарства, яке розвивається [2].

У цілому, трансформація ресурсно-виробничого потенціалу повинна здійснюватися з урахуванням поточного етапу життєвого циклу підприємства, його стратегічних планів розвитку, ринкових тенденцій і стану кон'юнктури. Це визначає доцільність виділення пріоритетних напрямків в окремих періодах, тобто формування їх залежно від стадії життєвого циклу підприємства [1].

Реалізація пріоритетних напрямків розвитку ресурсно-виробничого потенціалу дозволяє ухвалювати погоджені управлінські рішення щодо його використання й нарощування в умовах жорстких ресурсних обмежень. Очевидно, що формування конкретних пріоритетних напрямків розвитку не може здійснюватися за єдиним алгоритмом, оскільки кожне підприємство унікальне й має свої специфічні потенційні можливості. У цьому зв'язку при формуванні таких напрямків доцільне проведення стратегічного аналізу не тільки зовнішнього середовища, але й сильних і слабких сторін підприємства, як на поточний, так і на середньостроковий період. Аналіз можливостей і загроз дозволяє визначити різні сценарії розвитку підприємства й відповідний їм рівень розвитку потенціалу [1].

Важливо, в зв'язку з цим, що українські дослідники стратегії розвитку підприємництва в реальному секторі економіки проявляють подібні позиції в розумінні того, що найважливішою частиною роботи по формуванню підприємницької стратегії на середньостроковий і довгостроковий періоди є вироблення стратегії розвитку потенціалу підприємства.

Стратегічний вибір розвитку підприємства з орієнтацією на нарощування «потенціалу розвитку» визначається вибором найбільш прийняттого варіанту, серед яких можна виділити два основних.

Сутність першого – нарощувати «потенціал розвитку» і формувати здатність до адаптації, використовуючи ресурсний потенціал, включаючи організаційну,

технологічну, інвестиційну, інноваційну, соціальну та інші складові компоненти розвитку.

Сутність другого – відмовитися від нарощування «потенціалу розвитку», забезпечуючи отримання доходів за рахунок поліпшення використання наявних ресурсів [3].

Оцінка економічного потенціалу є важливим елементом внутрішнього управлінського циклу, оскільки дозволяє отримати інформацію про підсумки господарської діяльності підприємства, виявити резерви, оцінити шляхи можливого підвищення ефективності функціонування підприємства та перейти до прогнозування, а також формування організаційно-управлінських рішень. Крім того, така оцінка необхідна зацікавленим стороннім користувачам бухгалтерської звітності.

Залежно від змісту завдань, які розв'язуються при оцінці потенціалу підприємства загалом та його окремих складових, можуть використовуватися різні підходи та показники. На сьогодні розроблено багато методів та підходів до оцінки потенціалу (грошової оцінки елементів потенціалу, індексний, ресурсно-регресійний, індикативний, пріоритетної оцінки ресурсів, витратний, результатний, коефіцієнтний, аналоговий (експертний) та ін.). Утім, існуючі підходи й методи оцінки дають змогу визначити кількісний вплив виробничих факторів на результативність функціонування підприємства з урахуванням їхніх якісних характеристик та мають ретроспективний характер (оцінка проводиться за минулий період). Оскільки потенціал підприємства – це його здатність забезпечувати своє довгострокове функціонування й досягнення цілей, потрібна оцінка не лише наявних ресурсів підприємства, а й можливостей підвищення ефективності діяльності та подальшого розвитку (до таких можливостей можна віднести здатність використовувати резерви, нематеріальні фактори як резерв підвищення ефективності діяльності підприємства тощо). До певної міри зробити це дає змогу вартісна концепція управління підприємством. Згідно з нею кількісною інтерпретацією можливостей підприємства (потенціалу) є його вартість. Зокрема, ринкова вартість визначатиме ринковий потенціал підприємства та його здатність до розвитку, інноваційна – інноваційний потенціал та його здатність до інноваційного розвитку, а потенційна фінансова вартість – фінансовий потенціал [4].

Залежно від ступеня залучення в господарську діяльність різні елементи економічного потенціалу відіграють неоднакову роль, тому при дослідженні структури економічного потенціалу слід виділяти в його складі активну і пасивну частини. До активної частини належать ресурси, які залучені в економічну діяльність і прямо впливають на її результативність: діючі основні активи; нормативні запаси матеріальних цінностей у сфері виробництва та обігу; зайнята частина економічно активного населення; реалізована в технологіях, засобах, предметах і продуктах праці науково-технічна інформація. Ресурси, які є в наявності, але не залучені в господарський обіг, відносяться до пасивної частини економічного потенціалу: наднормативні запаси та резерви матеріальних цінностей у сфері виробництва й обігу; незайнята частина трудових ресурсів; реалізована в проектах науково-технічна інформація; результати наукових і дослідно-конструкторських розробок.

Виділення в складі економічного потенціалу активної і пасивної частин дуже важливо як з теоретичної, так і з практичної точок зору, оскільки воно дозволяє, по-перше, об'єктивно оцінювати ступінь використання економічного потенціалу, а, по-друге, виявляти інтенсивні й екстенсивні резерви підвищення ефективності виробництва.

За ступенем використання можливостей господарюючої ланки економічний потенціал підрозділяється на фактичний (досягнутий в даний момент) і перспективний. Така диференціація дозволяє оцінювати ступінь використання економічного потенціалу через порівняння перспективного рівня економічного

потенціалу з його фактичним значенням. Основоположним етапом є визначення потенційних можливостей господарюючої системи.

Для ефективного управління адаптацією і розвитком будь-якого підприємства в ринкових умовах господарювання необхідно мати уявлення не тільки про кінцеві результати функціонування підприємства, а й про тенденції і характер змін, які відбулися на територіальному і галузевому рівнях, рівні національної і світової економік. Тому неодмінним атрибутом діагностики стану й оцінки напрямів трансформації економічного потенціалу підприємства є загальний теоретико-економічний аналіз, який вивчає економічні явища та процеси на макрорівні.

Велике значення в методології діагностики трансформації економічного потенціалу підприємства має аналіз його результативності в минулий період. Ретроспективний аналіз дозволяє відстежити динаміку результатів господарської діяльності в часі, дослідити закономірності та тенденції, які намітилися, виявити невикористані можливості та загрози, які виникають, передбачити перспективу та розробити стратегію і тактику адаптації та розвитку підприємства.

Результативність підприємства пов'язана з ефективністю функціонування його окремих підсистем: техніки і технології, економіки та організації виробництва, збуту та реалізації продукції тощо. У зв'язку з цим, абсолютна величина економічного потенціалу підприємства є результатом взаємодії різних технічних, технологічних, фінансових, управлінських, економічних і соціальних процесів, які відбуваються на підприємстві. Тому комплексна діагностика трансформації стану економічного потенціалу підприємства неможлива без проведення техніко-економічного, фінансово-економічного, соціально-економічного, економіко-екологічного, маркетингового й управлінських аналізу.

Комплексний (системний) аналіз стану економічного потенціалу проблемного підприємства передбачає систематизоване вивчення різних сторін його діяльності. При комплексному аналізі виходять з того, що будь-який економічний процес являє собою певну систему, якій властиві відмінні риси та внутрішні закономірності.

Внутрішній аналіз стану економічного потенціалу підприємства вивчає діяльність тільки досліджуваного підприємства та його структурних підрозділів і призначений для потреб оперативного, короткострокового та довгострокового управління виробничою, комерційною та фінансовою діяльністю. Порівняльний аналіз стану економічного потенціалу підприємства проводиться як для зіставлення звітних показників про результати господарської діяльності одного і того ж підприємства з показниками планів поточного року або даними минулих років, так і для порівняння результативних показників двох або більше конкуруючих підприємств в галузі в цілому.

Економічний потенціал має властивості органічної єдності всіх структурних елементів. При його формуванні необхідно встановити пріоритети (черговість) впровадження можливих змін. Для цього можна використовувати різні види економіко-математичних моделей. Так, можна використовувати імітаційну модель, щоб підтвердити запропоноване рішення про майбутній стан до здійснення змін. Потім в порядку експерименту вводити кожен змін потенціалу, оцінювати результат. Якщо результати виявляються позитивними, можна здійснювати зміни елементів потенціалу й оцінювати вплив завершеного впровадження. Якщо результати показують негативний вплив або не показують ніякого поліпшення, необхідні усунення зміни та введення наступного.

Сумарне значення розрахунків величини виробничого, фінансового, інвестиційного, маркетингового, трудового та організаційно-управлінського потенціалів складають економічний потенціал підприємства. Величина економічного потенціалу на певний поточний або перспективний період може бути розрахована за формулою:

$$E_{\Pi} = P_B + P_{\Phi} + P_I + P_M + P_T + P_{Oy} + (\Delta P_B + \Delta P_{\Phi} + \Delta P_I + \Delta P_M + \Delta P_T + \Delta P_{Oy}) * K_p \quad (1)$$

де, $\Delta P_B, \Delta P_{\Phi}, \Delta P_I, \Delta P_M, \Delta P_T, \Delta P_{Oy}$ – можливий приріст в перспективі на певну дату відповідно виробничого, фінансового, інвестиційного, маркетингового, трудового, організаційно-управлінського потенціалів як елементів економічного потенціалу;

K_p – коефіцієнт, який враховує ризики й інші можливі причини, що перешкоджають досягненню розрахункових значень елементів економічного потенціалу підприємства.

Важливо відзначити, що при формуванні економічного потенціалу підприємства, його величина залежить від впливу безлічі факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. У кожному конкретному випадку для достовірності розрахунку величини економічного потенціалу підприємства необхідно виявити ці чинники, встановити рівень їх впливу на функціонування економічного потенціалу та ступінь впливу факторів на достовірність розрахунків.

Система контролінгу орієнтована на забезпечення чіткої стратегічної спрямованості досліджуваної взаємодії елементів економічного потенціалу, включаючи формування програми необхідних нововведень для реалізації стратегії; оцінку неузгодженості наявних можливостей підприємства, програми нововведень і поставлених стратегічних цілей; прийняття рішень про усунення неузгодженості шляхом перегляду програми нововведень або стратегічних цілей.

Пріоритетною функцією контролінгу, широко затребуваною при будь-яких видах діяльності, є контроль відповідності фактичних показників реальним можливостям підприємства й обраним стандартам або наявним досягненням у цій галузі (аналіз відхилень), а також пов'язані з ним аналіз вузьких місць і система раннього попередження. На основі аналізу відхилень визначається ступінь досягнення стратегічних цілей і, тим самим, характеризується ефективність діючих механізмів стратегічного управління, що створює можливості для здійснення продуктивного зворотного зв'язку.

Завдяки комбінуванню механізмів прямого та зворотного зв'язку при порівнянні проектних і фактичних даних, об'єднуються реальні і передбачувані показники минулого, поточного і майбутнього періодів. Внаслідок цього служба контролінгу має можливість надати керівникам різних рівнів управління відповідну інформацію для прийняття управлінських рішень в інтересах майбутнього розвитку досліджуваної взаємодії.

При цьому, процес сталого розвитку може бути представлений як процес усунення причин невідповідності наявного у підприємства потенціалу до вимог навколишнього середовища і/або невідповідності потенціалу господарської системи вищого рівня, які можуть бути усунені в результаті вибору стратегії, яка визначає його стійкість. Цей процес орієнтований на перспективу й організовується, виходячи з вимог і тенденцій змін факторів зовнішнього середовища. Це вимагає чіткого уявлення про потенційні та реальні можливості підприємства, уміння правильно оцінити їхню сукупну величину, ступінь використання та напрями розвитку, як продукції, так і самого підприємства, тобто мова йде про пошук напрямків формування конкурентних переваг.

До контролінгу трансформації економічного потенціалу в умовах транспарентності бізнесу пред'являються особливі вимоги в тому, що стосується функції підтримки стратегічного й оперативного управління. Для того, щоб відповідати різноманітним вимогам, контролінг повинен зробити прозорими всі залежності та взаємодії в рамках процесів планування, прийняття рішень, реалізації планів і забезпечити органи управління необхідним для цього інструментарієм.

Якщо служба контролінгу має на меті якнайкраще вирішувати завдання підтримки систем стратегічного й оперативного управління, то видається цілком

логічним, що вони повинні впливати на формування структури і процесів на підприємстві у відповідності до принципів управління, а отже, і принципів контролінгу.

Загальне завдання контролінгу – орієнтація всіх видів діяльності та рішень на підприємстві на результат, тобто ефективне використання потенціалу.

Спрямованість контролінгу, його структури, процесу й інструментарію повинні бути орієнтовані на систему цілей і організаційну структуру підприємства. Крім того, за досягнення встановлених цілей повинні відповідати конкретні особи, тоді з'являться умови для реалізації принципу управління за цілями при відповідному делегуванні завдань, повноважень і відповідальності.

Оскільки контролінг орієнтований на ефективне використання економічного потенціалу, що сприяє отриманню бажаного результату, до контролінгу пред'являються високі вимоги і він стає особливо важливим в умовах стратегічного управління. Не можна впроваджувати контролінг після того, як стратегічні рішення вже прийняті, навпаки, він повинен активно підтримувати процес формування стратегій за допомогою відповідних інструментів та інформації. При такому розумінні ролі контролінгу його відносять до самостійної функції в рамках стратегічного управління.

В системі стратегічного контролінгу завданням контролера буде сприяння системі стратегічного вартісно-орієнтованого планування і прогнозування значень зростання вартості підприємства в цілому й окремих бізнес-одиниць.

На стратегічному рівні управління мова йде про забезпечення існуючих і пошуку нових потенціалів успіху. Кожна фірма повинна прагнути досягти процвітання в сенсі забезпечення стабільного розвитку і виконання довгострокових цілей.

На оперативному рівні управління мова йде про максимальне використання потенціалу успіху і його реалізації через ліквідність і прибуток. З огляду на короткий період часу, мова йде про конкретне детальне управління.

В рамках системи оперативного контролінгу контролер забезпечує правильність використання інструментів, призначених для реалізації стратегії. З метою забезпечення успіху в системі вартісно-орієнтованого управління контролер використовує також нові інструменти стратегічного управління витратами (наприклад, концепція розрахунку витрат життєвого циклу продукту, метод розрахунку цільових витрат, інвестиційні розрахунки).

При цьому потрібно додати, що одним із важливих завдань контролінгу є забезпечення координації та взаємозв'язку окремих рівнів управління. Так само як існує зв'язок між рівнями управління, так само взаємопов'язані методи і техніки контролінгу. Для підтримки життєздатності компанії має бути налагоджене не лише управління і планування на оперативному рівні, а й стратегічне і нормативне.

З урахуванням зазначеного взаємозв'язку стратегічний і оперативний контролінг повинні утворювати єдиний контур регулювання, за допомогою якого формується система управління підприємством для узгодження короткострокових цілей діяльності організації з її місією і стратегією розвитку, забезпечення дій, спрямованих на цільове управління, ефективне використання ресурсів і розвиток організації в довгостроковій перспективі з урахуванням факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Умовою побудовою контуру є регулювання взаємозв'язку на безперервній основі – прив'язування стратегії до оперативно-тактичних завдань (складання як поточних, так і стратегічних бюджетів, як поточних, так і стратегічних звітів про ефективність) і до процесу навчання (організація як оперативних, так і стратегічних семінарів, круглих столів і т. д.). В результаті контролінг забезпечить прозорість взаємозалежностей і взаємовпливів процесів в організації.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Значення контролінгу для оперативного управління і регулювання в якості основоположної конструкції є загально визначеним підходом в розрізі стратегічного й оперативного рівнів розгляду, що показує ефект прийнятих рішень, а також в розрізі об'єктів управління, дозволяє показати наслідки господарської діяльності, і, насамкінець, вимагає створення комплексної концепції контролінгу. Тільки таким чином контролінг може виконати поставлене перед ним завдання – забезпечити транспарентність взаємозалежностей і взаємовпливів процесів на підприємстві в процесі управління економічним потенціалом підприємства.

Таким чином, досліджені аналітичні процедури оцінки контролінгу трансформації економічного потенціалу дозволяють оцінити шанси підприємства в конкретному цільовому сегменті і створюють умови для більш раціонального використання наявних ресурсів та можливостей за рахунок розробки належної стратегії адаптації та розвитку підприємства в умовах транспарентності бізнесу.

Список літератури

1. Демченко О. В. Імперативи трансформацій потенціалу аграрного виробництва в контексті циклічності його розвитку. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2015. Т. 20, Вип. 5. С. 53-56.
2. Демченко О.В. Трансформація ресурсного потенціалу в умовах інноваційного розвитку аграрної економіки. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. № 1 (5). С. 136-141.
3. Мишковец Н. М. Стратегия экономической трансформации предприятий. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2012. Вип. 6. С. 172-175.
4. Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 91-105.

References

1. Demchenko, O. V. (2015). «Imperatives of transformation of the potential of agrarian production in the context of cyclicity of its development». *Visny`k Odes`kogo nacional`nogo universy`tetu. Seriya : Ekonomika*. vol. 20, ch. 5, pp. 53-56.
2. Demchenko, O. V. (2016). «Transformation of resource potential in conditions of innovative development of agrarian economy». *Problemy` i perspekty`vy` ekonomiky` ta upravlinnya. Chernigiv : Chernig. nacz. texnol. un-t*, no. 1 (5), pp. 136-141.
3. Myshkovets, N. M. (2012). «The strategy of economic transformation of enterprises». *Visny`k Kam`yanecz`-Podil`s`kogo nacional`nogo universy`tetu imeni Ivana Ogiyenka. Ekonomichni nauky`*. vol. 6, pp. 172-175.
4. Plikus, I. Y. (2012) «Potential of the enterprise, its estimation and transformation: economic and accounting interpretation». *Finansy` Ukrayiny`*, no. 4, pp. 91-105.

Стаття надійшла до редакції 02.08.2018 р.

Олена Юрїївна БЕРЕЗІНА

кандидат економічних наук, професор, кафедра фінансів
Черкаський державний технологічний університет
E-mail: o.berezina@chdtu.edu.ua

**МОНІТОРИНГ СТАНУ ДОМОГОСПОДАРСТВ В ПРОЦЕСІ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ
СТАЛОСТІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

Березіна, О. Ю. Моніторинг стану домогосподарств в процесі визначення рівня сталості регіонального розвитку [Текст] / Олена Юрїївна Березіна // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 29–37. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Загальні положення концепції сталого розвитку детально розроблені в деклараціях та доповідях різних міжнародних організацій. Перевагою основної концепції є можливість узгодження загальних критеріїв розвитку з конкретними існуючими та перспективними умовами країн і регіонів (соціальні, геополітичні, екологічні, економічні, історичні тощо). У цьому контексті невідкладним завданням є не тільки створення цілей, а й розвиток системи показників, які визначатимуть ступінь прогресу в кожному напрямку.

Метою статті є розробка системи показників для моніторингу стану українських домогосподарств, спрямованих на визначення рівня сталості регіонального розвитку.

Результати. У статті визначено основні цілі сталого розвитку, успішність досягнення яких може бути визначена на основі моніторингу стану домогосподарств. Встановлено сучасні світові тенденції щодо стану, розміру та фінансів домогосподарств. Окреслено завдання сталого розвитку та показники моніторингу стану домогосподарств, які можуть бути використані для встановлення успішності виконання цих завдань на регіональному рівні. Цілі сталого розвитку в Україні – це нова система взаємоузгоджених заходів управління для економічних, соціальних та екологічних заходів, спрямованих на розвиток суспільних відносин на основі довіри, солідарності, рівності поколінь та безпечного середовища.

Висновки. Моніторинг стану домогосподарств дозволяє встановити, чи є прогрес у розвитку регіон, рівно як і ступінь успіху досягнення цілей сталого розвитку території. Результати моніторингу можуть використовуватися для виявлення впливу регіонального прогресу на зменшення бідності та нерівності, поліпшення здоров'я та добробуту населення, забезпечення якісної освіти, доступу до чистої води та відповідних санітарних умов.

Ключові слова: сталий розвиток, домогосподарство, регіон, цілі сталого розвитку.

Olena Yuriivna BEREZINA

PhD in Economics, Professor, Finance Department
Cherkasy State Technological University
E-mail: o.berezina@chdtu.edu.ua

**MONITORING OF THE HOUSEHOLDS' STATE IN THE PROCESS OF DETERMINING THE
SUSTAINABILITY LEVEL OF REGIONAL DEVELOPMENT**

Abstract

Introduction. General provisions and conceptual regulation of the sustainable development concept are elaborated in detail in the declarations and reports of various international organizations. Main concept's advantages are the possibility of coordinating the general

© Олена Юрїївна Березіна, 2018

development benchmarks with the specific existing and perspective conditions of the countries and regions (social, geopolitical, ecological, economic, historical, etc.). In this context, an urgent challenge is not only the targets' establishment, but also development the system of indicators, that will determine the degree of progress in each direction.

Purpose. *The purpose of the study is to develop a system of indicators for monitoring the state of Ukrainian households, aimed at determining the sustainability level of regional development.*

Results. *The main goals of sustainable development, the success of which can be determined on the basis of the households' state monitoring, were identified in article. The modern global trends of the state, size and finances of households were determined. Sustainable development objectives and indicators for monitoring the state of households that can be used to establish the success of these tasks at the regional level were identified. Sustainable Development Goals (SDGs) in Ukraine is the new system of mutually agreed management measures for economic, social and environmental measures aimed at building public relations on the basis of trust, solidarity, equality of generations, and a secure environment.*

Conclusions. *Monitoring of the households' state allows determining the progressive of the regional development and the success of achieving the sustainable development goals at the territory. Results of monitoring can be used for identifying the impact of regional progress on poverty alleviation and reducing inequalities, improving the health and well-being of the population, ensuring quality education, access to clean water and appropriate sanitation conditions.*

Keywords: *sustainable development, household, region, sustainable development goals.*

JEL classification: B41, D10, F29, R11, R20, R58

Вступ

Концепція сталого регіонального розвитку походить із глобальної концепції сталого розвитку, ключові положення та концептуальні регламентації якої детально розробляються в деклараціях та доповідях різноманітних міжнародних організацій, зокрема, ООН та Римського клубу. Так, у червні 1992 року задекларовано необхідність визнання принципів сталого розвитку ключовими орієнтирами становлення нового справедливого суспільства. Однією з переваг концепції є можливість узгодження загальних орієнтирів розвитку з конкретними наявними та перспективними специфічними умовами країн та регіонів (соціальними, геополітичними, екологічними, економічними, історичними тощо). В цьому контексті нагальною проблемою є не лише встановлення цільових орієнтирів, а й формування систем показників, що дозволять визначити ступінь прогресу по кожному з напрямів.

Серед робіт, присвячених дослідженню проблем забезпечення сталого регіонального розвитку слід особливо виділити дослідження В. Барановського, О. Білоруса, Г. Брунтланд, Б. Буркинського, З. Герасимчук, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, М. Згуровського, Е. Лібанової, Н. Павліхи, А. Урсула, М. Хвесика. Питанням оцінки рівня життя населення та стану домогосподарств України присвячені праці Е. Лібанової, Н. Іванової, Т. Кізима, М. Крупки, Л. Окуневої, О. Свірідонова, Г. Старостенко, С. Юрія та ін. Але, незважаючи на наявність значного кола досліджень, залишається недостатньо розробленим питання оцінки сталості регіонального розвитку, формування єдиної системи показників, а також інформативності результатів моніторингу стану домогосподарств для встановлення рівня сталості регіонального розвитку.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження процесу формування системи показників моніторингу стану домогосподарств України, спрямованого на визначення рівня сталості регіонального розвитку. У межах досягнення мети виокремлено такі завдання:

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2018 рік. Том 3. № 3.

визначити основні цілі сталого розвитку, успішність досягнення яких може бути встановлена на основні моніторингу стану домогосподарств; окреслити сучасні світові тенденції щодо стану, розміру та фінансів домогосподарств; описати завдання сталого розвитку та показники моніторингу стану домогосподарств, які можуть бути використані для встановлення успішності виконання цих завдань на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження

За результатами роботи Саміту ООН, що відбувся в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у 2015 році, було прийнято Порядок денний в галузі розвитку до 2030 року та сімнадцять Цілей Сталого Розвитку, що є головними пріоритетами суспільного поступу на найближче майбутнє [0]. Проголошуючи нову еру національних дій та міжнародного співробітництва, новий порядок денний зобов'язує кожну країну здійснити широкий спектр заходів, які будуть спрямовані не тільки на усунення корінних причин бідності, а й на покращення економічного зростання і процвітання, а також на задоволення потреб людей в охороні здоров'я, освіті та соціальному забезпеченні, передбачаючи при цьому охорону навколишнього середовища [2].

Моніторинг і аналіз 17 ЦСР і 169 завдань нового порядку денного буде здійснюватися за допомогою сукупності глобальних показників. Слід зазначити, що ознайомлення зі звітами ООН щодо досягнення цілей сталого розвитку (оприлюднені за період 2014-2016 рр.) свідчить про те, що розробка єдиної системи показників наразі триває. Процес перевірки та перегляду проводитиметься щорічно Політичним форумом високого рівня зі сталого розвитку на основі звіту про хід досягнення ЦСР, який готуватиме Генеральний секретар ООН. Слід зазначити, що визначивши з переліку 17 цілей та 169 завдань найбільш пріоритетні для себе, країни розробляють власні національні показники, які допоможуть відстежувати хід виконання цілей та завдань [3].

До країн, що взяли на себе зобов'язання щодо переходу системи господарювання на принципи сталого розвитку, належить і Україна. Зокрема, у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» сталий розвиток визначено в якості базового імперативу утвердження ідей гідності, свободи та майбутнього [4]. Цілі сталого розвитку в Україні становлять нову систему взаємоузгоджених управлінських заходів за економічним, соціальним та екологічним (природоохоронним) вимірами, спрямовану на формування суспільних відносин на засадах довіри, солідарності, рівності поколінь, безпечного навколишнього середовища. У вересні 2017 року Уряд України представив Національну доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» [5], яка визначає базові показники для досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР). У доповіді представлені результати адаптації 17 глобальних ЦСР з урахуванням специфіки національного розвитку. Беручи до уваги принцип «нікого не залишити осторонь» та використовуючи широкий спектр інформаційних, статистичних та аналітичних матеріалів, була розроблена національна система ЦСР (86 завдань розвитку та 172 показники для моніторингу їх виконання). Реалізація ЦСР на регіональному рівні потребує удосконалення процесу прийняття управлінських рішень на основі аналізу відповідної статистичної інформації. Комплексний підхід до дослідження прогресу на шляху досягнення ЦСР передбачає застосування різноманітних типів інформації, які дозволять визначити масштаби та напрями зрушень, виявити прямі та приховані причинно-наслідкові зв'язки та фактори найбільш вагомego впливу для подальшого використання у процесі розроблення відповідної державної політики [5].

Глобальні показники призначені для аналізу тенденцій досягнення визначених на глобальному рівні ЦСР до 2030 року та здійснення міжнародних зіставлень. Проте такі показники не завжди прийнятні у національному контексті. Показники, призначені для

здійснення моніторингу на національному, регіональному та локальному рівнях, мають розроблятися з урахуванням можливостей національної статистичної системи. Так, наприклад, система глобальних показників ЦСР, наведена за результатами 47-ї пленарної сесії Статистичної комісії ООН, загалом містить 240 показників [6]. Аналіз наявної в Україні інформаційної бази для моніторингу глобальних показників досягнення ЦСР свідчить, що наразі органи державної статистики збирають інформацію щодо 96 показників. При цьому інформація збирається та розробляється: за 52 показниками – у повній відповідності до існуючих міжнародних стандартів, за 44 показниками – у неповній відповідності (частковій) до існуючих міжнародних стандартів [5].

Успішність виконання чотирнадцяти завдань з досягнення ЦСР в регіонах України (із зазначених вище 86) можливо перевірити за допомогою 28 кількісних показників стану домогосподарств. Ці показники стосуються 6 цілей (Ціль 1. Подолання бідності; Ціль 2. Подолання голоду та розвиток сільського господарства; Ціль 3. Міцне здоров'я і благополуччя; Ціль 4. Якісна освіта; Ціль 6. Чиста вода та належні санітарні умови; Ціль 10. Скорочення нерівності), табл. 1.

Таблиця 1. Завдання та показники моніторингу стану домогосподарств для визначення сталості регіонального розвитку

Ціль	Завдання	Показник
Ціль 1. Подолання бідності	1.1. Скоротити в 4 рази рівень бідності, зокрема шляхом ліквідації її крайніх форм	1.1.1. Частка населення, чиї середньодушові еквівалентні сукупні витрати є нижчими за фактичний (розрахунковий) прожитковий мінімум, %
		1.1.2. Частка осіб, добове споживання яких є нижчим за 5,05 доларів США за ПКС, %
	1.2. Збільшити охоплення бідного населення адресними програмами соціальної підтримки	1.2.1. Частка бідних, які охоплені державною соціальною підтримкою, в загальній чисельності бідного населення, %
	1.3. Підвищити життєстійкість соціально вразливих верств населення	1.3.1. Співвідношення рівнів бідності домогосподарств з дітьми та домогосподарств без дітей, рази
1.3.2. Частка витрат на харчування в сукупних витратах домогосподарств, %		
Ціль 2. Подолання голоду	2.1. Забезпечити доступність збалансованого харчування на рівні науково-обґрунтованих норм для всіх верств населення	2.1.1. Споживання м'яса в розрахунку на одну особу, кг/рік
		2.1.2. Споживання молока в розрахунку на одну особу, кг/рік
		2.1.3. Споживання фруктів у розрахунку на одну особу, кг/рік
Ціль 3. Міцне здоров'я і благополуччя	3.9. Здійснити реформу фінансування системи охорони здоров'я	3.9.1. Частка витрат населення у загальних видатках на охорону здоров'я, %
Ціль 4. Якісна освіта	4.1. Забезпечити доступність якісної шкільної освіти для всіх дітей та підлітків	4.1.1. Частка населення, задоволеного доступністю та якістю послуг шкільної освіти, %
	4.2. Забезпечити доступність якісного дошкільного розвитку для всіх дітей	4.2.1. Чистий показник охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком 5 років, %
	4.3. Забезпечити доступність професійної освіти	4.3.1. Частка домогосподарств, які потерпають через відсутність коштів для отримання членом родини будь-якої професійної освіти, %
	4.5. Збільшити поширеність серед населення знань і навичок, необхідних для отримання гідної роботи та підприємницької діяльності	4.5.1. Рівень участі дорослих та молоді у формальних та неформальних видах навчання та професійної підготовки за останні 4 тижні, % населення віком 15–70 років

Ціль	Завдання	Показник
		4.5.2. Частка населення, яке повідомило, що за останні 12 місяців користувалось послугами Інтернету, %
Ціль 6. Чиста вода та належні санітарні умови	6.1. Забезпечити доступність якісних послуг з постачання безпечної питної води, будівництво та реконструкція систем централізованого питного водопостачання із застосуванням новітніх технологій та обладнання	6.1.1. Частка сільського населення, яке має доступ до безпечної питної води, %
		6.1.2. Частка сільського населення, яке має доступ до економічно доступної питної води гарантованої якості, %
		6.1.3. Частка міського населення, яке має доступ до безпечної питної води, %
		6.1.4. Частка міського населення, яке має доступ до економічно доступної питної води гарантованої якості, %
		6.1.5. Частка сільського населення, яке має доступ до централізованого водопостачання, %
		6.1.6. Частка міського населення, яке має доступ до централізованого водопостачання, %
	6.2. Забезпечити доступність сучасних систем водовідведення, будівництво та реконструкція водозабірних та каналізаційних очисних споруд із застосуванням новітніх технологій та обладнання	6.2.1. Частка сільського населення, яке має доступ до покращених умов санітарії, %
		6.2.2. Частка міського населення, яке має доступ до централізованих систем водовідведення, %
Ціль 10. Скорочення нерівності	10.1. Забезпечити прискорене зростання доходів найменш забезпечених 40% населення	10.1.1. Співвідношення доходів 10% найбільш забезпечених і 40% найменш забезпечених осіб, рази
		10.1.2. Співвідношення доходів 40% найменш забезпечених і 60% більш забезпечених осіб, %
	10.3. Забезпечити доступність послуг соціальної сфери	10.3.1. Частка сільських домогосподарств, які потерпали від позбавлення через незабезпеченість населеного пункту своєчасними послугами швидкої медичної допомоги, %
		10.3.2. Частка сільських домогосподарств, які потерпали від позбавлення через відсутність поблизу житла медичної установи, %
		10.3.3. Частка сільських домогосподарств, які потерпали від позбавлення через відсутність регулярного щоденного транспортного сполучення з іншим населеним пунктом з розвинутою інфраструктурою, %
	10.5. Провести реформу пенсійного страхування на засадах справедливості та прозорості	10.5.1. Співвідношення середнього розміру пенсії та середньої заробітної плати в економіці (за наявності 35 років сплати внесків), %

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Згідно з рекомендаціями ООН, домогосподарством вважається група осіб, які досягли між собою певних домовленостей щодо забезпечення власного споживання. Зарубіжні науковці К. Макконнел і С. Брю вважають, що «...домогосподарство є постачальником усіх економічних ресурсів, і одночасно споживачем більшої частини національного продукту» [7, с. 77]. Г. Беккер наголошує на важливості виробничої функції, яку виконують домогосподарства в сучасних умовах. Система національних рахунків дає визначення домогосподарства як невеликої групи людей, що проживають в одному помешканні, повністю або частково об'єднують свої доходи і майно, спільно споживають певні види товарів і послуг. Спільне проживання і ведення побуту передбачають спільні витрати, тобто члени домогосподарства повинні мати спільний бюджет для задоволення своїх потреб» [8]. Згідно із Законом України «Про Всеукраїнський перепис населення» від 19.10.2000 р. № 2058-III, домогосподарство – це сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти [9].

Кількість домогосподарств в Україні упродовж 2010–2018 рр. зменшилася на 13,83% – з 17 до 14,935 млн. одиниць, що пов'язано із складною демографічною ситуацією в країні. Середній розмір домогосподарства в Україні впродовж досліджуваного періоду коливався в межах від 2,59 до 2,58 осіб, що відповідає середньоєвропейським показникам [10] (від 2,0 до 2,8 осіб).

Середні розміри домогосподарств істотно відрізняються між різними континентами, а також по країнах. За даними ООН [11], останні тенденції за останні 50 років також показали зниження розмірів домогосподарств. Наприклад, у Франції середній розмір домогосподарств зменшився з 3,1 у 1968 році до 2,3 у 2011 році, тоді як рівень народжуваності в країні знизився з 2,6 до 2,0 народжених на одну жінку. У Кенії середній розмір домогосподарств зменшився з 5,3 особи на одне домогосподарство у 1969 році до 4,0 у 2014 році, відповідно до зниження народжуваності з 8,1 до 4,4 народжених на одну жінку.

Все більше старіння населення, особливо в розвинених країнах, викликає демографічний зсув у майбутніх потребах догляду, але це також означає, що люди перебувають у власних будинках довше, що впливає на цикл існуючого житла. Однією з найбільш помітних змін стало зростання домогосподарств у Великобританії та інших розвинених країнах.

Наприклад, статистичні дані, опубліковані Національними рекордами Шотландії, свідчать про вплив цих демографічних процесів, оскільки прогнозується, що майбутній попит домогосподарств зростатиме швидше, ніж зростання населення. До 2037 року зростання населення Шотландії прогнозується на рівні 9%, причому зростання кількості домогосподарств прогнозується на рівні 17%. Ця різниця в 8% є наслідком зростання попиту домогосподарств з боку існуючого населення. В Англії, в даний час і до 2041 року, очікується, що населення зросте на 16%, а прогнозується зростання домогосподарств на 23%, що призведе до 7% різниці у попиті [11].

Стан, обсяги, середні значення та розподіл фінансів домогосподарств дозволяє зробити висновок щодо рівня розвитку території та поступальності цього розвитку. Так, успіх досягнення першої з цілей сталого розвитку – подолання бідності – може бути оцінений за допомогою таких показників: частка населення, чії середньодушові еквівалентні сукупні витрати є нижчими за фактичний (розрахунковий) прожитковий мінімум; частка осіб, добове споживання яких є нижчим за 5,05 доларів США за ПКС; частка бідних, які охоплені державною соціальною підтримкою, в загальній чисельності бідного населення; співвідношення рівнів бідності домогосподарств з дітьми та домогосподарств без дітей, рази; частка витрат на харчування в сукупних витратах домогосподарств (див. табл. 1) та ін. Згідно з останніми дослідженнями, в цілому світ стає багатшим, але основною проблемою є нерівномірність розподілу цього багатства, яка дедалі посилюється. За даними глобального звіту Credit Suisse [12], протягом 12 місяців до середини 2018 року загальне глобальне багатство домогосподарств збільшилося майже на 14 трильйонів доларів до 317 трильйонів доларів – темп зростання склав 4,6%. Тим часом середнє багатство зросло на 3,2% до рекордних 63,1 тис дол. США на одну особу. При цьому найбільші досягнення в цьому напрямі демонструють Північна Америка та Європа, що разом утримують 60% загального багатства домогосподарств, при цьому на їх території розміщено лише 17% домогосподарств світу.

За 2018 рік Північна Америка додала 6,5 трлн дол. США до загального багатства домогосподарств, майже всі вони – у США, тоді як Європа додала 4,4 трлн дол. США, а Китай міцно закріпився на другому місці в рейтингу світового багатства, додавши 2,3 трлн дол. США. Латинська Америка була єдиним регіоном, де спостерігалось падіння домогосподарств. Частково це було пов'язано з економічною турбулентністю в Аргентині та Бразилії, йдеться у звіті.

Протягом наступних п'яти років прогнозується, що глобальне багатство зросте майже на 26%, і до 2023 року дорівнюватиме 399 трильйонам доларів. Третина цього зростання має бути на ринках, що розвиваються, хоча на їхню частку припадає лише п'ята частина поточного багатства. Розширення середнього класу призведе до значного зростання цього багатства, але кількість мільйонерів також швидко зросте, досягнувши рекордних 55 мільйонів до 2023 року. В даний час в усьому світі налічується 42,2 млн мільйонерів, що на 2,3 млн більше ніж в минулому році. В звіті зазначається, що в той час як 50% найменш заможних домогосподарств світу колективно володіють менше 1% світового багатства, найбагатші 10% – володіють 85%. Найзаможніші домогосподарства світу, частка яких складає 1% від загальної чисельності домогосподарств володіють майже половиною світового багатства (47%) [12].

Згідно доповіді Oxfam, найбільша половина світу не бачила зростання багатства з 2010 року. І навпаки, багатство мільярдерів зросло в середньому на 13% – у шість разів швидше, ніж заробітна плата звичайних працівників, яка зросла на середньорічну суму лише на 2% [13].

Що стосується України, то результати аналізу динаміки середньомісячних сукупних ресурсів та витрат домогосподарств за 2010–2017 рр., представлені на рис. 1.

Рис. 1. Динаміка середньомісячних сукупних ресурсів та витрат домогосподарств України

Джерело: побудовано автором на основі [14; 15; 16].

В цілому за аналізований період середньомісячні сукупні ресурси в розрахунку на одне домогосподарство перевищують аналогічні середньомісячні сукупні витрати в середньому на 12,22% або 537,91 грн. Найбільша різниця у відсотковому значенні мала місце у 2012 та 2013 роках – 15% (542,4 грн) та 17% (640,3%) відповідно, а в абсолютному – у 2017 році (1025,83 грн), але у відносних показниках це склало лише 14%.

Середній темп приросту сукупних ресурсів домогосподарств за аналізований період становить 13,76%, при цьому найбільше зростання відбулося у 2017 році – на 30,88%, а найменше – у 2012 році – на 7,61%. Середній темп приросту витрат домогосподарств дещо нижчий – він становить 13,15%, при цьому тенденція щодо найінтенсивнішого та найповільнішого зростання аналогічна показникам ресурсів – 3,93% у 2012 році та 24,81% у 2017 році. Якщо в цілому порівнювати темпи зростання ресурсів і видатків домогосподарств, то вони мають стрибкоподібний характер, так, доходи мали вищі темпи зростання ніж видатки в 2012–2013 рр.; 2016–2017 р., в інші періоди темпи зростання видатків переважали. Коригування темпів зростання ресурсів та витрат домогосподарств на індекс інфляції (в межах кожного року) суттєво змінює

картину – так у 2014 та 2015 роках реальні сукупні ресурси домогосподарств зменшились на 22,45% та 28,65% відповідно, а витрати – лише на 18,74% та 21% відповідно. З 2016 року має місце зростання показників – на 6,85% (2016 р.) та 17,18% (2017 р.) сукупних ресурсів домогосподарств, скорегованих на індекс інфляції та 3,12% (2016 р.) та 11,11% (2017 р.) сукупних витрат, скорегованих на індекс інфляції. Тенденція зростання показників з одночасним перевищенням темпів зростання ресурсів (у 2,2 рази у 2016 році та 1,55 рази – у 2017 році) над витратами свідчить про суттєвий прогрес в динаміці показників.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Моніторинг стану домогосподарств дозволяє визначити поступальність регіонального розвитку та успішність досягнення територією цілей сталого розвитку. З 17 цілей сталого розвитку ідентифікувати результативність регіонального прогресу щодо подолання бідності та скорочення нерівності, зміцнення здоров'я і благополуччя населення, забезпечення якісної освіти, доступу до чистої води та належних санітарних умов можливо саме за результатами моніторингу стану домогосподарств за 28 основними показниками, цільові значення на період до 2030 року яких визначені у Національній доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна».

Список літератури

1. Юрій С., Кизима Т. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності. *Фінанси України. 2008. Вип. 8. С. 3-10.*
2. Історичний новий Порядок денний у галузі сталого розвитку одностайно прийнятий 193 державами-членами ООН. URL: <http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentr/news/3579-2015-09-28-12-06-08-istorichniy-noviy-poryadok-den>.
3. Березина О. Ю., Ткаченко Ю. В. Глобальне партнерство в парадигмі сталого розвитку: освіта, технології, інновації : монографія. Черкаський державний технологічний університет. Черкаси: Видавець Чабаненко Ю. А. 2017. 524 с.
4. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна». Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Київ: 2017, 176 с.
6. Цілі сталого розвитку. URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.
7. Макконнел К., Брю С. Економікс: принципи, проблеми та політика. К.: Хагар-Демос, 2003, 785 с.
8. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: підручник. К.: Атіка, 2001, 344 с.
9. Про Всеукраїнський перепис населення: Закон України від 19.10.2000 р. № 2058 – III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2058-14>.
10. Household Budget Surveys in the EU Methodology and Recommendations for Harmonization 1997, Eurostat, Luxembourg, 1997.
11. The world needs to build 2 billion new homes over the next 80 years. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2018/03/the-world-needs-to-build-more-than-two-billion-new-homes-over-the-next-80-years>
12. Chart of the day: Which countries have the biggest share of global household wealth? <https://www.weforum.org/agenda/2018/11/chart-of-the-day-which-countries-have-the-biggest-share-of-global-household-wealth/>
13. Reward work, not wealth: To end the inequality crisis, we must build an economy for ordinary working people, not the rich and powerful. URL: www.oxfam.org

-
14. Статистичний збірник «Витрати і ресурси домогосподарств України» за 2010-2015 рр. / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 15. Статистичний збірник «Витрати і ресурси домогосподарств України у 2016 році» / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 16. Статистичний збірник «Витрати і ресурси домогосподарств України у 2017 році» / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Yuri S., Kizima T. (2008). «Household Finance: Theoretical Approaches to the Treatment of Essence». *Finance of Ukraine*. Vol. 8. P. 3-10.
2. The historic new sustainable development agenda has been unanimously adopted by 193 UN member states. Available at: <http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentr/news/3579-2015-09-28-12-06-08-istorichniy-noviy-poryadok-den>.
3. Berezina O. Yu. (2017). *Global'ne partnerstvo v parady'gmi stalogo rozvy'tku: osvita, texnologiyi, innovaciyi*. [Global partnership in the paradigm of sustainable development: education, technologies, innovations]. Cherkasy State Technological University. Publisher Chabanenko Yu.A. Cherkasy. Ukraine.
4. Pro Strategiyu stalogo rozvy'tku «Ukrayina – 2020»: Ukaz Prezy'denta Ukrayiny`. [About the Strategy of Sustainable Development «Ukraine-2020». Decree of the President of Ukraine]. (2015). No. 5/2015 dated January 12, 2015 Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
5. *Nacional'na dopovid` «Cili stalogo rozvy'tku: Ukrayina»*. [National Report «Sustainable Development Goals: Ukraine»]. (2017). Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Kiev. Ukraine.
6. Objectives of sustainable development. Available at: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.
7. McConnell K., Bru S. (2003). *Ekonomiks: pry'ncy'py`, problemy` ta polity'ka*. [Economics: Principles, Problems and Policies]. Hagar Demos. Kiev. Ukraine.
8. Krupka M. I., Ostroverkh P. I., Reverchuk S. K. (2001). *Osnovy` ekonomichnoyi teorii*. [Fundamentals of Economic Theory]. Atika. Kiev. Ukraine.
9. About the All-Ukrainian Population Census: Law of Ukraine dated 19.10.2000 No. 2058 – III. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2058-14>.
10. Household Budget Surveys in the EU Methodology and Recommendations for Harmonization (1997). Eurostat. Luxembourg.
11. The world needs to build 2 billion new homes over the next 80 years. Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2018/03/the-world-needs-to-build-more-than-two-billion-new-homes-over-the-next-80-years>
12. Chart of the day: Which countries have the largest share of global household. Available at: <https://www.weforum.org/agenda/2018/11/chart-of-the-day-which-countries-have-the-biggest-share-of-global-household-wealth/>
13. Reward work, not wealth: To end the inequality crisis, we have to build an economy for ordinary people, not the rich and powerful. Available at: www.oxfam.org
14. Statistical collection «Expenses and resources of households of Ukraine» for 2010-2015 / State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Statistical collection «Expenses and resources of households of Ukraine in 2016» / State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Statistical collection «Costs and resources of households of Ukraine in 2017» / State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 17.08.2018 р.

Анна Миколаївна ОРЕЛ

кандидат економічних наук, кафедра організації виробництва, бізнесу та менеджменту,
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
E-mail: vova7003@gmail.com

КООПЕРАТИВИ ЯК ОДИН ІЗ ДРАЙВЕРІВ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО СЕЛА

Орел, А. М. Кооперативи як один із драйверів розвитку українського села [Текст] / Анна Миколаївна Орел // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 38–42. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Становлення ринкових відносин в аграрному секторі економіки регіону надає нові можливості для розвитку сільськогосподарської кооперації на селі. Однак сьогодні вона розвивається повільно і нестабільно. Причинами цих явищ є недосконалість механізму розвитку кооперативних відносин, недостатність державної підтримки та регулювання кооперативних процесів, висока вартість кредитних і позикових коштів, недосконалість кооперативного законодавства та ряд інших проблем, що стримують розвиток кооперації.

Метою статті є дослідження функціонування кооперативів на селі, розгляд як позитивних, так і негативних сторін створення цього комплексного сільськогосподарського підрозділу.

Результати. Встановлено, що для створення цього підрозділу необхідно дотримуватися законодавства та змінювати певні ланки в оподаткуванні та розробляти нові закони та законопроекти щодо поліпшення умов господарювання та зацікавити суб'єктів щодо підтримки та розвитку кооперативів на селі.

Висновки. На тлі даних та досліджень представники кооперативного руху в Україні розуміють, що подібна форма господарювання дасть їм хорошу економічну вигоду. Крім цього, кооператив – це можливість в умовах майбутнього відкриття ринку землі залишатися і надалі ефективним і відповідальним розпорядником своїх земельних активів. Тому саме одним із найкращих механізмів для розвитку села та наповнення місцевих бюджетів є кооператив. Відродження кооперації на території всієї країни в умовах децентралізації створить перспективи для процвітання сільських громад та реформування аграрного сектору.

Ключові слова: драйвер, кооперативи, економічний потенціал, кооперативний рух, управління кооперативом, об'єднання.

Anna Mykolaivna OREL

PhD in Economics, Production, Business and Management Department
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture
E-mail: Vova7003@gmail.com

COOPERATIVE AS ONE OF THE DRIVERS OF UKRAINIAN COUNTRYSIDE

Abstract

Introduction. The formation of market relations in the agrarian sector of the region's economy provides new opportunities for the agricultural cooperatives development in the countryside. However, today it develops slowly and unstable. The causes of these phenomena are the imperfection of the mechanism of cooperative relations development, the lack of state support

and regulation of cooperative processes, the high cost of credit and borrowed funds, imperfect cooperative legislation and a number of other problems that restrain the cooperation development.

***The purpose of the article** is to investigate the functioning of cooperatives in the countryside, to consider both the positive and the negative aspects of the creation of this integrated agricultural subdivision.*

***Results.** It has been established that to create this unit, it is necessary to comply with the legislation and to change certain tax levels and to develop new laws and bills on improving the conditions of economic activity and to interest the actors in supporting and developing cooperatives in the countryside.*

***Conclusions.** On the base of the background of data and research, representatives of the cooperative movement in Ukraine understand that such a form of management will give them a good economic benefit. In addition, the cooperative is an opportunity, in the context of the future opening of the land market, to remain an effective and responsible manager of their land assets. Therefore, one of the best mechanisms for village development and local budgets is the cooperative. The revival of cooperation throughout the country in conditions of decentralization will create prospects for the prosperity of rural communities and the reform of the agrarian sector.*

***Keywords:** driver, cooperatives, economic potential, cooperative movement, cooperative management, association.*

JEL classification: Q 13

Вступ

Кооперативи, що спрощують життя українського села, все частіше називають драйвером або ж третім сектором національної економіки. Це й не дивно, враховуючи, що в світі налічується їх близько 700 млн. На тлі таких даних представники кооперативного руху в Україні розуміють, що подібна форма господарювання дасть їм хорошу економічну вигоду. Крім цього, для українського села кооператив – це можливість в умовах майбутнього відкриття ринку землі залишатися й надалі відповідальним і ефективним розпорядником своїх земельних активів.

Мета статті

Метою даної статті є обґрунтування окремих аспектів кооперативного руху в Україні та світовій практиці. Об'єктом дослідження є процес розвитку обслуговуючої кооперації в українському аграрному бізнесі. Теоретичною та методологічною основою досліджень, наведених у статті, були основні положення й розробки вітчизняних вчених і зарубіжний досвід з проблем кооперації, та особисті оцінки. Було використано монографічний, абстрактно-логічний, соціологічний методи досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження

Кооперативний рух в світі почав зароджуватися ще на початку ХХІ століття і зараз нараховують понад 700 мільйонів кооперативів по всьому світу. Діяльність деяких із них вже давно вийшла за межі певної країни – це потужні транснаціональні об'єднання із тисячами працівників та мільярдними заробітками. Приміром, оборот найбільшого в світі південнокорейського кооперативу NH Nonghyup (Корея) сягає \$ 63 млрд.

На початку 2000-х компанія CHS диверсифікувала свою діяльність і, залишилася найбільшим в своїй країні об'єднанням кооперативів. Компанія не зупинилась на досягнутому і далі нарощувала свою присутність на глобальному ринку продовольства. Окремою складовою діяльності CHS Inc. на сьогодні є забезпечення безперебійного постачання зернових і сої за контрактами з Китаєм, Аргентиною, Чорноморським басейном і Близьким Сходом [1].

Наступними кроками компанії стало забезпечення членів кооперативу рішеннями для фінансування та управління ризиками. Щороку компанія проводить

понад 40 мільйонів транзакцій, учасники кооперативу отримують більше 2 мільярдів кредитів. Щорічно CHS Inc. інвестує в гранти для сільського господарства, розвиток сільської місцевості та кооперативів, освіту і проекти підготовки керівних кадрів. Крім того, компанія надає і волонтерську допомогу, зокрема, в рамках кампанії «Урожай проти голоду». Компанія CHS добре відома в Україні як потужний трейдер, а у світі – як енергетична, продовольча, аграрна (вирощують близько 15 млн т зерна).

На сьогоднішній день в Україні стрімко зароджуються кооперативні рухи і це не дивно, адже великий мотиваційний внутрішній драйвер в першу чергу пов'язаний з цим. Слід відзначити, що через відсутність підтримки українського села, втрачається конкурентна перевага в світовому агробізнесі. Для приклада візьмемо корпорацію «Сварог Вест Груп», яка стала приділяти багато уваги розвитку села. Вона працює на території Хмельницької, Житомирської та Чернівецької областей. Українські реалії виявились доволі сприятливими для світового досвіду. У 2015 році у Хмельницькій області був заснований Перший національний аграрний кооператив. Протягом одного року кооператив об'єднав 4500 членів із 300 сіл у чотирьох областях України. Кооператив дає можливість розвивати господарство у різних напрямках: м'ясне та молочне скотарство, вирощування органічних культур, заготівля яблук, гарбузів, цукрових буряків. На підприємстві працює близько 70 осіб, обробляючи 1 тис Га. За своїми розмірами це нагадує колишні «мікроколхози». Сьогодні ПНАК практично не має відношення до аграрного холдингу «Сварог Вест Груп». При цьому у нього прекрасна динаміка розвитку і величезна кількість партнерів, підприємців і простих людей, які беруть участь в цьому русі. Участь у кооперативі дозволила селянам втричі збільшити доходи своїх родин. Переваги, які відчували люди вже на початковому етапі, стали стимулом для подальшого росту.

Також можна відмітити, що саме кооперативи є драйвером розвитку українського села. Тому що драйвер це хоч і комп'ютерна операційна програма, але собою вона уособлює систему, яка отримує доступ до апаратного забезпечення сільськогосподарського господарювання і завдяки цьому працює злагоджено та стабільно. Зародження кооперації в нашій країні має унікальну тисячолітню історію. До основних драйверів, які послужили створенню кооперативного руху, відносяться: свого часу монополія аристократії, хаос, бідність простих людей, «клановість» – таке знайоме багатьом політичне слово [3]. Це те, що привело в рух процеси розвитку економіки багатьох цивілізованих, а зараз – успішних держав.

Слід зазначити діяльність економічного потенціалу в минулому столітті є ідеальним прикладом ефективної кооперації в Україні. У нього входило 1,5 мільйонів членів, 2 тисячі споживчих і 1,5 тисяч аграрних кооперативів, 26 заводів, нафтова унія, 100 тисяч гектар земельного фонду і багато іншого. Якщо ефективно оцінювати цей невеликий кооператив за сьогоднішніми мірками, а це була лише частина Львівського, Тернопільського, а також Івано-Франківського регіону, то його капіталізація на сьогоднішній день склала б 13,5 млрд. Для створення кооперативів є науково-технічний прогрес і унікальне географічне розташування нашої країни, що дають Україні конкурентну перевагу. А українське село і люди, які там проживають, є основою і фундаментом для того, щоб розвивати ідею кооперації.

Бажання об'єднуватися завжди жило в нашій свідомості. Ще за часів комуністичного режиму прості люди гуртувалися в общини. Вони бачили, що це має якийсь синергетичний процес ефективності [1, с. 87]. Зараз можна спостерігати, як весь цивілізований світ поступово перетворюється на величезне співтовариство, яке живе за принципами кооперації і взаємодопомоги. Кооперативний рух створить плідний ґрунт для того, щоб агропромисловий сектор розвивався не тільки в кількісному, але і в якісному форматі [4]. В першу чергу потрібно створити структуру управління кооперативом (рис. 1).

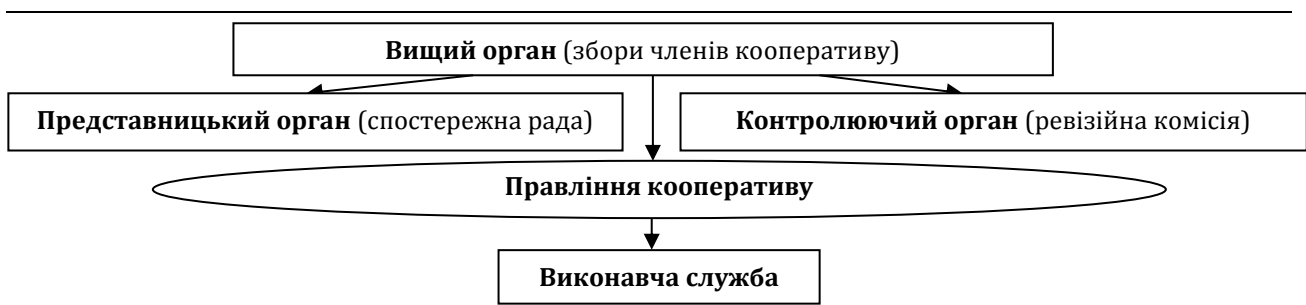


Рис. 1. Структура управління кооперативом

**Розроблено автором*

Потрібно організувати економічно ефективний фон на місцях, відповідно, поширення цієї ідеї по всій країні створить перспективи для розвитку агробізнесу, так як процвітаючий сектор завжди мав велику інвестиційну привабливість для світових інвесторів. Від цього всі власники агробізнесу будуть у вигравші, а саме: по-перше, члени кооперативу самостійно можуть вирішувати соціальні, економічні і навіть культурні проблеми; по-друге, члени кооперативу самі беруть відповідальність за створення місцевої інфраструктури; по-третє, самостійно займаються питаннями екології, турбуючись про навколишнє середовище.

В цілому кооперативний рух – це створення реальної альтернативи в умовах української кризи. Учасники різних кооперативів, чим би не займалися – рослинництвом, тваринництвом, стверджують, що завдяки такому об'єднанню свою продукцію їм вдається реалізувати за вищою ціною, та й сам процес збуту спростився. Крім того, вони мають можливість на більш вигідних умовах користуватися різної сільгосптехнікою і т.п. Головне ж вимога до потенційних учасників кооперативів в тому, щоб кожен бажаючий займатися агробізнесом на вигідних для себе умовах, просто хотів зробити своє життя і життя своєї родини краще. Кооперація є безумовним драйвером розвитку сільського господарства економіки в цілому. І тут важливу роль відіграє об'єднання зусиль кооперативних об'єднань і держави. Такий досвід вже є, і він демонструє позитивні результати. Але в Україні цей спосіб впроваджується досить повільно та не стабільно. Як і раніше зберігається низький рівень прибутковості господарств, недостатність модернізації та оновлення технічної бази. Загальна частка кооперованих фермерів, особистих господарств становить там лічені відсотки. Яскравим на сьогоднішній день є приклад активізації кооперативного руху в регіоні, а саме відкриття першого кооперативу по закупівлі овочів у населення.

В оподаткуванні кооперативів теж є нюанси. Згідно з чинним законодавством, до складу обслуговуючих кооперативів можуть входити фізичні і юридичні особи [7]. Але як тільки учасник – юридична особа надає кооперативу свою продукцію, незалежно від розміру та форми підприємства він зобов'язаний сплачувати податок на додану вартість – 20% річного прибутку. Однак при створенні кооперативу він теж автоматично стає платником податків і платить ті ж 20% ПДВ. Тому дана система є ускладненою і потребує спрощення, адже кооператив – це добровільне об'єднання членів. За кордоном відбувається оподаткування членів, а не кооперативу, а в Україні податки платять і члени, і кооператив, тому дана система потребує оновлення.

Сільськогосподарська кооперація здатна дати поштовх для розвитку малого бізнесу та підприємництва у селах, а відтак – добробуту окремої родини та всієї громади. Крім того, кооперація вигідна не лише селянам, але й мешканцям міст, адже призведе до здешевлення продуктів із одночасним зростанням їх якості.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Про кооперативи говорять досить давно, проте система, яка утворилася сьогодні, реально ефективно не працює. З різних причин у фермерів і підприємців

різного достатку немає великого бажання створювати кооперативи. Однак виробники могли б об'єднуватися, щоб, наприклад, мати вплив на ціни, формуючи відповідні партії, за обсягом і якістю. Але це відбувається нечасто, і для того, щоб увійти в торговельні мережі. Навіть, незважаючи на те, що були введені програми по реалізації фермерських продуктів або кооперативного виробництва, вони не набули масового характеру. Якщо кожен з невеликих фермерів, які формують економічну основу села, окремо є неконкурентоспроможним, то ресурс, який залишається на території, буде обмеженим. Показовим є те, що великі агрокомпанії цікавляться кооперацією і навіть створюють свої власні проекти по кооперативному розвитку. Це мудро, бо дозволяє поліпшити репутацію, працевлаштувати сільське населення, отримуючи економічну вигоду і формуючи для себе певну виробничу базу. Успішний досвід кооперації повертає людям впевненість у тому, що вони можуть бути самодостатніми та отримувати гідний дохід своєю працею. Кооперативний рух вибудовує новий принцип – зростання економіки знизу догори – та створює ефект сталого розвитку для місцевих громад. Це шлях до відродження українського села.

Список літератури

1. Аграрне право України: підручник / за ред. В. М. Гайворонського, В. П. Душмана, Харків: «Право». 2003. 236 с.
2. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17 липня 1997 року № 469/97. ВР // Відомості Верховної Ради України. 1998. № 39. С.52.2.
3. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація: словник довідник / [авт. уклад. Р. Я. Корінець]. Львів:НВФ «Українські технології», 2010. 160 с.
4. Свиноус І. В. Кооперування особистих селянських господарств в умовах перехідної економіки. *Інноваційна економіка*. 2007. № 1. С. 34–37
5. Малік М. Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК. *Економіка АПК*. 2010. № 3. С. 45–49.
6. Багай Н. О. Наукові засади розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні. Збірник праць Прикарпатського університету, 2001. С. 102–108.
7. Титова Н. І. Права членів сільськогосподарських кооперативів: тенденції та проблеми законодавчого забезпечення. *Право України*. 2000. №2. С 25–27.

References

1. *Agrarne pravo Ukrayiny*. [Agrarian Law of Ukraine]. (2003). In Gajvorons`kogo, V. M., Dushmana, V. P. (ed.), «Pravo». Kharkiv. Ukraine.
2. Pro sil`s`kogospodars`ku kooperaciyu: Zakon Ukrayiny`. [On Agricultural Cooperatives: Law of Ukraine]. (1998). From 17 July 1997. № 469/97. VR // Vidomosti Verhovnoyi Rady` Ukrayiny`. № 39. p. 52.2.
3. *Sil`s`kogospodars`ka obslugovuyucha kooperaciya: slovny`k dovidny`k*. [Agricultural Service Cooperative: Dictionary directory]. (2010). / in Korinecz`, R. Ya. (ed.), NVF «Ukrayins`ki texnologiyi». Lviv. Ukraine.
4. Svy`nous, I. V. (2007). «Co-operation of personal peasant farms in a transition economy». *Innovacijna ekonomika*. № 1. pp. 34–37.
5. Malik M. J. (2010). «Problematic issues of development of cooperation and integration relations in the agroindustrial complex». *Ekonomika APK*. № 3. pp. 45–49.
6. Bagaj, N. O. (2001). «Scientific principles of agricultural co-operation development in Ukraine». *Zbirny`k pracz` Pry`karpats`kogo universy`tetu*. pp. 102–108.
7. Ty`tova, N. I. (2000). «Rights of members of agricultural cooperatives: trends and problems of legislative provision». *Pravo Ukrayiny`*. № 2. pp. 25–27.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2018 р.

Ярослав Олегович КРИЛОВ

Національний університет біоресурсів і природокористування України
E-mail: ukrylov@ukr.net

**ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕРНА ТА МЕХАНІЗМУ
ЙОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ**

Крилов, Я. О. Основні напрями розвитку ринку зерна та механізму його регулювання в Україні [Текст] / Ярослав Олегович Крилов // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – №3. – С. 43–53. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. У статті здійснено економічну оцінку сучасного стану розвитку зернової галузі, визначено особливості формування пропозиції на ринку зерна. Розроблено прогнози валових зборів зернових та зернобобових, а також їх обсягів внутрішнього споживання в Україні на період до 2025 р. За допомогою множинної лінійної регресії визначено чинники, що найбільш впливають на ефективність виробництва пшениці в Україні. На підставі проведеного аналізу розроблено пропозиції щодо удосконалення механізму регулювання ринку зерна.

Мета. Основною метою дослідження є оцінка сучасного стану розвитку ринку зерна, визначення основних чинників, що впливають на формування пропозиції та розробка рекомендацій щодо головних напрямів удосконалення механізму його регулювання в Україні.

Методи. Для реалізації зазначеної мети застосовано методи аналізу, синтезу, структурно-логічного узагальнення, морфологічний та критичний компаративний аналіз літературних джерел, статистико-економічний та економіко-математичний.

Результати. Обґрунтовано недостатню ефективність механізму регулювання ринку зерна в Україні на основі отриманих значень показників «Підтримка ринкової ціни» в розрахунку на 1 тону зерна та «Номінальний коефіцієнт захисту виробників», які використовуються в країнах ОЕСР, що сприятиме обґрунтуванню управлінських рішень, урахуванню результативності їх впливу на добробут товаровиробників, споживачів та держави. Розроблено прогнози валових зборів зернових і зернобобових культур, що дозволило сформулювати передумови для збалансування попиту і пропозиції зерна, визначення експортного потенціалу галузі та формування системи заходів державного регулювання, спрямованої на попередження ймовірних проблем розвитку зерновиробництва. Сформовано концептуальні підходи до формування ефективної логістичної системи на ринку зерна за рахунок зниження інфраструктурних витрат, оптимізації транспортної інфраструктури доставки зерна до портових елеваторів за рахунок встановлення державою чітких та прозорих «правил гри» на ринку, що матиме стимулюючий вплив на конкуренцію, залучення приватних і державних інвестицій до розбудови та технічного переоснащення об'єктів логістичної інфраструктури та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного зерна.

Ключові слова: Ринок зерна, зерновиробництво, механізм регулювання, аграрна політика.

MAJOR DEVELOPMENT TRENDS IN THE GRAIN MARKET AND MECHANISMS OF ITS REGULATION IN UKRAINE

Abstract

Introduction. The economic assessment of grain sector current development stage, specific features of grain market supply determination is made in the article. The forecasts of total grains and beans harvest as well as its domestic market consumption and use in Ukraine up to the year 2025 is done. The main influence factors on efficient wheat production in Ukraine using multiple linear regression is defined. The proposals to improvement of grain market regulation mechanisms based on performed analyzes is designed.

Purpose. Main objective of the research is to evaluate current grain market development stage, to determine main factors of influence for supply formation and to design main trend improvement proposals of its regulatory mechanisms in Ukraine.

Methods. Methods of analyzes, syntheses, structural logical compilation, morphological and critical comparative analyzes of literature sources, economic statistics and economic mathematical analyzes are used to implement the objective.

Results. Low efficiency of grain market regulatory mechanism in Ukraine is validated, that is based on calculated values of indicator «Market price support» per 1 tone of grain and indicator «Nominal producers protection index» (which are used in OECD countries) which will result in better rationale of management decisions, considering potential of impact for wellbeing of producers, consumers and state. The forecasts of total grains and beans harvest is done, which enables to make balanced platform of Supply and Demand, evaluate export potential and take respective proactive steps to create system of State regulatory action plan to avoid future problems in grain production development. Conceptual approaches to form efficient logistical system in the grain market are designed through lowering infrastructural costs, optimization of transport infrastructure for grain deliveries to port terminals by clear and transparent market rules set by government to stimulate competitiveness, private and state investments for technological renovation of logistical chain as well as to strengthen competitiveness of grain products.

Key words: grain market, grain production, regulatory mechanism, agricultural policy.

JEL classification: Q 13

Вступ

Україна за останні роки суттєво наростила обсяги виробництва зерна і ввійшла до когорти країн найбільших його експортерів. Внаслідок запровадження принципів дерегуляції на ринку зерна в Україні ліквідовано Державну хлібну інспекцію, відмінено застосування карантинних сертифікатів, для перевезення зерна залізницею наразі замість паперових застосовуються електронні накладні, відмінено обов'язкову сертифікацію елеваторів. Проте незважаючи на прийняті заходи інфраструктурні витрати при експорті зерна залишаються ще на досить високому рівні, що знижує конкурентоспроможність вітчизняного зерна на зовнішньому ринку. Зокрема, транспортна інфраструктура не відповідає потребам ринку зерна через спрацьованість залізничного транспорту, переважно незадовільний стан автошляхів, нерозвиненість річкового транспорту. Донині проблема з логістикою менше відчувалася, оскільки обсяги експорту були значно меншими, а високі ціни на зерно з надлишком перекривали додаткові логістичні витрати. Однак в умовах зниження світових цін, що спостерігалось протягом 2013-2017 рр., неефективність транспортно-логістичної інфраструктури на ринку зерна суттєво відобразилась в підсумку на доходах

сільськогосподарських товаровиробників.

Спостерігається також значні коливання обсягів виробництва нішових зернових культур (жито, овес, просо), які, незважаючи на незначну питому вагу на ринку зерна, посідають вагоме місце в забезпеченні продовольчої безпеки. Як свідчить практика останніх років, вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники, переважно зорієнтовані насамперед на вирощування експортоорієнтованих зернових культур. Однак через недостатній рівень якості, Україна експортує переважно дешеве фуражне зерно, при цьому змушена імпортувати м'ясо, молоко та м'ясо-молочні вироби, комбікорми для тваринництва. З цієї позиції збереження таких тенденцій свідчить, що наша держава може залишитись сировинним додатком розвинутих країн, залишаючи їм додану вартість та створюючи для них нові робочі місця. При цьому без структурних змін в аграрному секторі вітчизняної економіки, на наш погляд, досить складно буде вирішити проблеми бідності, безробіття на селі та відродження та розвитку сільських територій.

За цих умов потребує вдосконалення механізм державного регулювання ринку зерна. Нерівномірність розподілу ринкового виграшу, інтенсивність процесу концентрації серед торгових фірм також вказують на наявність суттєвої потреби в удосконаленні регулюючої ролі держави.

Питання формування ефективного механізму регулювання агропродовольчого ринку та ринку зерна зокрема посідає чільне місце у наукових дослідженнях й широко представлені в спеціальній літературі. Так, С. М. Кваша обґрунтував застосування теорії добробуту для здійснення соціально-економічної оцінки наслідків прийняття управлінських рішень в аграрній сфері [1]. А. Д. Діброва обґрунтував теоретико-методологічні засади вдосконалення механізму державного регулювання сільськогосподарського виробництва на основі запропонованої інтегрованої системи стратегічних пріоритетів [2]. У своїх дослідженнях, О. В. Жемойда значну увагу приділив механізму формуванню пропозиції на внутрішньому та зовнішньому сегментах ринку агропродовольчої продукції та запропонував враховувати регіональну спеціалізацію країни й оцінювати рівень концентрації виробництва [3]. О. В. Ковальова оцінила потенціал валового виробництва зерна, внутрішнього споживання та його експорту, сформувала пропозиції щодо подальшого розвитку державної аграрної політики на ринку зерна [4]. О. А. Козак здійснено об'єктивну економічну оцінку сучасного розвитку зернової галузі, виявлено особливості її функціонування та основні проблеми [5]. О. М. Шпичак обґрунтував, що домінування обсягів експорту вітчизняного зерна на сучасному етапі є виправданим, оскільки зумовлено відсутністю належної ємності внутрішнього ринку зернових, низькими рівнями розвитку галузі тваринництва та купівельної спроможності населення та сформував пропозиції щодо необхідності диверсифікації напрямів використання виробленого в Україні зерна [6]. В. Я. Месель-Веселяк оцінив потенційні можливості виробництва зерна в Україні за рахунок підвищення врожайності зернових культур та визначив окупність додаткових витрат приростом вартості валових зборів цих культур [7]. У багатьох інших наукових дослідженнях розкрито інші окремі аспекти регулювання ринку зерна [8-13].

Разом з тим, значна частина проблемних питань цієї складної та багатогранної теми потребує поглибленого вивчення. Зокрема недостатньо уваги надається аналізу економічних відносин між усіма учасниками ринку зерна, що виникають в процесі регулювання ринку зерна особливо в умовах кризових явищ, які періодично виникають у розвитку вітчизняної та світової економіки.

Мета та завдання статті

Метою статті є оцінка сучасного стану розвитку ринку зерна, визначення основних чинників, що впливають на формування пропозиції, та розробка пропозицій

щодо основних напрямів удосконалення механізму його регулювання в Україні. Для досягнення поставленої мети дослідження необхідно вирішити такі наукові завдання:

1) оцінити сучасний стан і основні тенденції розвитку ринку вітчизняного зерна, проаналізувати ефективність механізму його регулювання та розробити пропозиції щодо вдосконалення;

2) обґрунтувати стратегічні цілі регулювання ринку зерна і розробити прогнози основних параметрів його розвитку для забезпечення продовольчої безпеки та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного зерна;

3) розробити економетричну модель та на її основі визначити вплив факторів попиту та пропозиції на ефективність виробництва зерна в Україні;

4) проаналізувати ефективність вітчизняної логістичної інфраструктури на ринку зерна та розробити пропозиції щодо її удосконалення, що сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому сегментах світового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зерновий ринок України – один із основних сегментів агропродовольчого ринку, стан якого визначає продовольчу безпеку країни, результати господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників та й в цілому добробут українського народу.

Стабільність розвитку зернового підкомплексу завжди була актуальною проблемою. Якщо у період 1980–1989 рр. коливання валових зборів зерна між максимальним і мінімальним рівнями не перевищували 50% і вироблялася майже тонна його на душу населення, то за період 1990–2005 рр. відхилення становили 2,5 рази, виробництво зерна на душу населення в деякі роки було нижче 500 кг, що загостило питання продовольчої безпеки, тоді як показник 629 кг було досягнуто ще у 1910–1911 рр. [14, с. 1].

Формування механізму державного регулювання ринку зерна в Україні відбувалося в декілька етапів: 2000–2008 рр. посилення регуляторного впливу; 2008–2010 рр. лібералізація внаслідок вступу України до СОТ, високі урожаї та активність гравців зернового бізнесу; 2010–2011 рр. – запровадження механізму квотування експорту. З 2014 р. наступив новий етап дерегуляції ринку зерна, внаслідок якого скасовано обов'язковість карантинного сертифікату для внутрішніх перевезень зерна, скасовано 14 дозволів, 6 ліцензій, впроваджено більше 50 інших змін. З 1 січня 2017 р. всі учасники ринку зерна працюють в умовах повного скасування спецрежиму ПДВ, а з 1 квітня 2017 р. – запроваджено його автоматичне відшкодування для експортерів.

За останні роки Україна суттєво наростила обсяги виробництва зерна (рис. 1) переважно за рахунок підвищення як урожайності, так і збільшення посівних площ під кукурудзою. Зокрема, якщо у 2005 р. в Україні врожаї цього зерна ледве перевищували 7 млн. тонн, то протягом наступних років зросли вчетверо, подолавши 30-мільйонну межу.

Цьому сприяло розширення посівних площ з 1,7 млн га у 2005 р. до 4,3 млн га у 2016 р., при середній урожайності 66,0 ц/га. Причому ареал поширення кукурудзи завдяки розвитку селекції та впровадженню нових технологій нині охоплює всі природно-кліматичні зони України. Проте нарощування виробництва кукурудзи суттєво не впливають на її внутрішнє споживання та цінову політику, оскільки для України дана культура є експортоорієнтованою.

В структурі виробництва зернових та зернобобових в Україні за аналізований період сільськогосподарські підприємства виробляють близько 80% загального обсягу, в тому числі фермерські господарства – 12–13%, відповідно 20% приходить на господарства населення, які переважно вирощують значну частину вівса, проса, а також жита й гречки.

Водночас великі підприємства орієнтовані переважно на експортні види зернових

культур (кукурудза, пшениця), які є більш вигідними з позицій отримання прибутку та відповідно потребують більших вкладень ресурсів на гектар площі [5, с. 41].

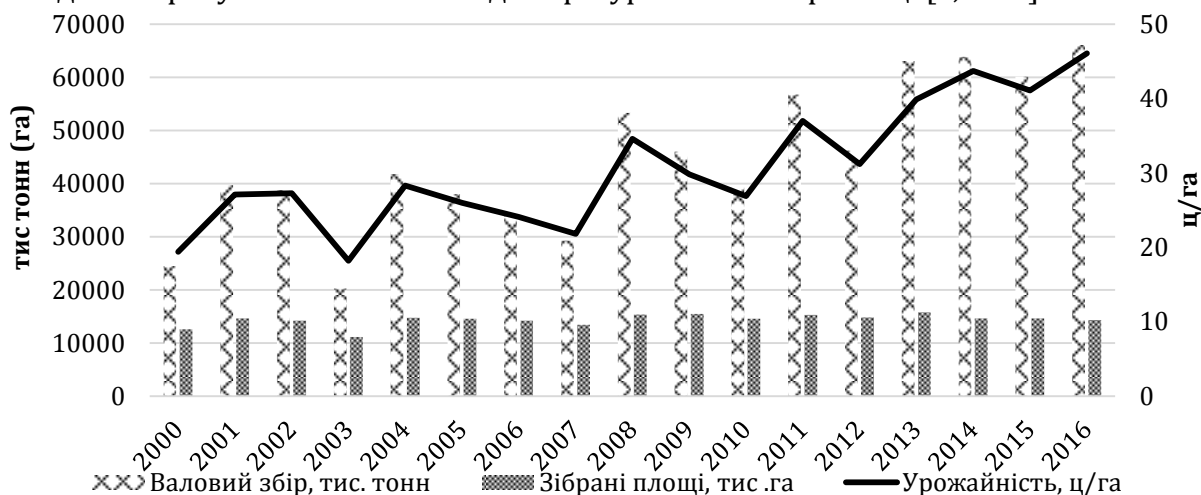


Рис. 1. Валові збори, зібрані площі та урожайність зерна в Україні

Джерело: побудовано автором за даними [17]

Аналізуючи сучасний ринок зерна, необхідно звернути увагу на нерівномірність розвитку й незбалансованість попиту та пропозиції в розрізі окремих зернових культур. Зокрема, якщо за останні 5 маркетингових років в Україні пропозиція пшениці та кукурудзи має тенденцію до зростання, то жита – скоротилась майже на половину, а вівса – на 25%.

Аналіз засвідчив, що в структурі аграрного експорту за останні роки експорт зерна складає біля 40%. За підсумками 2016 р. Україна експортувала рекордний обсяг зернових культур – 41,5 млн тонн, що майже на 7,5% перевищує експорт 2015 року. Але через зниження світових цін на сировину, рекордні обсяги експорту зерна з України в 2016 році не принесли рекордної виручки. Вона залишилася майже на рівні 2015 року – близько 6,1 млрд дол. Суттєвою проблемою при експорті зернових культур також є якість продукції. За підсумками 2016 р. 57,0% реалізованої за межі держави пшениці – фураж. Тобто збільшується частка непродовольчого збіжжя, що відображається на ціні та відповідно виручці від експорту.

Незважаючи на нарощування обсягів виробництва та експорту зернових та зернобобових спостерігається нестабільність рентабельності виробництва зерна (табл. 1).

Таблиця 1. Рівень рентабельності (збитковості) виробництва основних зернових культур на сільськогосподарських підприємствах України за 2011-2016 рр., %

Культури	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016р.
Зернові та зернобобові культури – всього	26,1	15,2	1,5	25,8	43,1	37,8
Пшениця	17,6	11,8	2,4	28,0	36,4	31,7
Кукурудза	38,6	19,8	1,5	26,2	50,3	45,7
Ячмінь	16,0	11,4	0,6	18,3	28,3	25,4
Жито	11,0	5,5	-15,3	-5,6	21,9	24,6
Овес	21,8	9,9	-2,6	10,7	21,5	34,4

Джерело: [15]

Аналіз засвідчив, що нестабільність рентабельності виробництва зерна зумовлене щорічним збільшенням загальних матеріальних витрат на виробництво, значним подорожчанням основних матеріально-технічних ресурсів. Також суттєво зросли витрати, пов'язані зі зберіганням та реалізацією продукції. Водночас рентабельність виробництва зерна, незважаючи на зниження закупівельних цін за останні два роки в доларовому еквіваленті, залишається на досить високому рівні і залежить переважно від двох основних факторів – світових цін і стабільності курсу гривні.

Дослідження засвідчило, що цінова нестабільність на ринку зерна свідчить про недостатню ефективність державного регулювання. Зокрема, до зовнішніх проявів такої недосконалості можна віднести: нестабільність цін і доходів товаровиробників; не зовсім прогнозовану державну політику; не завжди вдається забезпечити баланс інтересів основних учасників ринку (виробників, споживачів і держави).

Тому в умовах ринкової економіки для розробки збалансованої аграрної політики дуже важливо правильно визначити її результативність, безпосередньо для тих, хто виробляє сільськогосподарську продукцію. З цією метою за методикою Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) розраховано показник «Підтримка ринкової ціни» (ПРЦ), який визначає грошову вартість валових трансфертів виробникам від споживачів і платників податків за рік, що виникли внаслідок дії засобів державної політики, якими створюється розрив між цінами на певний вид зерна на внутрішньому та зовнішньому ринку [18] (рис. 2).

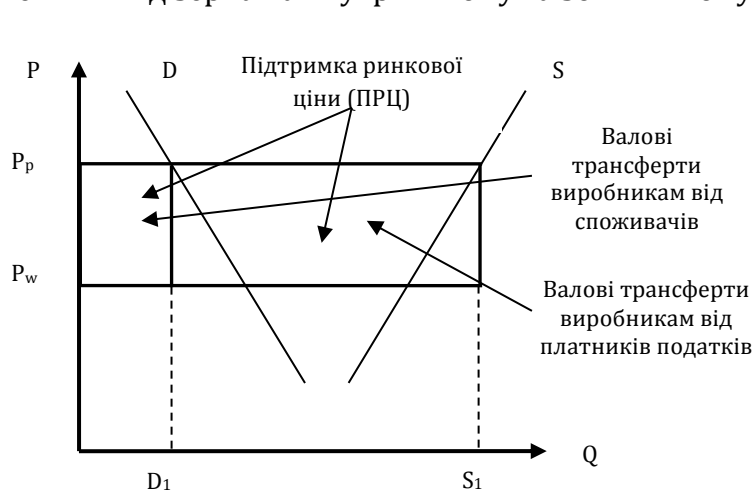


Рис. 2. Підтримка ринкової ціни (ПРЦ) на сільськогосподарську продукцію за умов експорту

Джерело: [18]

Показник ПРЦ визначається у цінах виробника і обчислюється за формулою:

$$ПРЦ = (P_p - P_w) * S_1 \quad (1)$$

де P_p – внутрішня ціна за одиницю продукції;

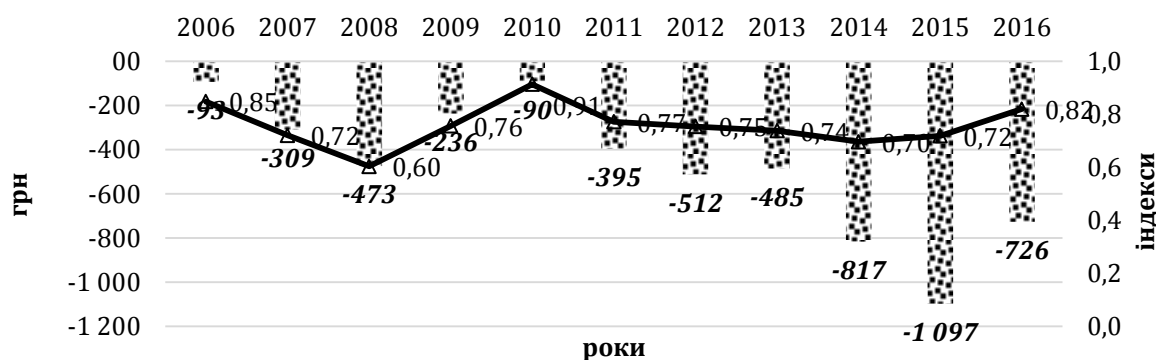
P_w – світова ціна за одиницю продукції;

S_1 – пропозиція внутрішнього ринку;

D_1 – попит внутрішнього ринку [18].

Значення показника «Підтримка ринкової ціни» виробникам пшениці в Україні за 2006-2016 рр. свідчить про

значні обсяги недоотриманих валових трансфертів від споживачів та платників податків (рис. 3).



▨ Показник ПРЦ виробникам пшениці в розрахунку на 1 тону, грн

▲ Показник "Номінальний коефіцієнт захисту виробників" пшениці, індекс

Рис. 3. Показник «Номінальний коефіцієнт захисту виробників» та «Підтримка ринкової ціни» виробників пшениці в Україні в розрахунку на 1 тону зерна, грн

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [17, 19].

Отримані значення показника Номінального коефіцієнту захисту виробника (визначається як співвідношення внутрішньої закупівельної ціни до світової ціни) для виробників зерна підтверджують цінову нестабільність і недостатню ефективність механізму регулювання ринку зерна в Україні.

Зокрема, оскільки конкурентоспроможність вітчизняного зерна на світовому ринку забезпечується більш низькими цінами на збіжжя, експортери (зернотрейдери) пшениці компенсують свої цінові втрати та логістичні витрати за рахунок низьких закупівельних цін. За отриманими розрахунками, закупівельні ціни на пшеницю в 2016 р. в Україні були на 18% нижчі за середньосвітові. При цьому, сільськогосподарські товаровиробники у свою чергу компенсують цінові втрати за рахунок низької вартості оренди землі та заробітної плати працівників.

Тому подальше нарощування обсягів виробництва зерна в Україні потребує структурних змін як у розвитку власне самого сільського господарства, насамперед через збільшення обсягів виробництва продукції тваринництва, так і розбудови транспортно-логістичної інфраструктури розвитку ринку зерна на середньо- та довгострокову перспективу. За цих умов, важливим завданням державної аграрної політики є формування системи регулювання агропродовольчих ринків на основі розширення горизонту прогнозування.

На основі поліноміального тренду другого порядку методом екстраполяції, розроблено прогнози валових зборів зернових та зернобобових, а також внутрішнього споживання зерна на харчові та фуражні цілі в Україні на період до 2025 р. (рис. 4).

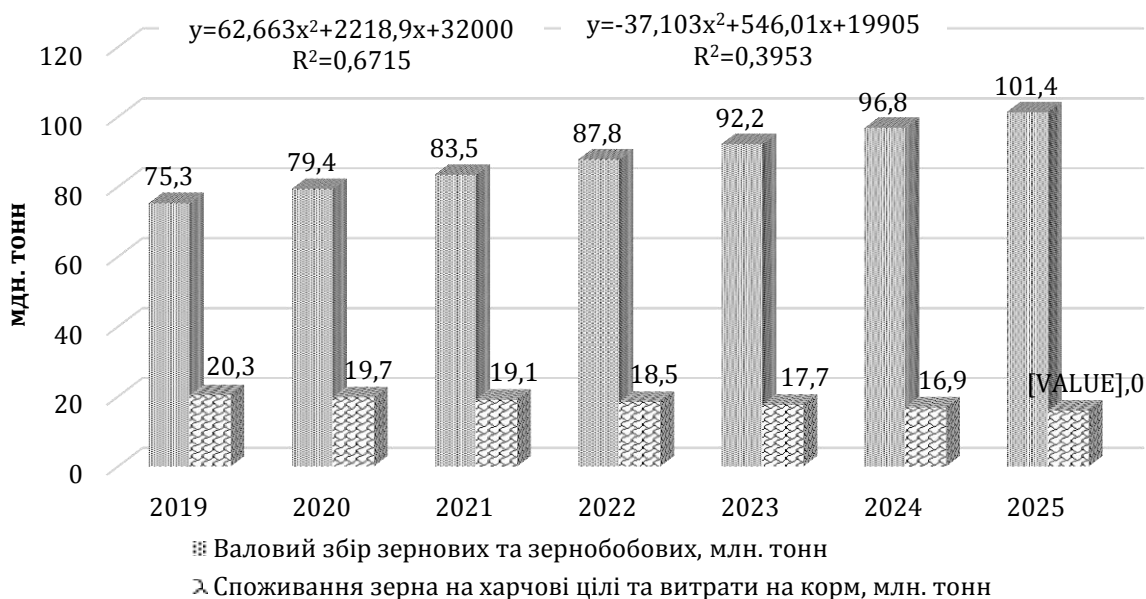


Рис. 4. Прогнозування валових зборів зернових і зернобобових та споживання зерна на харчові цілі й витрати на корм в Україні на період до 2025 р., млн тонн
Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [16, 17].

Вихідні дані для прогнозування валових зборів зернових та зернобобових, а також споживання зерна на харчові цілі та витрати на корм обрано за період з 2005-2016 рр. за даними Державної служби статистики України. Отримані прогнозні результати засвідчили, що виробничий потенціал зернових до 2025 року потенційно може скласти біля 100 млн. тонн, при цьому без структурних змін у розвитку сільського господарства, обсяги споживання зерна в Україні будуть скорочуватись на користь його експорту. Як наслідок, це може привести до поглиблення як транспортно-логістичних, так і інших проблем розвитку зернового господарства. Розрахунки засвідчили, що в Україні існує потенціал збільшення виробництва зернових і, відповідно, нарощування експорту до 60-70 млн. тонн. При цьому аграрії повинні

робити все необхідне для виробництва саме якісного зерна. Аналіз засвідчив, що центральною ланкою в регулюванні ринку зерна є його ціна, яка повинна урівноважити інтереси виробників й споживачів, експортерів та імпортерів. Особливо гостро дисбаланс цих інтересів проявляється в умовах фінансово-економічної кризи.

Для обґрунтування державних управлінських рішень у сфері регулювання сільськогосподарського виробництва важливо й необхідно володіти прогнозами цін на зерно як на світовому, так і на внутрішньому ринку. Проте в Україні прогнозування цін на зерно ускладнюється не тільки ціновою волатильністю, але й девальвацією національної валюти. Тому з метою врахування впливу інфляції, а також через специфіку зерновиробництва, зокрема часовим лагом між понесеними витратами і отриманими фінансовими результатами, на наш погляд, варто використати показник рівня рентабельності виробництва зерна. Значення даного показника дозволяє, співставивши доход (прибуток) і витрати при виробництві зерна, дати відповідь на питання чи поточна закупівельна ціна забезпечує процеси відтворення в галузі. Оскільки значення економічних змінних визначається, як правило, не одним а декількома чинниками, то одним із найефективніших способів вимірювання їх кількісного впливу на результативну ознаку є застосування множинної лінійної регресії.

В основі запропонованої моделі покладено взаємодію попиту (внутрішнє споживання й експорт), пропозиції (валові збори через зібрані площі та урожайність, імпорт, запаси), рівня інфляції та середньорічної ціни та їх впливу на ефективність виробництва пшениці. За допомогою множинної лінійної регресії визначено чинники, що найбільш впливають на рівень рентабельності виробництва пшениці (у).

Рівняння множинної лінійної регресії за вищезазначеними параметрами для зерна пшениці в Україні за період з 2000/01 МР по 2016/17 МР складає:

$$y = -61,3 - 0,02x_1 - 2,27x_2 + 0,016x_3 - 0,014x_4 - 0,01x_5 + 0,014x_6 + 0,002x_7 + 0,99x_8 \quad (2)$$

де: у – рівень рентабельності, %; x_1 – збиральна площа, тис га; x_2 – урожайність, ц/га; x_3 – середня ціна 1 тонни, грн; x_4 – запаси, тис тонн; x_5 – імпорт, тис тонн; x_6 – внутрішнє споживання, тис тонн; x_7 – експорт, тис тонн; x_8 – рівень інфляції, %.

Коефіцієнт множинної кореляції складає 0,881 (значення від 0 до 1), це означає надзвичайно високу тісноту кореляційного зв'язку між передбачуваним рівнем рентабельності на зерно пшениці та лінійною комбінацією вище визначених параметрів. Статистичне значення отриманого результату підтверджується високим коефіцієнтом детермінації, який складає $R^2=0,777$, і передбачає, що регресією пояснюється 77,7% дисперсії значення формування середньорічної внутрішньої ціни на зерно пшениці. Отримані результати цілком узгоджуються із положеннями закону попиту і пропозиції.

Враховуючи збільшення обсягів експорту зерна останніми роками та загалом експортну орієнтацію зернового ринку України, портові зернові термінали стали ключовим суб'єктом транспортно-логістичної системи. Аналіз свідчить, що транспортна інфраструктура не відповідає потребам внутрішнього ринку через спрацьованість залізничного транспорту, незадовільний стан окремих ділянок сполучних доріг регіонів з портами Чорного моря, нерозвиненість річкового транспорту. До цього можна додати високі тарифи на перевезення, зокрема рівень витрат на аграрну логістику в Україні значно перевищує відповідні показники в розвинутих країнах-експортерах зерна. Зокрема, розрахунки інфраструктурних витрат при експорті зерна з України складають в середньому близько 600 грн на 1 тону, або біля 15% від усіх витрат (табл. 2).

**Таблиця 2. Інфраструктурні витрати при реалізації зерна на експорт
(умови поставки FOB) станом на червень 2017 року**

№ п/п	Статті витрат	Норматив (методика) розрахунку	Вартість на 1 т зерна, грн	%
1.	Транспортні витрати* (залізницею до морського порту)	489 км за тарифом Укрзалізниці з ПДВ	256,80	42,7
2.	Завантаження на судно в порту	12 дол. США за 1 т	322,56	53,6
3.	Загальна вартість сертифікатів, всього, в т.ч.:		17,06	2,8
	сертифікат походження	входить у вартість послуг завантаження	-	-
	сертифікат якості (включаючи вартість аналізів та роботу сюрвеєра)	0,3 дол. США/тонну	1,43	-
	фумігаційний сертифікат	0,5 дол. США/тонну	0,63	-
	сертифікат нерадіоактивності	входить у вартість послуг завантаження	15,00	-
	фітосанітарний сертифікат	входить у вартість послуг завантаження	-	-
4.	Вантажно-митна декларація	150 дол. США	5,58	0,9
Всього витрат			602,0	100,0

Джерело: Розраховано автором за даними [20].

З метою підвищення ефективності транспортної та логістичної інфраструктури необхідне встановлення чітких та прозорих «правила гри» на ринку, що будуть стимулювати конкуренцію та залучення приватних інвестицій до розбудови об'єктів логістичної інфраструктури, розвитку річкової транспортної інфраструктури. Потребує також встановлення чітких правил і тарифів використання залізничної інфраструктури, стимулювання залучення інвестицій в оновлення потужностей зі зберігання і перевалки зерна, автоматизацію транспортно-логістичних процесів, що дозволить не лише підвищити ефективність логістичної системи, а й забезпечить необхідну швидкість перевезення значних обсягів зерна.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Позитивні тенденції до нарощування обсягів виробництва та експорту зерна, які спостерігаються за останні роки в Україні, супроводжуються нестабільністю цін і доходів товаровиробників, монополізацією ринку та надконцентрацією виробництва крупними компаніями, нерівномірністю розподілу ринкового виграшу. Не завжди вдається забезпечити баланс інтересів основних учасників ринку (виробників, споживачів і держави). Все це створює загрозу продовольчій безпеці та негативно впливає на розвиток ринку зерна.

Стримуючими факторами для зернового експорту є вітчизняна транспортно-логістична інфраструктура, яка працює з низькою ефективністю доробки та перевезення зерна. Зокрема, витрати на логістику зерна від виробника в Україні до портів на Чорному морі є приблизно на 40% вищими, ніж вартість схожих витрат у Франції чи Німеччині, та на 30% – ніж у США. Тому протиріччя між темпами розвитку зернового господарства і транспортно-логістичної інфраструктури стає нагальною проблемою та потребує вирішення на державному рівні через вдосконалення механізму регулювання ринку зерна.

До того ж розвиток зернової логістичної інфраструктури забезпечує створення робочих місць, доданої вартості продукції, що сприяє збільшенню надходжень у державний та місцеві бюджети. Отже, реформа державного регулювання має бути комплексною і спрямованою на максимально можливе усунення бар'єрів для приватних компаній, що працюють на ринку аграрної логістики та мають бажання інвестувати в оновлення інфраструктури.

Список літератури

1. Кваша С. М. Методологічний базис прийняття суспільних рішень в аграрній політиці. *Економіка АПК*. 2013. № 8. С. 12-21.
2. Регулювання аграрного сектору економіки України в умовах євроінтеграції: [колективна монографія] /за ред. А. Д. Діброва, В. Є. Андрієвського; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, Ін-т розвитку аграр. ринків. Київ : Інтердрук, 2014. 572 с.
3. Жемойда О. В. Напрями формування пропозиції на ринку агропродовольчої продукції України: монографія. Київ : ННЦ «Ін-т аграр. Економіки», 2014. 376 с.
4. Ковальова О. М. Оцінка потенціалу розвитку зернового підкомплексу економіки України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Випуск 7. С. 157.
5. Козак О. А., Грищенко О. Ю. Розвиток зернової галузі України на сучасному етапі. *Економіка АПК*. 2016. №1. С. 39.
6. Шпичак О. М. Потенціал ринку зерна в Україні: проблеми та перспективи. *Економіка АПК*. 2014. № 7. С. 83.
7. Месель-Веселяк В. Я. Виробництво зернових культур в Україні: потенційні можливості. *Економіка АПК*. 2018. № 5. С. 5.
8. Шпикуляк О. Г., Материнська О. А. Ефективність виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами: теоретико-методологічний аспект. *Економіка АПК*. 2014. № 12. С. 42.
9. Кваша С. М., Ільчук М. М. Економічне обґрунтування програми виробництва зерна пшениці в Україні. *Економіка АПК*. 2013. № 3. С. 16.
10. Голомша Н. Є., Дзядикевич О. Я. Перспективи світового ринку зерна. *Економіка АПК*. 2016. № 8. С. 49.
11. Науменко Д. Логістика зернових в Україні: бар'єри для росту експорту. URL: https://lb.ua/economics/2016/08/15/342521_logistika_zernovih_ukraini.html
12. Діброва А. Д., Крилов Я. О. Регулювання ринку пшениці: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Економіка АПК*. 2012. №5. С. 60–68.
13. Нікішина О.В. Стратегічні орієнтири розвитку зернового ринку України. URL: http://www.confcontact.com/20110629/6_nikish.htm
14. Боднар О. В. Розвиток ринку зерна в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.02. Київ, 2006. 20 с.
15. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах» (за 2011 р., 2012 р., 2013 р., 2014 р., 2015 р. та 2016 р.) //Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
16. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України/ статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України. 2015. С. 36.
17. Рослинництво України за 2016 рік: [статистичний збірник] /Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко. К.: Державна служба статистики України, 2017. С. 50, С. 52
18. Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation. URL: www.oecd.org/dataoecd/36/47/1937457.pdf
19. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку. URL: <http://www.oecd.org>.
20. Офіційний сайт Адміністрації морських портів України. URL: <http://www.uspa.gov.ua>.

References

1. Kvasha, S. M. (2013). «Methodological basis for making public decisions in agrarian policy». *Ekonomika APK*. № 8. pp. 12-21.

2. *Regulyuvannya agrarnogo sektoru ekonomiky` Ukrayiny` v umovax yevrointegratsiyi.* [Regulation of the agrarian sector of Ukraine's economy in the conditions of European integration]. (2014). In Dibrovyy, A. D. and Andriyevs`kogo V. Ye. (ed.). *Nacz. un-t bioresursiv i pry`rodokory`stuvannya Ukrayiny`*, In-t rozvy`tku agrar. ry`nkiv. Kiev. Ukraine.
3. Zhemojda, O. V. (2014). *Napryamy` formuvannya propozy`ciji na ry`nku agroprodovol`choyi produkciji Ukrayiny`.* [Directions of the proposal formation in the market of agro-food products of Ukraine]. NNCz «In-t agrar. ekonomiky`». Kiev. Ukraine.
4. Koval`ova, O. M. (2015). «Estimation of the potential of the development of the grain subcomplex of the Ukrainian economy». *Global`ni ta nacional`ni problemy` ekonomiky`.* Issue №7. p. 157.
5. Kozak, O. A. and Gry`shhenko, O. Yu. (2016). «Development of the grain industry of Ukraine at the present stage». *Ekonomika APK.* №1. p. 39.
6. Shpy`chak, O. M. (2014). «Potential of the grain market in Ukraine: problems and perspectives». *Ekonomika APK.* № 7. pp. 83.
7. Mesel`-Veselyak, V. Ya. (2018). «Production of grain crops in Ukraine: potential opportunities». *Ekonomika APK.* № 5. p. 5.
8. Shpy`kulyak, O. G. and Matery`ns`ka O. A. (2014). «Efficiency of grain production by agricultural enterprises: theoretical and methodological aspect». *Ekonomika APK.* № 12. p. 42.
9. Kvasha, S. M. and Il`chuk, M. M. (2013). «The Economic Substantiation of the Wheat Grain Production Program in Ukraine». *Ekonomika APK.* № 3. p. 16.
10. Golomsha, N. Ye. and Dzyady`kevych, O. Ya. (2016). «Prospects of the world grain market». *Ekonomika APK.* №8. p. 49.
11. Naumenko, D. Logistics of cereals in Ukraine: barriers to export growth. Available at: https://lb.ua/economics/2016/08/15/342521_logistika_zernovih_ukraini.html
12. Dibrova, A. D. and Kry`lov, Ya. O. (2012). «Regulation of the wheat market: domestic and foreign experience». *Ekonomika APK.* №5. pp. 60–68.
13. Nikishy`na, O. V. Strategic guidelines for the development of Ukraine's grain market. Available at: http://www.confcontact.com/20110629/6_nikish.htm
14. Bodnar, O. V. (2006). *Rozvy`tok ry`nku zerna v Ukrayini.* [Development of the Grain Market in Ukraine]. Abstract of Ph.D. dissertation. 08.07.02. Kiev. Ukraine.
15. *Staty`sty`chny`j byuleten` «Osnovni ekonomichni pokazny`ky` vy`robnyc`tva produkciji sil`s`kogo gospodarstva v sil`s`kogospodars`ky`x pidpry`yemstvax».* [Statistical bulletin «Basic economic indicators of agricultural production in agricultural enterprises»]. (for 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 and 2016). State Statistics Service of Ukraine. Available at: www.ukrstat.gov.ua.
16. *Balansy` ta spozhy`vannya osnovny`x produktiv xarchuvannya naseleennyam Ukrayiny`.* [Balances and consumption of basic food products by the population of Ukraine]. (2015). Statistical Collection. Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`. Kiev. Ukraine.
17. *Rosly`nny`cztvo Ukrayiny` za 2016 rik: [staty`sty`chny`j zbirny`k].* [Plant Growing of Ukraine for 2016: [Statistical Collection]]. (2017). In Prokopenko, O. M. (ed.). Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`. Kiev. Ukraine.
18. Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation. Available at: www.oecd.org/dataoecd/36/47/1937457.pdf
19. Official site of the Organization for Economic Cooperation and Development. Available at: <http://www.oecd.org>.
20. Official website of the Administration of Sea Ports of Ukraine. Available at: <http://www.uspa.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 06.08.2018 р.

Олена Вікторівна КОНСТАНТИНОВА

здобувач, асистент, кафедра землеустрою та кадастру,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
E-mail: ztk.conference@ukr.net

**ОСОБЛИВОСТІ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ПРИРОДООХОРОННИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ
ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН**

Константинова, О. В. Особливості грошової оцінки природоохоронних територій в умовах трансформації земельних відносин [Текст] / Олена Вікторівна Константинова // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 54–61. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. У сучасних умовах господарювання основними сферами застосування нормативної грошової оцінки земель є оподаткування та оренда. Останнім часом було внесено зміни до законодавчих та нормативно-правових актів, які регулюють Порядок та Методику проведення нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення за межами населених пунктів. Отже, на сьогоднішній день існує потреба у комплексному вивченні та законодавчому регулюванні даного питання, а також вдосконаленні нових Методики та Порядку нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів).

Метою статті є аналіз та дослідження методичного та нормативно-правового забезпечення грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення, визначення основних недоліків і напрямів подальшого вдосконалення.

Результати. Визначені методичні засади грошової оцінки земель природоохоронних територій. Акцентовано увагу, що оцінка земель є основним засобом визначення вартості земельної ділянки, виражена у певній сумі грошей, яку може отримати продавець ділянки. Досліджені методичні підходи до визначення грошової оцінки земель природоохоронних територій. Здійснений аналіз сучасного стану використання та подальшого розвитку природоохоронних територій.

Висновки. Отримані результати дослідження вказують на те, що чинні на сьогоднішній день Методика та Порядок нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) підлягають удосконаленню. Подальші дослідження будуть спрямовані на комплексне вивчення та законодавче регулювання даного питання.

Ключові слова: нормативна грошова оцінка земель, природоохоронні території, методичне забезпечення, несільськогосподарське призначення.

Olena Viktorivna KONSTANTINOVA

applicant, assistant, department of land management and cadastre,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

**FEATURES OF MONETARY EVALUATION OF ENVIRONMENTAL PROTECTION
TERRITORIES IN THE CONDITIONS OF LAND RELATIONS TRANSFORMATION**

Abstract

Introduction. The main areas of application of normative monetary valuation of land are taxation and lease in modern economic conditions. Recently, amendments were made to the legislative and regulatory acts that regulate the Procedure and Methodology for conducting

normative monetary valuation of non-agricultural land outside the settlements. Thus, for today there is a need for a comprehensive study and legislative regulation of this issue, as well as improved new Methodology and Procedure for the normative monetary valuation of non-agricultural land (except for the lands of settlements).

The purpose of the article is to analyze and study the methodological and legal provision of monetary valuation of non-agricultural land, to identify the main deficiencies and directions for further improvement.

Results. The methodical principles of lands monetary valuation of protected areas are determined. It is emphasized that land valuation is the main means of determining the value of land, expressed in a certain amount of money, which can be obtained by the seller of the plot. The methodical approaches to determination of lands monetary valuation of protected areas are investigated. An analysis of the current state of use and further development of protected areas is carried out.

Conclusions. The obtained results of the research indicate that the current Methodology and Procedure for normative monetary valuation of non-agricultural land (except for settlements) are subject to improvement. Further research will focus on the comprehensive study and legislative regulation of this issue.

Keywords: normative monetary valuation of lands, protected areas, methodical support, non-agricultural purpose.

JEL classification: Q15; Q24

Вступ

Основними сферами застосування нормативної грошової оцінки земель в наш час є оподаткування та орендна. Відповідно до вимог частини 1 статті 201 Земельного кодексу України грошова оцінка земельних ділянок визначається на рентній основі. Плата за землю справляється у вигляді земельного податку або орендної плати, що визначається згідно з нормативною грошовою оцінкою земель на підставі Податкового кодексу України. Останнім часом було внесено зміни до законодавчих та нормативно-правових актів, які регулюють Порядок та Методику проведення нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення за межами населених пунктів. Дані зміни відбулися ще у 2013 році. Отже, на сьогоднішній день існує потреба у комплексному вивченні та законодавчому регулюванні даного питання, а також вдосконаленні нових Методики та Порядку нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів). Тому, на наш погляд, доцільно буде проаналізувати становлення та сучасний стан проведення нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення за межами населених пунктів, визначити основні недоліки та запропонувати шляхи їх вирішення.

Водночас науковці та видатні вчені, які зробили вагомий внесок у розв'язання проблем з грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення правомірно зазначають, що законодавча та нормативно-правова база їх оцінювання є малодослідженою та підлягає коригуванню. Даній проблематиці приділяється значна увага у наукових працях А. Г. Мартина [1], Ю. Ф. Дехтяренка, Ю. М. Манцевича, О. Я. Палехи [2] та багатьох інших.

Мета та завдання статті

Метою публікації є аналіз та дослідження методичного та нормативно-правового забезпечення нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення, визначення основних недоліків і напрямів подальшого вдосконалення. У межах досягнення мети виокремлено такі завдання:

-
- аналіз методичних засад нормативної грошової оцінки земель природоохоронних територій;
 - дослідження методичних підходів до визначення нормативної грошової оцінки земель природоохоронних територій;
 - здійснення аналізу сучасного стану використання та подальшого розвитку природоохоронних територій.

Виклад основного матеріалу дослідження

Початок становлення нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення припадає на 1995 рік. Щороку її індексували, але вона була далекою від реальної вартості землі. Наступні зміни у визначенні нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення відбулися у 1997 році. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 30.05.1997 р. № 525 «Про Методику нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів)» [3] визначено, що під час проведення нормативної грошової оцінки земель застосовувалися різні підходи та різні коефіцієнти для кожного виду земель. Так, для прикладу, в основу розрахунку нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного та іншого природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення покладено капіталізацію нормативного середньорічного економічного ефекту від використання земельних ділянок відповідного функціонального використання та здійснено поліпшення їх облаштування.

Відповідно до Методики [3] нормативна грошова оцінка земель природно-заповідного та іншого природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення визначається за формулою:

$$Ц_n = E \times T_k \times K_{мц}, \quad (1)$$

де C_n – нормативна грошова оцінка одного квадратного метра земельної ділянки, грн.;

E – нормативний середньорічний економічний ефект від використання відповідно земель природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення в розрахунку на один квадратний метр, грн.;

T_k – термін капіталізації нормативного середньорічного економічного ефекту, який створюється на рівні 33 років;

$K_{мц}$ – коефіцієнт, який характеризує місцезрештування та цінність земельної ділянки відповідного призначення.

На відміну від Методики [3], Наказом Державного комітету України по земельних ресурсах, Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України, Державного комітету України по водному господарству, Міністерства агропромислового комплексу України, Державного комітету лісового господарства України, Української академії аграрних наук від 29.08.1997 р. № 86/19/148/86/76/88 «Про Порядок грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів)» більш детально висвітлені окремі моменти. Так у Порядку [4] зазначено, що коефіцієнт, який враховує місцезрештування та цінність земельної ділянки ($K_{мц}$), обчислюється за формулою:

$$K_{мц} = K_m \times K_{ц} \times K_c, \quad (2)$$

де K_m – коефіцієнт, який враховує місцезрештування земельної ділянки (віддаленість від адміністративного центру та найближчого населеного пункту, що має магістральні шляхи сполучення; входження до приміської зони великих міст тощо);

K_c – коефіцієнт, який враховує цінність об'єктів природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення;

K_c – коефіцієнт, який враховує статус об'єктів природоохоронного, оздоровчого та історико-культурного призначення.

Відповідно до Порядку [4] загальне значення коефіцієнта K_m розраховується як добуток коефіцієнтів $Kp1$ (коефіцієнт, який характеризує функціональне використання земельної ділянки), $Kp2$ (коефіцієнт, який враховує місцезорозташування земельної ділянки відносно адміністративних центрів), $Kp3$ (коефіцієнт, який враховує місцезорозташування земельної ділянки відносно найближчого населеного пункту), $Kp4$ (коефіцієнт, який враховує місцезорозташування земельної ділянки в зоні радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи).

Також відмітимо, що з об'єктів оцінки вилучено земельні ділянки під водою та земельні ділянки лісових земель. Оцінка цих об'єктів здійснюється відповідно до вимог відповідних розділів Порядку [4], а грошова оцінка земельних ділянок об'єктів, які здійснюють господарську діяльність, проводиться відповідно до розділу грошової оцінки земель промисловості, транспорту, зв'язку, оборони та іншого призначення.

У 2006 році наказом Державного комітету України по земельних ресурсах, Міністерства аграрної політики України, Міністерства будівництва, архітектури та житлово-комунального господарства України, Державного комітету лісового господарства України, Державного комітету України по водному господарству, Української академії аграрних наук було прийнято новий «Порядок нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів)» від 27.01.2006 р. № 19/16/22/11/17/12. Даний Порядок [5] базувався на Методиці [3], прийнятій у 1997 році. Відповідно цього Порядку [5] змінилися значення нормативного середньорічного економічного ефекту від використання земель природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення з урахуванням коефіцієнтів індексації грошової оцінки земель, відповідно до прийнятої Постанови Кабінету Міністрів України «Про проведення індексації грошової оцінки земель» від 12.05.2000 р. № 783 [8]. А саме:

- для земель природоохоронного призначення з 0,0626 – 0,094 грн /кв.м. (+15,02%);
- для земель оздоровчого призначення з 0,0403 – 0,060 грн / кв.м. (+14,89%);
- для земель рекреаційного призначення з 0,0336 – 0,050 грн /кв.м. (+14,88%);
- для земель історико-культурного призначення з 0,0653 – 0,095 грн /кв.м. (+14,55%).

Значення коефіцієнта (K_c), який враховує статус об'єктів природоохоронного, оздоровчого та історико-культурного призначення.

Згідно з Порядком [5] межі та статус земель оздоровчого призначення визначаються відповідно до Закону України «Про курорти» від 05.10.2000 р. № 2026-III [9].

У 2011 році Кабінетом Міністрів України була прийнята Постанова «Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів)» від 23.11.2011 р. № 1278, яка чинна на сьогоднішній день. Відповідно даної Методики [6] грошова оцінка земельної ділянки будь-якого призначення визначається за єдиною формулою:

$$ЦН = P_{\partial} \times P_{\partial} \times C_k \times K_m \times K_v \times K_{mc} \times K_i, \quad (3)$$

де P_{∂} – площа земельної ділянки, кв.м.;

P_{∂} – рентний дохід для відповідної категорії земель, грн /рік;

C_k – строк капіталізації, років;

K_m – коефіцієнт, який враховує місцезорозташування земель;

K_v – коефіцієнт, який враховує вид використання земельної ділянки і встановлюється залежно від складу угідь земельної ділянки відповідно до даних Державного земельного кадастру;

$K_{мц}$ – коефіцієнт, який враховує належність земельної ділянки до земель природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного, історико-культурного призначення;

K_i – коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель.

У 2013 році на основі даної Методики [6] був прийнятий наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України «Про затвердження Порядку нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів)» від 22.08.2013 р. № 508, в якому більш детально висвітлені основні моменти процесу визначення нормативної грошової оцінки земель.

Основні відмінності в методиках нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) 1997 та 2011 років наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Основні відмінності в методиках нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) 1997 та 2011 років

Методика 1997 р.	Методика 2011 р.
В основу нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного та іншого природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення покладений нормативний середньорічний економічний ефект від використання земельних ділянок відповідного функціонального використання, які розташовуються на оцінюваній земельній ділянці в розрахунку на один квадратний метр. Значення нормативного середньорічного економічного ефекту для різних категорій земель має різні грошові еквіваленти	В основу нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного та іншого природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення включається значення рентного доходу, який визначений Порядком [7] нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів). Таким чином, згідно до нормативів, що містяться у Порядку [7], рентний дохід для різних категорій земель має різні грошові еквіваленти
Об'єктом оцінки є земельні ділянки природно-заповідного та іншого природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення, що використовуються за функціональним призначенням незалежно від того, до якої категорії вони віднесені	Об'єктом оцінки є земельні ділянки природно-заповідного та іншого природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення, що використовуються за функціональним призначенням незалежно від того, до якої категорії вони віднесені, включаючи склад угідь в межах земельної ділянки, кадастровий квартал, межі адміністративно-територіальних одиниць
З об'єктів оцінки вилучено земельні ділянки під водою та земельні ділянки лісових земель. Оцінка цих об'єктів здійснюється відповідно до вимог відповідних розділів Порядку [4], а грошова оцінка земельних ділянок об'єктів, які здійснюють господарську діяльність, проводиться відповідно до розділу грошової оцінки земель промисловості, транспорту, зв'язку, оборони та іншого призначення	Грошова оцінка земельної ділянки будь-якого призначення визначається за єдиною формулою
Технічна документація з нормативної грошової оцінки розробляється для кожної земельної ділянки (проведення значної кількості проектно-вишукувальних і адміністративних процедур пов'язаних зі складанням, експертизою)	Технічна документація з нормативної грошової оцінки розробляється для адміністративного району за структурою кадастрових кварталів і затверджується як єдиний документ. На окремі земельні ділянки надається витяг із вказаної документації

Дослідимо норми оновленого Порядку [7] на фактичному об'єкті – земельної ділянки природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення загальною площею 3,4000 га, розташованої на території Біляївської міської ради Овідіопольського району Одеської області, яка включається до складу Нижньодністрівського НПП без вилучення у землекористувачів для збереження та використання національного природного парку.

Аналіз змін було виконано за положеннями Порядку нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення 2006 р. та 2013 р., результати розрахунків приведено у таблиці 2.

Таблиця 2. Розрахунок нормативної грошової оцінки земельної ділянки природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення за Порядком 2006 р. та 2013 р.

Розрахунки	Порядок 2006 р.	Порядок 2013 р.
Формула розрахунку	$C_n = E * T_k * K_{m\psi} * P_d * K_i$	$C_n = P_d * P_d * C_k * K_m * K_v * K_{m\psi} * K_i$
Нормативний середньорічний економічний ефект від використання земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення, грн /га	$E_n = 0,094$	
Рентний дохід, грн /м2		$P_d = 0,1179$
Термін (строк) капіталізації	$T_k = 33$	$C_k = 33$
Коефіцієнт, який враховує місцерозташування та цінність земельної ділянки	$K_{m\psi} = K_m * K_{\psi} * K_c = 1,82 * 0,7 * 1,3 = 1,66$	
Коефіцієнт, який враховує місце розташування земельної ділянки	$K_m = K_{p1} * K_{p2} * K_{p3} * K_{p4} = 1,0 * 1,4 * 1,3 * 1,0 = 1,82$	$K_m = K_p * K_l = 1,3000 * 1,0137 = 1,3178$
Коефіцієнт, який враховує регіональні фактори місця розташування кадастрового кварталу		$K_p = K_{p1} * K_{p2} * K_{p3} = 1,0000 * 1,3000 * 1,000 = 1,3000$
Коефіцієнт, який враховує локальні фактори місця розташування кадастрового кварталу		$K_l = 1,0 * 1,0 * 0,93 * 1,09 * 1,0 * 1,0 * 1,0 = 1,0137$
Коефіцієнт, який враховує вид використання земельної ділянки		$K_v = K_{v1} * K_{v2} * K_{v3} * K_{v4} = 1,000$
Коефіцієнт, який враховує склад угідь земельної ділянки		$K_{v1} = 1,0$
Коефіцієнт, який враховує регіональні відмінності у формуванні рентного доходу		$K_{v2} = 1,0$
Коефіцієнт, що враховує продуктивність лісових насаджень		$K_{v3} = 1,0$
Коефіцієнт, що враховує продуктивність водних об'єктів		$K_{v4} = 1,0$
Коефіцієнт, який враховує цінність земель	$K_{\psi} = 0,7$	$K_{m\psi} = 1,0$
Коефіцієнт, який враховує статус об'єкту	$K_c = 1,3$	
Коефіцієнт індексації (K_i)	2,3793	1,8972
Площа земельної ділянки (P_d), м2	34000	34000
НГО на 1 м2, грн.	12,22	9,73
НГО земельної ділянки, грн.	415613,40	330730,28
Різниця, грн.		-84883,12
Ставки земельного податку %	1	1
Розмір земельного податку на 1м2, грн	0,12	0,10
Розмір земельного податку на земельну ділянку, грн	4156,13	3307,30
Ставки орендної плати (мін), %	3	3
Розмір орендної плати на 1м2	0,37	0,29
Розмір орендної плати на земельну ділянку, грн.	12468,40	9921,91

Дані розрахунки вказують на те, що значне зменшення вартості земельної ділянки природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення пов'язане з виключенням коефіцієнтів, які враховують функції використання даного об'єкту, а показник нормативного рентного доходу (P_d) не відображає усієї диференціації можливих рентоформуєчих напрямів земельної ділянки. Відповідно у результаті

визначення нормативної грошової оцінки земельної ділянки природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення за оновленим Порядком [7] формується величина земельного податку чи орендної плати, які не відповідають умовам ринкових відносин.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи вищенаведене, підкреслимо таке: чинні на сьогоднішній день Методика та Порядок нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) підлягають удосконаленню. На сучасному етапі розвитку України є нагальна потреба у комплексному вивченні та законодавчому регулюванні даного питання. Виникає необхідність визначення нормативної грошової оцінки земельних ділянок з урахуванням цільового використання земель (застосування коефіцієнта, який характеризує функціональне використання земельної ділянки (K_{ϕ}), відповідно до наказу Державного комітету України із земельних ресурсів «Про затвердження Класифікації видів цільового призначення земель» від 23.07.2010 р. № 548) [10].

Список літератури

1. Мартин А. Г. Новий методичний підхід до нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення. *Землеустрій і кадастр*. 2013. № 2. С. 37-59.
2. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні: Навчальний посібник / Дехтяренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М. К. Профі, 2007. 624 с.
3. Про методику нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.05.1997 р. № 525. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP970525.html
4. Про порядок грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів): наказ Держкомзему України, Держкомбудархітектури та житлової політики України, Держкомводгоспу України, Мінагропромкомплексу України, Держкомлісгоспу України, Української академії аграрних наук № 86/19/148/86/76/88 від 29.08.1997 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG2281.html
5. Про порядок грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів): наказ Держкомзему України, Мінагрополітики України, Мінбудархітектури України, Держкомлісгоспу України, Держводгоспу України, Української академії аграрних наук № 19/16/22/11/17/12 від 27.01.2006 р. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE12263.html
6. Про методику нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів) : Постанова Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 р. № 1278. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP111278.html
7. Про порядок грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів): наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 22.08.2013 р. № 508. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE24105.html
8. Про проведення індексації грошової оцінки земель : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.05.2000 р. № 783. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP000783.html
9. Про курорти: Закон України від 05.10.2000 р. № 2026-III. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T002026.html

-
10. Про затвердження класифікації видів цільового призначення земель: наказ Державного комітету України із земельних ресурсів від 23.07.2010 р. № 548. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE18306.html

References

1. Martin, A. (2013). «About the new methodical approach to standard monetary assessment of lands of non-agricultural appointment». *Land management and cadaster*. № 2. P. 37-59.
2. *Metodychni osnovy hroshovoi otsinky zemel v Ukraini*. (2007). [On the methodological foundations of monetary valuation of land in Ukraine]. Dektaryenko, Y., Likhogrud, M., Mancewicz, Y., Palekha, Y. Pro. Kiev. Ukraine.
3. Pro metodyku normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel nesilskohospodarskoho pryznachennia (krim zemel naselenykh punktiv). (1997). [On the methodology of normative monetary valuation of non-agricultural land (except for the lands of settlements)] Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy. № 525. Dated 30.05.1997.
4. Pro poriadok hroshovoi otsinky zemel nesilskohospodarskoho pryznachennia (krim zemel naselenykh punktiv). (1997). [On the procedure for monetary evaluation non-agricultural land (except land settlements)]. Nakaz Derzhkomzemu Ukrainy, Derzhkombudarkhitektury ta zhytlovoi polityky Ukrainy, Derzhkomvodhospu Ukrainy, Minahropromkompleksu Ukrainy, Derzhkomlishospu Ukrainy, Ukrainskoi akademii ahrarykh nauk. № 86/19/148/86/76/88. Dated 29.08.1997.
5. Pro poriadok hroshovoi otsinky zemel nesilskohospodarskoho pryznachennia (krim zemel naselenykh punktiv). [On the procedure for monetary evaluation non-agricultural land (except land settlements)]. (2006). Nakaz Derzhkomzemu Ukrainy, Minahropolityky Ukrainy, Minbudarkhitektury Ukrainy, Derzhkomlishospu Ukrainy, Derzhvodhospu Ukrainy, Ukrainskoi akademii ahrarykh nauk. № 19/16/22/11/17/12. Dated 27.01.2006.
6. Pro metodyku normatyvnoi hroshovoi otsinky zemel nesilskohospodarskoho pryznachennia (krim zemel naselenykh punktiv). (2011). [On the methodology of normative monetary evaluation of non-agricultural land (except for the lands of settlements)]. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy. № 1278. Dated 23.11.2011.
7. Pro poriadok hroshovoi otsinky zemel nesilskohospodarskoho pryznachennia (krim zemel naselenykh punktiv). (2013). [About the order of monetary assessment of lands of non-agricultural purpose (except lands of settlements)]. Nakaz Ministerstva ahrarynoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. № 508. Dated 22.08.2013 r.
8. Pro provedennia indeksatsii hroshovoi otsinky zemel. (2000). [About carrying out indexation of monetary assessment of lands]. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy. № 783. Dated 12.05.2000.
9. Pro kurorty. (2000). [About resorts]. Zakon Ukrainy. № 2026-III. Dated 05.10.2000.
10. Pro zatverdzhennia klasyfikatsii vydiv tsilovoho pryznachennia zemel. Nakaz Derzhavnoho komitetu Ukrainy iz zemelnykh resursiv. (2010). [About the approval of classification of types of purpose of lands]. № 548. Dated 23.07.2010.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Ольга Василівна ПОДОЛЬСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,

Вікторія Віталіївна ОБЕРЕМОК

магістр,

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені
Петра Василенка

МОТИВАЦІЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Подольська, О. В. Мотивація та стимулювання персоналу на підприємствах [Текст] / Ольга Василівна Подольська, Вікторія Віталіївна Оберемок // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 62–67. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Розуміння сутності, змісту, ролі процесу мотивації та стимулювання в управлінні персоналом на підприємстві є однією з важливих передумов для економічного зростання і конкурентоспроможності як підприємства в цілому, так і окремого працівника, що в свою чергу сприяє покращенню інноваційної діяльності та економічному зростанню, що є актуальним і важливим питанням, яке вимагає подальшого розвитку та дослідження.

Метою статті є дослідження ролі мотивації і стимулювання персоналу в забезпеченні розвитку підприємства.

Результати. У статті здійснено дослідження поняття процесу мотивації та стимулювання персоналу підприємства, які довели, що у поєднання ці процеси створюють умови виробничого процесу, за яких підвищення результатів буде досягатися при найменших затратах праці, але при цьому їм притаманні відмінності. Обґрунтовано, що матеріальне стимулювання як складова мотивації дозволяє працівнику задовольнити свої потреби, а підприємство хоче підвищити свою результативність при мінімальних витратах і застосовує матеріальні стимули, ефективно використовуючи їх у кінцевому результаті передбачає перевищення результатів виробництва над затратами. Розглянуто процес мотивації як на загальному, так і на індивідуальному рівні кожного окремого працівника, який має власні мотиви до своєї роботи.

Висновки. Складні умови сьогодення потребують від керівництва системного підходу до вирішення проблем розвитку підприємств та досягненні цілей управління персоналом, які пов'язані із мотивацією діяльності та стимулюванням до праці.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, управління персоналом, трудова діяльність, продуктивність, організація.

Olha PODOLSKA

PhD in Economics, Production, Business and Management Department

Victoriia OBEREMOK

Master, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

MOTIVATION AND STIMULATION OF PERSONNEL AT ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Understanding the essence, content, role of the process of motivation and stimulation in personnel management at the enterprise is one of the important preconditions for

© Ольга Василівна Подольська, Вікторія Віталіївна Оберемок, 2018

economic growth and competitiveness of both the enterprise as a whole and individual worker, which in turn contributes to the innovation activity improvement and economic growth that is relevant and an important issue that requires further development and research.

The purpose of the article is to study the role of motivation and stimulation of personnel in ensuring the development of the enterprise.

Results. The article deals with the concept of the motivation process and the personnel stimulation of the enterprise, which have proved that the combination of these processes creates conditions of the production process, in which the results will be achieved at the lowest cost of labor, but they have inherent differences. It is substantiated that material incentives as a component of motivation allow an employee to meet their needs, and the company wants to increase its efficiency at minimal expense and applies material incentives, the effective use of which ultimately involves exceeding the results of production over costs. The process of motivation at both the general and individual level of each individual employee, who has his own motives for his work, is considered.

Conclusions. The complicated conditions of today require from the management the system approach to solving the problems of enterprise development and achievement of the objectives of personnel management, which are related to the motivation of activities and incentives for work.

Keywords: motivation, stimulation, personnel management, labor activity, productivity, organization.

JEL classification: M 12

Вступ

Без знання сутності, змісту, ролі процесу мотивації та стимулювання, управління персоналом на підприємстві є неможливим. Приділення уваги персоналу є однією з важливих передумов для розвитку суспільства в умовах використання інновацій та нововведень. Це створює умови для економічного зростання і конкурентоспроможності як підприємства в цілому, так і окремого працівника. У кожного працівника крім визначених умов трудової діяльності є також і свої особистісні мотиви та стимули, що спонукають його до постійного виконання завдань, які були поставлені керівником. Жодне з доручень управління у будь-якій сфері діяльності не можна реалізувати без зацікавленості працівника в її вирішенні, тому одним з головних завдань керівника стає пошук ефективних методів мотивації та стимулювання персоналу. До сих пір у повній мірі не досліджений напрям, який з'ясовує відношення між мотивацією та стимулюванням персоналу, а також впливу засобів стимулювання на підвищення мотивації у працівників до високопродуктивної трудової діяльності на підприємстві, яка є досить важливим фактором впливу на остаточні результати виробництва, отримання прибутків, зростання конкурентних переваг підприємства, що загалом зумовлює ефективне ведення інноваційної діяльності підприємством. Отже, підвищення інноваційної діяльності та ефективне управління підприємством за рахунок мотивації та стимулювання персоналу є актуальним і важливим питанням, яке вимагає подальшого розвитку та дослідження.

Проблемам мотивації та стимулювання персоналу приділяли увагу у своїх працях як зарубіжні вчені, так і вітчизняні. Проаналізувавши людську поведінку можна сказати, що виникнення перших теорій мотивації відбувалося шляхом застосування звичайних стимулів спонукання, таких як: примус, матеріальне та моральне заохочування.

Серед найбільш відомих теорій, що набули широкого застосування, є теорія «батога і пряника» Дж. Бентхема [1], яка визначається простотою мотивів та стимулів, що спрямовані на досягнення поставлених цілей; теорія «наукового управління» Ф. Тейлора [2], де він вніс пропозиції оплачувати роботу тих, хто виробив більше

продукції; теорія людських потреб А. Маслоу [3] (у вигляді піраміди) та їх поділ на первинні (фізіологічні) та вторинні (приналежності, самоповага та самореалізація); теорія потреб «Х» та «У» Д. МакГрегора [4]; теорія характеристик праці Р. Хекмана та Г. Олдхема [5], які визначили основні детермінанти, що мотивують людину працювати. В якості основної ідеї мотивації Л. Фестінгер розробив теорію соціального порівняння, Г. Саймон [6] пов'язував мотивацію з індивідуальним сприйняттям праці, а саме: чи є вона способом самореалізації особистості, чи перетворюється на рутинну діяльність, яка знищує людину. У дослідженні проблем мотивації Е. Шейн [7] висунув концепцію організаційного розвитку й організаційної культури. Паралельне існування вищих і нижчих потреб досліджував у своїх працях Л. С. Виготський [8], в той час як С. А. Сурков [9] переконував, що саме складні виклики мотивують людину до праці. Розвиток продуктивних сил суспільства характеризувався значним поширенням розробки теорії мотивації, в основі якої були різні підходи, які умовно доцільно поділити на групи.

Мета статті

Метою статті є дослідження ролі мотивації і стимулювання персоналу в забезпеченні розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

У кожного працівника окрім чітких умов роботи на підприємстві є також і свої особисті фактори та мотиви, які спонукають до щоденного виконання своїх обов'язків. Коли ми аналізуємо поведінку людей-працівників, потрібно користуватися знаннями із багатьох галузей: психології, соціології, економіки, фізіології та робити аналіз кожного як особистість разом з індивідуальними знаннями, освітнім рівнем, навичками, матеріальним та психологічним станом тощо. Поліщук П. В. вважає, що на будь-яку працю людини діють фактори, що зумовлюють її поведінку.

До таких факторів можна віднести: особистісні чинники (вік і етап життєвого циклу родини, рід занять, економічний стан, спосіб життя, тип особистості й уявлення про себе); психологічні чинники; культурного порядку: культура, субкультура, соціальний стан; соціальні чинники; мотивація, сприйняття, засвоєння та стосунки [10].

Отже, якщо знати чим керуються робітники у своїй діяльності, то буде легше при управлінні колективом.

Невіддільним при цьому є процес мотивації та стимулювання, тому що ефективно стимулювання передбачає створення умов виробничого процесу, за яких підвищення результатів буде досягатися при найменших затратах праці. Тому потрібно з'ясувати їх суть, відмінності [12].

Мотив – це осмислена спонукальна причина, основа, підстава до якогось вчинку чи дії. Мотив є суб'єктивним явищем, усвідомленням вчинків, які потім перетворюються у постановку цілі, що спонукає людину до дії внаслідок трансформації зовнішнього спонукаючого фактора (стимулу) і його осмислення індивідом. До мотивів відносяться сукупність спонукань, які будуть діяти в повну силу протягом довгого періоду часу, а також обов'язок, тобто прагнення виконати роботу, яку дав керівник.

Мотивація – це внутрішні бажання та цілі людини, які спонукають її діяти у визначеному напрямку аби досягти поставленої мети [13].

Щодо трактування терміну «стимулювання» у вітчизняних вчених існує думка визначати дане поняття як систему заходів підприємства стосовно зацікавлення працівників працювати краще та результативніше.

На перший погляд ці поняття практично однакові, але розглянувши їх більш детально, можна сказати, що мотивація та стимулювання – це не одне й те ж саме. Вважаємо, що мотивацію потрібно розглядати на індивідуальному рівні кожного окремого працівника, який має власні мотиви до своєї роботи. Стимулювання – це

більш загальний термін, його використовують у цілому для всього трудового колективу, має різні форми та методи застосування. Система стимулювання працівників приносить результати на рівні підприємства. Проте, крім різниці між цими двома поняттями є очевидним те, що стимулювання і мотивація мають спільну мету. А саме – підвищення результатів та продуктивності праці як окремого працівника, так і підприємства в цілому.

Таблиця 1. Методи стимулювання працівників [11]

Автор	Характеристика
Г. Емерсон	Виділив принципи продуктивності праці, серед яких визначальну роль відводив винагородам за продуктивність, нормалізацію умов праці, справедливе ставлення до персоналу, компетентну консультацію. Свою увагу акцентував на вирішенні психологічного аспекту проблем мотивації працівників
Ф. Тейлор	Запропонував здійснювати оплату праці працівників пропорційно до їх трудового внеску на основі розрахунку норм витрат часу на кожен вид операції. Визначав важливість стимулювання ініціативи, старанності, сумлінності, навчання працівників, турботи про них, роз'яснення цілей підприємства
А. Файоль	Могутнім стимулом людської діяльності визначав ініціативу, розвивати яку необхідно завдяки наданню самостійності у виконанні обов'язків, заохоченню заслуг
П. З. Капустянський	Виділив такі важливі складові ефективного стимулювання персоналу до трудової діяльності: <ul style="list-style-type: none"> - матеріальне заохочення; - моральне заохочення та навчання працівників (наявність трудової конкуренції між працівниками, належний рівень корпоративної культури, професійна перепідготовка кадрів, публічне визнання заслуг); - забезпечення належних умов праці (створення належного режиму роботи, дотримання санітарно-гігієнічних, психологічних та ергономічних умов праці, організація кімнат для відпочинку); - стиль управління (цільове управління підприємством, дотримання управлінських повноважень, розширення особистого спілкування керівника із підлеглими, моніторинг думок співробітників); - планування та контроль (формування довгострокових планів зростання працівників).
О. В. Пригула, Р. О. Ющенко, О. М. Баксалова	Виділили такі складові забезпечення ефективного стимулювання працівників: <ul style="list-style-type: none"> - система оплати праці, що включає основну та додаткову заробітну плату, виплати компенсаційного та заохочувального характеру; - соціальні гарантії, пільги; - покращання умов праці; - участь працівників у власності підприємства, управління нею; - регулювання робочого часу та відпочинку; - формування та розвиток моральних якостей індивіда та моральної обстановки у колективі.

Безпосередньо стимулювання призводить до зростання результативності та продуктивності праці. Такими стимулами є оплата праці. Під матеріальним стимулюванням хоч і розглядають систему матеріальних благ (в основному заробітну плату), що спонукають працівників до більш ефективної та результативної роботи, але на даний момент у наукових та періодичних джерелах існує розгалужений погляд на трактування поняття «матеріальне стимулювання».

На думку автора матеріальне стимулювання – це поєднання економічних форм та методів спонукання працівників до посилення зацікавленості та економічної відповідальності за результати діяльності, які сприяють динамічному розвитку суб'єкта господарювання [14], Башмак М. С. – заохочення працівників грошовими виплатами за результатами трудової діяльності [15], Костишина Т. А. – спрямоване на стимулювання високих трудових показників працюючих [16].

Матеріальне стимулювання – це економічна група, яка представляє з себе об'єднання різних форм та методів, що мають на меті спонукання та заохочення робітників до покращення своїх результатів. Воно базується на основному

економічному законі, що показує постійні потреби індивіда, на задоволення яких приходять блага. Головне полягає в тому, що особистість прагне задовольнити свої потреби за допомогою оплати праці, тому вона і влаштовується на роботу, яка дає можливість їй це зробити. А підприємство хоче підвищити свою результативність при мінімальних витратах і застосовує матеріальні стимули, ефективне використання яких, у кінцевому результаті передбачає перевищення результатів виробництва над витратами. Для працівника результат також є позитивним і, мотивуючи себе до продуктивнішої праці, він отримує крім заробітної плати ще й різні доплати, надбавки, компенсації, премії чи інші матеріальні винагороди.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, проаналізувавши, можна сказати, що складні умови сьогодення потребують від керівництва системного підходу до вирішення проблем розвитку підприємств та досягненні цілей управління персоналом, які пов'язані із мотивацією діяльності та стимулюванням до праці. Визначення мотивації та стимулювання, що наведено вище відрізняються від тих, які ми можемо бачити в словниках іноземних слів, але вони чітко розкривають різницю між ними, тоді як багато керівників вважають їх синонімами. Оптимальність системи мотивування і стимулювання працівників полягає у виконанні цілей підприємства шляхом забезпечення цілеспрямованого, систематизованого впливу вищого керівництва підприємства на рівень якості виконання працівниками своїх професійних обов'язків. Для того щоб забезпечити інтерес управлінського персоналу та інших працівників у реалізації ідей для розвитку підприємства, потрібно створити, в першу чергу, умови для зацікавленості персоналу у стійкому підвищенні продуктивності праці та забезпеченні життєздатності підприємства.

Список літератури

1. Bentham J. The Collected works of Jeremy Bentham : the Correspondence / edited by Timothy L.S. Sprigge. Vol. 1: 1752-76. London : The Athlone Press, 1968. 424 p.
2. Тейлор Ф. Научная организация труда. М. : НКПС Транспечать, 1925. 276 с.
3. Maslow A. A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*. 1943. Vol. 50. № 4. P. 370-396.
4. McGregor D. The Human Side of Enterprise. N.Y. : McGraw-Hill, 1960. 256 p.
5. Хэкман Дж. Р., Олдхэм Г. Р. Теория характеристик работы. Москва : Эксмо, 2008. 160 с.
6. Simon H. A. A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*. February 1955. Vol. 69. P. 99-118.
7. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство. пер. с англ.; под ред. В. А. Спивака. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 336 с.
8. Выготский Л. С. Психология развития человека. Москва : Изд- во Смысл ; изд-во Эксмо, 2005. 1136 с.
9. Сурков С. А. Социально-психологические модели в анализе трудовой мотивации работников. *Вопросы экономики*. 2004. № 8. С. 90-101.
10. Поліщук П. В. Матеріальне стимулювання, як основа ефективного управління підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 2. Т. 1. С. 85-87.
11. Сайт журналу «маркетинг і менеджмент інновацій». URL: mmi.fem.sumdu.edu.ua/
12. Подольська О. В., Оберемок В. В. Напрямки підвищення ефективності управління персоналом на підприємствах. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки*. Випуск 193. Харків: ХНТУСГ. 2018. С. 284-290.

13. Подольська О. В., Богомоллова К. С. Організаційні механізми удосконалення системи мотивації посадових осіб органів публічного адміністрування. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки*. Випуск 191 Харків: ХНТУСГ. 2018. С. 171-178.
14. Польська Г. А. Матеріальне стимулювання праці як фактор динамічного розвитку : автореф. на соискание ученой степени канд. екон. наук Белгород : Ника, 2008. 26 с.
15. Башмак М. С. Матеріальне стимулювання персоналу підприємства URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/bashmak/diss/indexu.htm>.
16. Костишина Т. А. Прогресивні форми організації і оплати праці. Полтава: ПУСКУ, 2005. 241 с.

References

1. Bentham, J. (1968). The Collected works of Jeremy Bentham : the Correspondence / in Timothy, L. S. (ed.) Sprigge. Vol. 1: 1752-76. The Athlone Press. London. UK.
2. Tejlor, F. (1925). *Nauchnaja organizacija truda*. [The Scientific Organization of Labor]. NKPS Transpechat'. Moscow. Russia.
3. Maslow, A. A (1943). Theory of Human Motivation. *Psychological Review*. Vol. 50. № 4. P. 370-396.
4. McGregor, D. (1960). The Human Side of Enterprise. McGraw-Hill. N.Y. USA.
5. Hjekman Dzh. R., Oldhjem G. R. (2008). Teorija harakteristik raboty. [Theory of the characteristics of work]. Jeksmo. Moscow. Russia.
6. Simon H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*. February. Vol. 69. P. 99-118.
7. Shejn Je. H. (2002). Organizacionnaja kul'tura i liderstvo. [Organizational Culture and Leadership]. Translated by and in Spivak, V. A. (ed.). Piter. St. Petersburg. Russia.
8. Vygotskij L. S. (2005). Psihologija razvitija cheloveka. [Psychology of human development]. Izd- vo Smysl ; izd-vo Jeksmo. Moscow. Russia.
9. Surkov S. A. (2004). «Socio-psychological models in the analysis of labor labor motivation of workers». *Voprosy jekonomiki*. no. 8. pp. 90-101.
10. Polishhuk, P. V. (2011). «Material stimulation as the basis of effective enterprise management». *Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu*. no. 2. vol. 1. pp. 85-87.
11. The site of the magazine «Marketing and management of innovations». Available at: mmi.fem.sumdu.edu.ua
12. Podol`s`ka, O. V., Oberemok, V. V. (2018). «Directions of increase of efficiency of personnel management at enterprises». *Visny`k Xarkivs`kogo nacional`nogo texnichnogo universy`tetu sil`s`kogo gospodarstva imeni Petra Vasy`lenka: Ekonomichni nauky`*. Issue 193. XNTUSG. pp. 284-290.
13. Podol`s`ka, O. V., Bogomolova, K. S. (2018). «Organizational mechanisms of improvement of the system of motivation of officials of public administration bodies.» *Visny`k Xarkivs`kogo nacional`nogo texnichnogo universy`tetu sil`s`kogo gospodarstva imeni Petra Vasy`lenka: Ekonomichni nauky`*. Issue 191. XNTUSG. S. 171-178.
14. Pol's`ka G. A. (2008). *Material'noe stimulirovanie truda kak faktor dinamichnogo razvitija*. [Material incentives for labor as a factor of dynamic development]. Abstract of Ph. D. dissertation. Belgorod. Nika.
15. Bashmak M. S. Material incentives for enterprise personnel. Available at: <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/bashmak/diss/indexu.htm>.
16. Kosty`shy`na T. A. (2005). *Progresy`vni formy` organizaciyi i oplaty` praci*. [Progressive forms of organization and payment of labor]. PUSKU. Poltava. Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2018 р.

Людмила Володимирівна ТЕРЕЩЕНКО

аспірант Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

ФОРМУВАННЯ ТЕРМІНОСИСТЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

Терещенко, Л. В. Формування терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу [Текст] / Людмила Володимирівна Терещенко // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 68–73. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. На сьогодні переконлива аргументація та ефективність обміну думками серед вчених на користь народження незвичної ідеї залежать від уточнення сутності та змісту використовуваних термінів. Особливо це актуально для менеджменту персоналу, коли в умовах прискорення обміну знаннями з'являються нові наукові школи та публікуються дослідження, що провокує різне тлумачення однакових термінів.

Метою статті є аналіз та узагальнення існуючого понятійно-категоріального апарату менеджменту персоналу та побудова терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу.

Результати. Для досягнення мети та вирішення завдань дослідження у статті запропоновано послідовність формування терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу. Її реалізація представлена такими етапами, як: визначення предметної області дослідження, уточнення його об'єкта та предмета; відбір термінів та створення термінологічного поля предметної області дослідження; визначення відповідності термінів предметній області дослідження шляхом їх аналізу та упорядкування; перевірка отриманої терміносистеми на якість та відповідність поставленим завданням дослідження. Обґрунтовано, що формування терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу дозволить вирішити такі проблеми, як: плутанина в термінах; коректна інтерпретація поняття; незрозумілі зв'язки між поняттями; відсутність структурної моделі дослідження.

Висновки. Використання сформованої терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу сприяє не тільки детальному вивченню понять та процесів у цій сфері, але й проясненню існуючих лінгвістичних закономірностей понятійного апарату дослідження. Подальші дослідження будуть спрямовані на визначення та обґрунтування оптимальних методів оцінки ефективності менеджменту персоналу.

Ключові слова: терміносистема, ефективність менеджменту персоналу, морфологічний аналіз, контент-аналіз, предметна область дослідження.

Liudmyla Volodymyrivna TERESHCHENKO

post-graduate student of Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

TERMINOLOGY SYSTEM FORMATION OF THE PERSONNEL MANAGEMENT EFFECTIVENESS RESEARCH

Abstract

Introduction. Today, convincing arguments and the exchange effectiveness of ideas among scholars in favor of the birth of an unusual idea depend on clarifying the nature and content of the terms used. This is especially true for personnel management, when new science schools appear in an environment of accelerating knowledge sharing and research is published that provokes a different interpretation of the same terms.

© Людмила Володимирівна Терещенко, 2018

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2018 рік. Том 3. № 3.

The purpose of the article is to analyze and generalize the existing the personnel management conceptual-categorical apparatus and to construct a terminology system for the study of the personnel management effectiveness.

Results. In order to achieve the goal and to solve the research tasks in the article the sequence of forming the terminology of the research of the personnel management effectiveness is proposed. Its implementation is represented by such stages as: definition of the study subject area, refinement of its object and subject; selection of terms and the creation of a terminology field of the research subject field; definition of the correspondence of the subject area terms of the study by their analysis and ordering; verification of the obtained terminology for quality and conformity with the research tasks. It is substantiated that the formation of the research terminology system of the personnel management effectiveness will solve such problems as: confusion in terms; correct interpretation of the concept; incomprehensible connections between concepts; lack of structural research model.

Conclusions. The use of the developed terminology for the study of the personnel management effectiveness contributes not only to a detailed study of concepts and processes in this area, but also to the clarification of existing linguistic patterns of the conceptual study apparatus. Further research will be aimed at identifying and justifying the best practices for assessing the personnel management effectiveness.

Keywords: terminology system, personnel management effectiveness, morphological analysis, content analysis, subject area of research.

JEL classification: M 12

Вступ

Успіх кожного сучасного підприємства досягається за рахунок його здатності відповідати сучасним потребам і очікуванням інших зацікавлених сторін на довготривалій основі. Стійкого розвитку можна досягти за допомогою ефективного менеджменту, шляхом усвідомлення підприємством необхідності застосування інновацій та нововведень. У свою чергу, система менеджменту вітчизняного підприємства розглядає персонал як один з ключових видів ресурсів. Від роботи персоналу залежить не тільки сама система якості, але й ефективність, працездатність і успішність підприємства в цілому. Тому менеджмент персоналу стає ключовим елементом системи менеджменту, адже чим ефективніше працює підсистема менеджменту персоналу, тим ефективніше буде працювати підприємство.

З іншого боку, інформатизація суспільства посилює значимість вирішення проблеми відповідності існуючих термінів у тій чи іншій сфері. Зростаюча тенденція появи нових шкіл та наукових досліджень призводить до різного тлумачення одних і тих же понять та термінів. Посилює таку ситуацію також стрімке збільшення кількості робіт професійних менеджерів, які не приділяють достатнього значення сутності та змісту досліджуваних понять.

Тому, як зазначав Р. Акофф: «здійснення дослідження зазвичай вимагає використання не одного, а системи суміжних понять...порівняння результатів різних досліджень потребує відповідної системи понять, які в них застосовуються» [1, с. 84]. Таким чином, актуальним питанням стає формування терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу.

Теоретичні та практичні аспекти менеджменту персоналу у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі розглядаються в роботах представників різних напрямів економічної науки, але переважно в рамках теорії управління персоналом та економіки праці. До відомих дослідників відносяться: М. Армстронг, Н. Гавкалова, О. Гавриш, В. Данюк, А. Дейнека, Л. Довгань, Дж. Іванцевич, А. Кібанов, А. Колот, А. Крамаренко, А. Лобанов, А. Осіпова, Н. Сімченко, Н. Ситник [2–10] тощо.

Мета та завдання статті

Враховуючи те, що в сучасних умовах для проведення дослідження є недостатнім визначення тільки сутності поняття, необхідно також вивчити зв'язки між цими термінами й упорядкувати та структурувати їх. Тому, метою даної статті є аналіз та узагальнення існуючого понятійно-категоріального апарату менеджменту персоналу та побудова терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу.

Виклад основного матеріалу

Розуміючи під терміносистемою впорядковану множину термінів з зафіксованими відносинами між ними, що відбивають відносини між поняттями, які ці терміни номінують [11; 12] слід зазначити, що терміносистема ефективності менеджменту персоналу являє собою системно впорядковану сукупність термінів, якій притаманні структурно-семантичні характеристики спеціального знання в сфері менеджменту персоналу, та яка, в свою чергу, може бути представлена у вигляді моделі.

Необхідно акцентувати увагу, що при формуванні терміносистеми важливо врахувати ряд ознак, серед яких [12, с. 2]: цілісність (стан терміносистеми, кожен термін якої пов'язаний з іншим); повнота (стан терміносистеми, який визначає наявність всіх термінів із даної предметної області); структурованість (сукупність термінів є впорядкованою та представленою у формі лінійної або ієрархічної структури, яка відображає відносини цілого і його частин, зв'язки причини і слідства); стійкість (здатність відображати систему наукових поглядів на певному етапі дослідження).

Враховуючи те, що будь-яка терміносистема будується на основі певного набору структурних і змістовних критеріїв, які дозволяють окреслити її межі, у роботі було використано такі критерії формування терміносистеми сфери менеджменту персоналу: унікальні особливості побудови моделі; особливості структури (ієрархічність моделі, специфіка відносин між поняттями сфери менеджменту персоналу); закономірності процесів формування та розвитку сфери менеджменту персоналу. Отже, формування терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу відбувається в розрізі певних послідовних етапів, що детально зображені на рис. 1.



Рис. 1. Послідовність формування терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу

Визначення проблемної області дослідження, уточнення його об'єкта та предмета є першим етапом формування терміносистеми. Основний фокус у

дослідженні на цьому етапі спрямований на виявлення та обґрунтування існуючих концепцій управління персоналом в розрізі еволюційного підходу та визначення концептуальних підходів до аналізу ефективності менеджменту персоналу.

Необхідно зазначити, що еволюція менеджменту персоналу являє собою антагонізм двох світоглядів: філософії пріоритетності людських ресурсів і філософії пріоритетності фінансових «нелюдських» ресурсів. Наукові дослідження останнього століття [2; 5; 6] підтвердили існування п'яти концепцій управління персоналом, серед яких: концепція використання трудових ресурсів; концепція «наукового адміністрування»; концепція управління людськими відносинами; концепція стратегічного управління людськими ресурсами; концепція управління людиною і організаційною культурою. Порівняльна характеристика цих концепцій дозволила виявити підхід щодо оцінювання ролі людини на підприємстві, підтвердити існування різних поєднань методів менеджменту персоналу.

В рамках дослідження визначено, що об'єктом є ефективність менеджменту персоналу. Предметом дослідження обрано теоретичні, методичні та прикладні аспекти забезпечення ефективності менеджменту персоналу.

Відбір термінів, що відносяться до даного дослідження та створення поля термінів предметної області є наступним етапом формування терміносистеми. Важливим моментом є визначення відповідних джерел інформації, де представлені необхідні поняття: наприклад, словники, нормативно-правова база, спеціалізована наукова література тощо. Далі формується термінологічне поле, яке представлено сукупністю термінів (разом із визначеннями) спеціальної наукової або практичної області відповідно до предмета дослідження. Контент-аналіз понять «ефективність» та «менеджмент персоналу» дозволив виявити ключові їх складові та визначити акценти щодо його деталізації.

Обов'язковим етапом формування терміносистеми є визначення відповідності їх дефініцій предметній області дослідження шляхом їх аналізу та упорядкування, що є третім етапом запропонованої послідовності. Тобто на цьому етапі важливо виявити однозначність досліджуваних термінів, повноту охоплення предметної області. Слід зазначити, що для уточнення сутності поняття використовуються різноманітні методи, серед яких: морфологічний аналіз, контент-аналіз, порівняльний аналіз тощо.

Останнім етапом формування терміносистеми є її перевірка на якість та відповідність поставленим завданням дослідження. Терміносистема з практичної точки зору є готовою до застосування, якщо вона є повною, цілісною та відповідає поставленим завданням дослідження.

Отже, в рамках даного дослідження було:

проведено контент-аналіз таких понять, як «ефективність» та «менеджмент персоналу». Це дозволило шляхом вивчення відповідних джерел інформації здійснити кількісно-якісний аналіз цих понять та створити термінологічне поле дослідження;

реалізовано морфологічний аналіз для уточнення сутності ефективності менеджменту персоналу, який дозволив акцентувати увагу на важливості використання комплексного підходу (який є синтезом системного, цільового, витратного, алокативного підходів) та необхідності деталізації функцій менеджменту персоналу та його інструментів. Доведено, що ефективність менеджменту персоналу визначається також ступенем і термінами виконання специфічних завдань, які поставлені структурами управління персоналом [5, с. 11];

визначено інші важливі терміни, які найбільш повно охоплюють предметну область дослідження та відповідають їй завданням.

Зазначимо, що ефективність менеджменту персоналу залежить від функціонального наповнення даного процесу, тому важливим завданням в контексті термінологічного забезпечення є дослідження функцій менеджменту персоналу.

Враховуючи те, що більшість дослідників зараховують до функцій менеджменту персоналу класичні функції управління, а саме планування (П), організацію (О), мотивацію (М), контроль (К) та регулювання (Р), слід акцентувати увагу на специфічності їх застосування. Так, основними функціями менеджменту персоналу на сучасних підприємствах є: визначення потреби у персоналі (функція П); забезпечення підприємства персоналом (функції П, О, К, Р); розвиток персоналу (функції П, О); використання персоналу (функції О, К, Р); мотивація трудової діяльності та поведінки персоналу (функція М); правове та інформаційне забезпечення процесу менеджменту персоналу (функція О).

Необхідно також акцентувати увагу, що серед основних питань менеджменту персоналу виявлено: цілепокладання, функції і методи управління, структуру і систему управління підприємством, стиль, імідж та організаційну культуру, етику, середу і інфраструктуру управління, ділові комунікації, способи вирішення конфліктів, вироблення і прийняття рішень, прогнозування ситуацій, стратегічне управління підприємством тощо [2–10]. Відзначаючи важливість функцій, ролі і місця менеджменту персоналу в сучасному бізнес-середовищі та діяльності підприємств, слід підкреслити також неоднорідність та неоднозначність змісту окремих понять.

Висновки. Таким чином, формування терміносистеми є важливим інструментом забезпечення дослідження ефективності менеджменту персоналу, що сприяє врахуванню існуючих теоретичних та практичних особливостей сфери менеджменту персоналу. Запропонована терміносистема дозволяє представити область ефективності менеджменту персоналу у вигляді упорядкованої моделі, що включає в себе відомості про динаміку, структуру і зв'язки відповідних термінів і термінологічних сполучень. Її використання сприяє не тільки вивченню понять та процесів, які формують цю систему, але й проясненню лінгвістичних закономірностей понятійного апарату дослідження.

Окрім цього, формування терміносистеми дослідження ефективності менеджменту персоналу дозволяє: однозначно інтерпретувати дане поняття шляхом деталізації термінів, які використовуються у дослідженні; нівелювати плутанину в термінах; визначити зв'язки між поняттями та побудувати структурну модель дослідження; виявити недосліджені питання та проблемні області.

Список літератури

1. Акофф Р. Акофф о менеджменте; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. СПб. : Питер, 2002. 244 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами; перев. с англ. под ред. С. К. Мородовина; 8-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 832 с.
3. Гавкалова Н. Л., Власенко Т. А. Управление эффективностью менеджменту персоналу: монографія. Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. 296 с.
4. Дейнека А. В. Управление персоналом. Москва : Дашкова и К, 2010. 290 с.
5. Иванцевич Дж., Лобанов А. А. Человеческие ресурсы управления. М. : Дело, 1993. 312 с.
6. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / под ред. А.Я. Кибанова. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2012. 638 с.
7. Крамаренко А. В. Оцінка ефективності управління персоналом на промисловому підприємстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. М-во освіти і науки України, Держ. вищий навч. закл. «Нац. гірн. ун-т». Дніпропетровськ. НГУ, 2014. 20 с.
8. Осіпова А. Ю. Механізм забезпечення ефективного управління персоналом підприємства. дис. кан-та екон. наук: 08.00.04. Хмельницький. 2015. 246 с.
9. Управление персоналом / В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков та ін. К. : КНЕУ; Краматорськ : НкМЗ, 2013. 666 с.

-
10. Управління персоналом сучасної організації / О. А. Гавриш, Л. Є. Довгань, Н. О. Сімченко, Н. І. Ситник, В. Е. Грамотнєв. К.: НТУУ «КПІ», 2011. 496 с.
 11. Лейчик В. М. Терминоведение: предмет, методы, структура. М.: Изд-во ЛКИ, 2007. 286 с.
 12. Термінологічна робота. Засади і правила розроблення стандартів на терміни та визначення понять: ДСТУ 3966:2009. [Чинний від 2010-07-01]. К.: Держспоживстандарт України, 2009. IV, 30 с. (Національний стандарт України).

References

1. Akoff, R. (2002). *Akoff o menedzhmente*. [Ackoff on management]. Translated by and in Volkova, L. A. (ed.). Piter. St. Petersburg. Russia.
2. Armstrong, M. (2004). *Praktika upravlenija chelovecheskimi resursami*. [The practice of human resource management]. Translated by and in Morodovin, S. K. (ed.); 8th ed. Piter. St. Petersburg. Russia
3. Gavkalova, N. L., Vlasenko, T. A. (2011). *Upravlinnya efektyv'nisty menedzhmentu personalu*. [Management of the effective management of personnel]. Vid. HNEU. Kharkiv. Ukraine.
4. Dejneka, A. V. (2010). *Upravlenie personalom*. [Human resource management]. Dashkova i K. Moscow. Russia.
5. Ivancevich, Dzh. and Lobanov, A. A. (1993). *Chelovecheskie resursy upravlenija*. [Human management resources]. Delo. Moscow. Russia.
6. Kibanov, A. Ja. (2012). *Upravlenie personalom organizacii*. [Management personnel of the organization]. In Kibanov, A. Ja. (ed.). 2nd ed. INFRA-M. Moscow. Russia.
7. Kramarenko, A. V. *Ocinka efektyvnosti upravlinnya personalom na promy'slovomu pidpry'emstvi*. [The estimation of efficiency of personnel management at the industrial enterprise]. Abstract of Ph.D. dissertation. 08.00.04. M-vo osvity i nauky Ukrayiny, Derzh. vy'shhyj navch. zakl. «Nac. girn. un-t». NGU. Dnipropetrovsk. Ukraine.
8. Osipova, A. Yu. (2015). *Mexanizm zabezpechennya efektyvnogo upravlinnya personalom pidpry'emstva*. [Mechanism of ensuring effective management of the personnel of the enterprise]. Ph.D Theis. 08.00.04. Khmelnytskyi. Ukraine.
9. *Upravlinnya personalom*. [Personnel Management]. (2013). Danyuk, V. M., Kolot, A. M., Sukov G. S. and ot. KNEU; Kramators`k : NkMZ. Kramatorsk. Kiev. Ukraine.
10. *Upravlinnya personalom suchasnoyi organizaciyi*. [Personnel management of a modern organization]. (2011). Gavry`sh, O. A., Dovgan` L. Ye., Simchenko, N. O., Sy`tny`k, N. I., Gramotnyev, V. E. NTUU «KPI». Kiev. Ukraine.
11. Lejchik, V. M. (2007). *Terminovedenie: predmet, metody, struktura*. [Terminology: subject, methods, structure]. Izd-vo LKI. Moscow. Russia.
12. *Terminologichna robota. Zasad` i pravy`la rozroblennya standartiv na terminy` ta vy`znachennya ponyat`*. [Terminological work. Principles and rules for developing standards for terms and definitions]. DSTU 3966: 2009. [From 2010-07-01]. Derzhspozhy`vstandart Ukrayiny`. IV. Kiev. Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 15.08.2018 р.

Юлія Анатоліївна ЛЕЩУК

Аспірантка кафедри економіки та соціально-поведінкових наук
Уманського педагогічного університету імені Павла Тичини

УЗАГАЛЬНЕННЯ СУТНОСТІ РИЗИКУ У БІРЖОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Лещук, Ю. А. Узагальнення сутності ризику у біржовій діяльності [Текст] / Юлія Анатоліївна Лещук // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 74–79. – ISSN 2415-8453.

Анотація

У статті визначено сучасний стан міжнародних та вітчизняних товарних і фінансових ринків, сутність ризику, класифікація ризиків в умовах невизначеностей. Встановлено основні ризики, що є об'єктом управління у біржовій діяльності та розмаїття наявних на даний час ризиків, що викликає необхідність запровадження використання хеджування і у практиці вітчизняних суб'єктів ринку. Автором обґрунтовано реалізацію концепції біржового ризику, як невизначеності, яка полягає в тому, що теоретично існує велика кількість можливих результатів розвитку подій від прийнятих рішень, які викликані невпевненістю та неможливістю отримання очікуваних результатів від реалізації поставлених цілей. Висвітлено актуальність використання на біржах строкових видів контрактів – ф'ючерсів та опціонів, що забезпечить ефективний механізм управління ціновими та курсовими ризиками або хеджування. Доведено, що якість хеджування залежить від ступеня кореляції спотових та ф'ючерсних чи опціонних цін.

Ключові слова: ризики, цінові ризики, біржова діяльність, біржовий ринок, управління ризиками, хеджування.

Julia Ananoliivna LESCHUK

Post-graduate student of the Department of
Economics and Social-Behavioral Sciences
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

THE ESSENCE OF RISK IN STOCK EXCHANGE ACTIVITIES

Abstract

The article defines the current state of international and domestic commodity and financial markets, the essence of risk, classification of risks in conditions of uncertainty. The main risks are identified as the object of management in stock trading and the diversity of present risks, which necessitates the introduction of hedging and the practice of domestic market players. The author substantiates the implementation of the concept of exchange risk as uncertainty, which is that in theory there is a large number of possible outcomes of the developments from the decisions made, which are caused by uncertainty and inability to obtain the expected results from the realization of the goals. The urgency of using fixed-term futures contracts and options on stock exchanges is highlighted, which will provide an effective mechanism for managing price and exchange rate risks or hedging. It is proved that the hedging quality depends on the degree of correlation between spot and futures or option prices.

Keywords: risks, price risks, stock exchange activities, stock market, risk management, hedging.

JEL classification: D 81

Вступ

Невід'ємним елементом підприємницької і, зокрема, біржової діяльності є ризики. У більшій мірі ризикам підлягає діяльність біржових трейдерів, які у своєму прагненні одержати надвисокі прибутки навмисно йдуть на них. Нестабільність ринкової економіки в Україні, з одного боку, а з іншого відсутність чітко налагодженого біржового механізму, роблять актуальною проблему пошуку рішень щодо управління ризиками при здійсненні операцій на вітчизняних товарних біржах.

Дослідження ризиків як економічної категорії висвітлюються у працях таких учених як: А. Андрейчикова [1], Я. Вишняков [2], В. Вітлінський [3], В. Гранатуров [4, 5], І. Литовченко [4], А. Масло, С. Клименко [6], О. Дуброва [6], А. Лисюк [7], С. Шаповал [7] та інших.

Мета статті

Метою дослідження є узагальнення теоретичних засад економічної сутності ризиків із визначенням видів, які підлягають управлінню у біржовій діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасних умовах не можливо уявити господарську діяльність без ризиків. Гранатуров В. М. та Литовченко І. В. зазначають, що ризики – це характерний феномен сучасної ринкової економіки і відносяться їх до понять класичної економічної теорії [4, с. 27].

У сучасній економічній теорії ризик виражає небезпеку, ймовірність настання певної події, яка може зірвати проект або негативно вплинути на його результат та ефективність. Ризик визначається як форма усвідомлення можливості небезпеки або можливості отримання збитків в якійсь справі [4].

Будь-яке прийняте рішення вже містить в собі ризик його не реалізації. Ризик – це ймовірність настання несприятливої події, тобто форма небезпеки, яка за певних умов може трансформуватись у загрозу [5, с. 41].

Ризик у відношенні до загрози є категорією первинною, тоді як загроза – вторинною і виникає при наявності ризику [8].

Наукові уявлення щодо трактування сутності ризику склалися поетапно. Так, перші спроби осмислення поняття «ризик» належать до XIII ст. і пов'язуються з популяризацією азартних ігор, однак уперше осмислення закономірностей гри було здійснено лише у XVI ст. [9].

Поняття «ризик» набуло актуальності з появою усвідомлення відповідальності за прийняті рішення. В Європі поняття «ризик» зустрічається вже у середньовічних джерелах, а його поширення пов'язується з початком книгодрукування, перш за все, в Італії та Іспанії [10]. В Оксфордському словнику англійської мови слово «ризик» вживається як схильність до винагороди або готовність до невдачі і з'явилося воно в Італії на початку XVII ст. (*risilorishio*) та згодом мігрувало до Франції (*risqué*), звідки й потрапило в середині XVIII ст. до письмових джерел Англії [3].

У різних словниках слово «ризик» існує у подібних формах, наприклад, в англійській мові – «risk», в німецькій – «risiko», в іспанській – «riesgo», тощо. На думку філологів, воно походить від латинського терміну «*resesum*», який в перекладі означає «скеля» або «небезпека» та вживалося прадавніми мореплавцями для означення небезпеки зіткнення з прибережними скелями. Отже, етимологічно слово «ризик» завжди пов'язується, в першу чергу, з появою небезпеки або непевності в різних сферах господарської діяльності та суспільно-економічного буття. Так, у А. Сміта й інших зарубіжних учених для позначення ризикованих дій часто практикувалося використання слова «*hazard*» (небезпека). Упродовж тривалого часу поняття ризику не лише асоціювалося з багатозначними негативними проявами життєвих ситуацій, а й часто, як синонім [3, с. 29-30].

Завдяки різниці у поглядах на економічну сутність ризику у зарубіжній економічній літературі виділяють дві теорії ризиків [6, с. 99-101] (рис. 1):

- класичну;
- неокласичну.

Засновники класичної теорії Дж. Міль та Н. У. Сеньйор розглядали ризик у якості математичного очікування втрат, які можуть з'явитись у результаті реалізації прийнятого рішення [11, с. 8-9]. Істотний недолік класичної теорії полягав у обмеженому розумінні сутності ризику та його економічного призначення [6, с. 99-100].

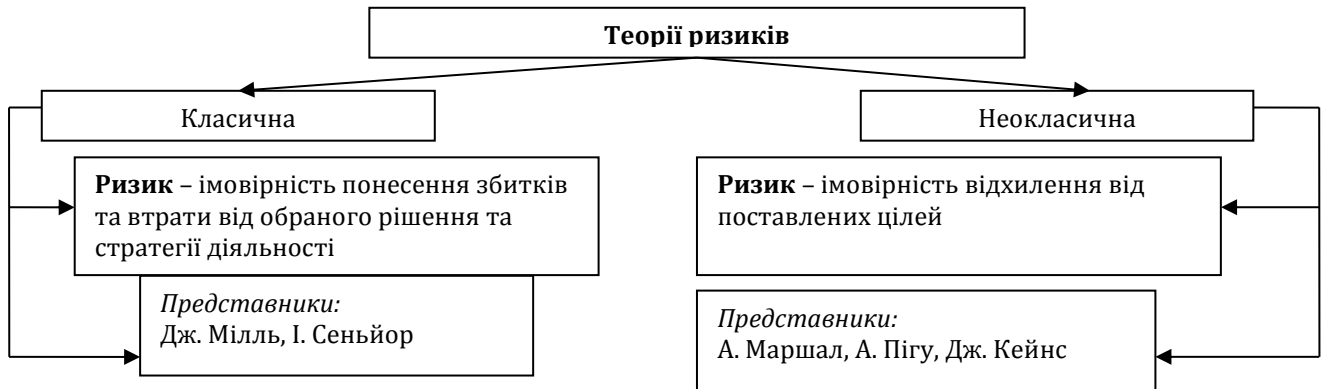


Рис. 1. Погляди на сутність ризику за класичною і неокласичною теоріями

Джерело: Побудовано на основі [6, с. 99-101]

Прихильники іншої – неокласичної теорії ризику, розробленої в 20-30-х роках минулого століття притримувались інших поглядів. Так, А. Маршалл і А. Пігу вважали, що ризик – це імовірність відхилення від запланованих дій. Згідно з неокласичним підходом ризику можуть означати ймовірність як отримання збитків, так і неочікуваних прибутків [6, с. 8-9]. Дослідження ризиків у біржовій діяльності набули розвитку в наслідок збільшення операцій з цінними паперами. Дж. Хікс першим переніс вивчення теорії ризику на біржовий фондовий ринок і саме він розглядав вплив ризиків при інвестуванні в цінні папери [1, с. 45].

Важливий вклад у розвиток теорії ризику на біржовому фондовому ринку також внесли американські економісти Ф. Найт, Г. Марковіц, У. Шарп. Ф. Найт приводить відмінність між ризиком – величиною, ступінь якої можна обчислити методами теорії ймовірності і математичної статистики, і невизначеністю – величина якої не піддається обчисленню. Відповідно до концепції Ф. Найта невизначеність – це джерело виникнення чистого прибутку чи збитку [6, 10].

Ризики в економічній сфері ґрунтуються на тому, що вони існують незалежно від об'єктивних чи суб'єктивних причин, притаманних економіці, через невизначеність, відсутність вичерпної інформації на момент оцінювання і прийняття управлінських рішень.

Суб'єктивність ризику зумовлюється тим, що в економіці діють реальні люди (інвестори, менеджери, управлінські команди, бізнесмени) зі своїм досвідом, психологією, інтересами, смаками, схильністю чи несхильністю до ризику, зі своєю поведінкою тощо [12].

Отже, на думку В. Лук'янової та Т. Головач «економічний ризик – аспект діяльності суб'єктів господарського життя, пов'язаний з подоланням невизначеності в ситуації невідкладного вибору, в процесі якого можна оцінити ймовірність досягнення бажаного результату, невдачі та відхилення від мети...» [8, 13].

Аналогічне визначення запропоновано В. Вітлінським і П. Верченко, які вважають, що «економічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія у діяльності суб'єктів господарювання, яка пов'язана з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Вона відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від

бажаного (очікуваного) результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування...» [3].

Нині у дослідженнях існує декілька концепцій ризику (рис. 2).

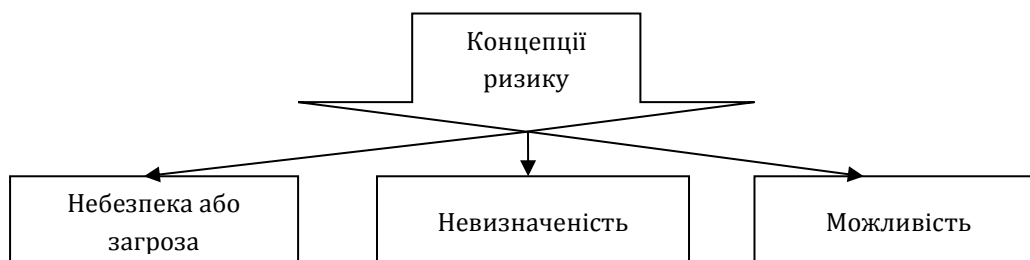


Рис. 2 Види концепцій ризику

Джерело: побудовано на основі [2, с. 19-22]

По-перше, ризики є невід'ємною складовою діяльності людини і їх часто асоціюють з небезпекою або втратою внаслідок несприятливої ситуації. Концепція ризику як невизначеності полягає в тому, що теоретично існує велика кількість можливих результатів розвитку подій від прийнятих рішень, які викликані невпевненістю та неможливістю отримання очікуваних результатів від реалізації поставлених цілей. Концепція ризику як можливості ґрунтується на взаємозалежності між ризиком і дохідністю [2, с. 20-21].

Щоб оцінити роль біржової діяльності в управлінні ризиками, наведемо їхні основні види та визначимо ті види ризиків, що є об'єктом управління на біржовому ринку.

До основних фінансових ризиків належать [14]:

- ✓ ризик сторони по угоді. Цей ризик є ризиком позичальника – для кредиторів, ризиком несплати – для постачальників товарів, ризиком непостачання для покупців;
- ✓ ризик процентної ставки. Процентний ризик пов'язаний зі зростанням або падінням відсоткових ставок, наслідком чого може стати зменшення процентного доходу від операцій;
- ✓ ціновий ризик – це ризик коливання цін у майбутньому. Для покупців цей ризик виражається у можливому зростанні ціни товару, а для продавців – у падінні;
- ✓ валютний ризик – це ризик коливання валютних курсів, який може вплинути на економічний результат діяльності;
- ✓ ризик ліквідності. Залучаючи позикові кошти, підприємство завжди оцінюється за активами і пасивами і стоїть перед ризиком виявитися нездатним задовольнити вимоги кредиторів і виявити свою неплатоспроможність;
- ✓ системний ризик – ризик, який полягає в тому, що при несприятливих політичних, економічних і законодавчих змінах інвестори можуть швидко втратити не тільки доходи, а й свій капітал. Тому, цей ризик залежить від стану економіки, політичної стабільності країни.

Необхідно зазначити, що класифікація ризиків є досить широкою, і включає велику їх кількість. Разом з тим, коли ми розглядаємо види ризиків, які можна мінімізувати за допомогою використання біржових інструментів, то це є цінові та курсові ризики. Останні часто ще називають ринковими ризиками, які входять у загальну структуру фінансових ризиків.

Наявність на біржах строкових видів контрактів – ф'ючерсів та опціонів забезпечила можливість використання механізму управління ціновими та курсовими ризиками або хеджування. Якість хеджування залежить від ступеня кореляції спотових та ф'ючерсних чи опціонних цін. Чим тісніший зв'язок, тим ефективніше хеджування в кінцевому випадку.

Висновки. Таким чином, враховуючи сучасний стан міжнародних та вітчизняних товарних і фінансових ринків, можна стверджувати, що наявність цінкових та курсових ризиків є постійним явищем. Нестабільність на ринках викликає необхідність використання механізму хеджування в управлінні цінковими та курсовими ризиками на біржовому ринку. Розмаїття наявних на даний час ризиків, їх взаємозв'язок викликає необхідність запровадження використання хеджування і у практиці вітчизняних суб'єктів ринку.

Список літератури

1. Андрейчикова А. М. Еволюція поглядів на проблему ризику в економічній науці. *Економічний вісник*, 2014. №1. С. 38–49.
2. Вишняков Я. Д. Общая теория рисков: учеб пособие. М. : Из-й центр «Академия», 2007. 368 с.
3. Вітлінський В. В., Верченко, П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К. : КНЕУ, 2000. 292 с.
4. Гранатуров В. М., Литовченко И. В. Управление предпринимательскими рисками: вопросы теории и практики. Одесса: МУП Эвен, 2005. 204 с.
5. Гранатуров В. М., Шевчук О. Б. Рисики підприємницької діяльності: навч. посіб. К. : Зв'язок, 2000. 149 с.
6. Клименко С. М., Дуброва О. С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. К. : КНЕУ, 2005. 252 с.
7. Лысюк А. П., Шаповал С. С., Свиначев Ю. Н. Модели учета рисков в оценке эффективности реальных инвестиций. Одесса: ТЭС, 2004. 95 с.
8. Штангрет А. М. Поняття «безпека», «небезпека», «ризик», «загроза»: суть та взаємозв'язок. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2010. №9. С. 37–42.
9. Бернштейн П. Против богов: Укрощение риска: пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2000. 400 с.
10. Луман Н. Понятие риска. *THESIS*. 1994. № 5. С. 135–160.
11. Прогнозування та хеджування фінансових ризиків: монографія / за ред. Л. О. Примостки. К.: КНЕУ, 2014. 424 с.
12. Підприємництво і зовнішньоекономічна діяльність: можливості і ризики України: [монографія] / М. А. Йохна, В. В. Стадник, І. В. Сокирник, О. С. Новікова, О. В. Декалюк; за заг. ред. М. А. Йохна. Хмельницький: ХНУ, 2013. 347 с.
13. Лук'янова В. В., Головач Т. В. Економічний ризик: навч. посіб. К.: Академвидав, 2007. 464 с.
14. Баканов М. И., Чернов В. А. Анализ коммерческого риска. *Бухгалтерский учет*. 2003. №10. С. 25–28.

References

1. Andrejchy`kova, A. M. (2014). «Evolyuciya poglyadiv na problemu ry`zy`ku v ekonomichnij nauci». *Ekonomichnyj visnyk*. № 1, pp. 38-49.
2. Vishnjakov, Ja. D. (2007). *Obshhaja teorija riskov*. [General theory of risks]. Akademyia. Moscow. Russia.
3. Vitlins`ky`j, V. V., Verchenko, P. I. (2000). *Analiz, modelyuvannya ta upravlinnya ekonomichny`m ry`zy`kom* [Analysis, modeling and management of economic risk]. KNEU. Kiev. Ukraine.
4. Granaturov, V. M., Litovchenko, I. V. (2005). *Upravlenie predprinimatel'skimi riskami: voprosy teorii i praktiki*. [Business Risk Management: Theory and Practice]. MUP Even. Odessa. Ukraine.
5. Granaturov, V. M., Shevchuk, O. B. (2000). *Ry`zy`ky` pidpry`yemny`cz`koyi diyal`nosti*. [Risks of entrepreneurial activity]. Zv'yazok. Kiev. Ukraine.

-
6. Kly`menko, S. M., Dubrova, O. S. (2005). *Obg`runtuvannya gospodars`ky`x rishen` ta ocinka ry`zy`kiv*. [Rationale for business decisions and risk assessment]. KNEU. Kiev. Ukraine.
 7. Lysjuk, A. P., Shapoval, S. S., Svinarev, Ju. N. (2004) *Modeli ucheta riskov v ocenke jeffektivnosti real'nyh investicij*. [Risk accounting models in assessing the effectiveness of real investments]. TJeS. Odessa. Ukraine.
 8. Shtangret, A. M. (2010). «The notion of «security», «danger», «risk», «threat»: the essence and interconnection». *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*. № 9. pp. 37-42.
 9. Bernstajn, P. (2000). *Protiv bogov: ukroshhenie riska*. [Against the gods: Taming the risk]. Translated from eng. Olimp-Biznes. Moscow. Russia
 10. Luman, H. (1994). «The concept of risk». *THESIS*. № 5. pp. 135–160.
 11. *Prognozuvannya ta xedzhuvannya finansovy`x ry`zy`kiv*. [Forecasting and hedging financial risks]. In Pry`mostky,` L. O. (ed.). KNEU. Kiev. Ukraine.
 12. *Pidpry`yemny`cztvo i zovnishn`oekonomichna diyal`nist` : mozhly`vosti i ry`zy`ky` Ukrayiny`*. (2013). [Entrepreneurship and foreign economic activity: opportunities and risks of Ukraine]. Joxna, M. A., Stadny`k, V. V., Soky`rny`k, I. V., Novikova, O. S., Dekalyuk, O. V.; in Joxna, M. A. (red.). XNU. Khmelnytskyi. Ukraine.
 13. Luk`yanova V. V., Golovach T. V. (2007). *Ekonomichny`j ry`zy`k*. [Economic risk]. Akademvydav. Kiev. Ukraine.
 14. Bakanov, M. I., Chernov, V. A. (2003). «Analysis of Commercial Risk» *Bukhhalterskyj uchet*. №10. pp. 25-28.

Стаття надійшла до редакції 10.08.2018 р.

Дмитро Валерійович ЛИПОВИЙ

здобувач, кафедра економіки та маркетингу,
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
E-mail: dlypovoy@gmail.com

**ШЛЯХИ АДАПТАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ТА ЗБУТОМ В
ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Липовий, Д. В. Шляхи адаптації стратегічного управління маркетингом та збутом в діяльності інтегрованих підприємств [Текст] / Дмитро Валерійович Липовий // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 80–83. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Формування маркетингової та збутової стратегій інтегрованих підприємств має відбуватись за сценарієм використання визначеного інструментарію маркетингової діяльності через залучення 4P.

Метою статті є опрацювання теоретичного базису щодо напрямів розвитку маркетингової та збутової політик інтегрованих підприємств із одночасним запровадженням відповідного інструментарію стратегічного управління до їх виробничо-комерційної діяльності з метою забезпечення їх подальшого розвитку.

Результати. Основними завданнями маркетингової та збутової політик є поєднання в єдину систему товарної, цінової та комунікаційної політик підприємства для формування ефективної системи розподілу продукції. Це дозволить управляти каналами реалізації продукції інтегрованого підприємства з головною метою – формування товарних партій, необхідних за обсягами для продажу за схемою прямого маркетингу найбільш важливим споживачам продукції первинної переробки – експортерам, збільшення обсягів реалізації своєї продукції за каналами нульового рівня, а також формувати систему розподілу продукції в часовій площині, яка спричинена особливостями та, зокрема, сезонністю в сфері агропромислового виробництва. Проектування нових інтегрованих підприємств є можливим за окремими виробничими напрямками. Так, одним з варіантів є підприємство зернового напрямку.

Висновки. Запропоновано використання інструментарію формування в інтегрованих підприємствах маркетингової діяльності та збуту через виокремлення особливостей стратегічного управління на нових функціональних та операційних рівнях інфраструктури агропродовольчого ринку, а також окреслення необхідності запровадження внутрішньої вертикальної інтеграції в аграрному виробництві.

Ключові слова: маркетинг; збут; стратегія; управління; інтегроване підприємство; результативність.

Dmytro Valeriiovych LYPOVYY

applicant, Department of Economics and Marketing,
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

**WAYS OF ADAPTATION OF STRATEGIC MARKETING AND EMPLOYMENT MANAGEMENT
IN THE ACTIVITIES OF INTEGRATED ENTERPRISES**

Abstract

Introduction. The formation of marketing and marketing strategies for integrated enterprises should be in the scenario of using a specific marketing tool through attracting 4P.

© Дмитро Валерійович Липовий, 2018

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2018 рік. Том 3. № 3.

The purpose of the article is to study the theoretical basis on the marketing development directions and marketing policies of integrated enterprises with the simultaneous introduction of appropriate strategic management tools to their production and commercial activities in order to ensure their further development.

Results. The main objectives of marketing and marketing policies are the combination of a single system of commodity, price and communication policies of the enterprise to form an effective system of product distribution. This will allow managing the channels of product sales of the integrated enterprise with the main goal – the commodity batches formation, required for sales volumes according to the direct marketing scheme to the most important consumers of primary processing products – to exporters, as well as to increase the sales volumes of their products at zero-level channels, as well as to form the products distribution system in the time plane, which is caused by the peculiarities and, in particular, seasonality in the field of agro-industrial production. Design of new integrated enterprises is possible by separate production lines. Thus, one of the options is the grain destination enterprise.

Conclusions. The use of the toolkit for formation in integrated enterprises of marketing activity and marketing is offered through the separation of certain features of strategic management at new functional and operational levels of the infrastructure of the agro-food market, as well as the definition of the necessity of introducing internal vertical integration in agrarian production.

Keywords: marketing; sales; strategy; management; integrated enterprise; performance.

JEL classification: L 10, M 31

Вступ

Особливість аграрного ринку (не агропродовольчого, а сировинного сегменту) зумовлює можливості здійснення процесів купівлі-продажу лише між товаровиробниками та іншими суб'єктами сфери бізнесу (посередницькими організаціями, експортерами та підприємствами переробки), при яких товаром виступає сільськогосподарська сировина, яка не є придатною для кінцевого споживання без додаткової переробки.

Формування та реінжиніринг маркетингової стратегії має відбуватись за сценарієм використання визначеного інструментарію маркетингової діяльності через залучення 4P. Тобто дана стратегія включатиме принципи поєднання товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик підприємства, які, в свою чергу, мають бути визначені не через пристосування всіх існуючих теоретичних положень, а сформовані окремо для умов та особливостей інтегрованого виробництва.

Мета і завдання статті

Метою статті є опрацювання теоретичного базису щодо напрямів розвитку маркетингової та збутової політик інтегрованих підприємств із одночасним запровадженням інструментарію стратегічного управління до їх виробничо-комерційної діяльності з метою забезпечення їх подальшого успішного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основними завданнями маркетингової та збутової політик є поєднання в єдину систему товарної, цінової та комунікаційної політик підприємства для формування ефективної системи розподілу продукції. Це дозволить, по-перше, управляти каналами реалізації продукції інтегрованого підприємства з головною метою – формування товарних партій, необхідних за обсягами для продажу за схемою прямого маркетингу саме найбільш важливим споживачам продукції первинної переробки – експортерам, а також збільшення обсягів реалізації своєї продукції за каналами нульового рівня (тобто виключаючи посередницькі організації) загалом. І, по-друге, дозволить формувати систему розподілу продукції в часовій площині, яка

спричинена особливостями та, зокрема, сезонністю в сфері агропромислового виробництва. Останнє дозволить підтримувати постійне та планомірне фінансове забезпечення виробничої діяльності господарюючих інтегрованих суб'єктів, що є базовою складовою їх існування та функціонування на обраних об'єктових ринках [4].

Більший економічний ефект є можливим отримати через запровадження системи вертикальної інтеграції до підприємств зернового напрямку нового виробничого процесу – переробного виробництва. Визначена нова внутрішньозбутова інтегрована структура повністю нівелюватиме необхідність використання посередницьких організацій [6].

Розподіл товарів та збут є головною політикою для забезпечення конкурентоспроможного розвитку агропромислових підприємств, що доведено принципом маркетингу – виробляти слід те, що можна продати. Тому саме результативні можливості збутової політики є запорукою успіху.

Проектування нових інтегрованих підприємств є можливим за окремими виробничими напрямами. Так, одним з варіантів є підприємство зернового напрямку, яке сформує нове для себе виробництво – борошна різної рецептури (табл. 1).

Таблиця 1. Проектне обґрунтування окремих виробництв, запропонованих для інтегрованих підприємств

Показник	Проекти*						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Розмір вкладень, тис. грн	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
2. Поточні витрати, тис. грн	1464,48	928,55	1885,68	1093,55	3328,87	928,48	3178,87
3. Кількість виробленої продукції, т	145,7	70,5	130	96	397,5	75	369
4. Собівартість, грн/т	10051,31	13170,89	14505,20	11391,13	8374,51	12379,79	8614,82
5. Ціна реалізації, грн/т	13000	15000	16000	15000	11000	13000	11000
6. Прибуток, грн/т	2948,69	1829,11	1494,80	3608,88	2625,49	620,21	2385,18
7. Рівень рентабельності виробництва, %	29,34	13,89	10,31	31,68	31,35	5,01	27,69
8. Рівень рентабельності по фондах, %	35,80	10,75	16,19	28,87	86,97	3,88	73,34

*Виробничі потужності: 1 – 200 т пшениці + 6 т кукурудзи; 2 – 60 т пшениці + 30 т рису (круп); 3 – 110 житнє борошно + 20 т кукурудзяне борошно; 4 – 60 т пшениці + 60 т рису; 5 – 500 т пшениці + 50 т рису (круп); 6 – 80 т пшениці + 20 т кукурудзи; 7 – 500 т пшениці + 20 т кукурудзи (круп).

Сформовані проекти опрацьовані відповідно до запитів на визначені рецептури, які отримані за результатами проведених маркетингових досліджень. Загалом, можна констатувати результативність запропонованих заходів як в економічному підтвердженні, так і через позитивні зміни в стратегічному управлінні маркетингової та збутової діяльності. Для умов функціонування інтегрованих підприємств стратегію слід не лише виокремлювати як інтегровану модель дій чи перспективний деталізований проект, а застосовувати в якості інструменту довгострокової конкретизації напрямку розвитку підприємства, який стосується всіх сфер та засобів його виробничо-комерційної діяльності, систем внутрішніх й зовнішніх зв'язків, а також можливостей посилення конкурентних позицій підприємства на обраних об'єктових ринках [5]. При чому одним з основних напрямів забезпечення конкурентоспроможного розвитку інтегрованих підприємств є формування та практичне використання в реальній діяльності саме аграрного маркетингу, який задовольняє забезпечення результативності в площині товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик господарюючих суб'єктів, тим самим поєднує визначені сфери виробничо-комерційної діяльності інтегрованих суб'єктів агробізнесу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результатом запропонованої системи інтеграції є формування сутнісно-нових зв'язків зі споживачами, постачальниками та інвесторами у порівнянні з основними

конкурентами, наслідком чого є збереження чи збільшення ринкової частки, підвищення економічної ефективності та вартості бізнесу. При цьому рівень конкурентоспроможності підприємства можливо інформативно та релевантно оцінювати та розглядати лише в динаміці, адже неконкурентоспроможне підприємство чи продукція за певних умов зовнішнього середовища може стати конкурентоспроможним при зміні цих умов і навпаки. Останнє підтверджується отриманням нового сегменту продовольчого ринку, можливості збільшення потенційних споживачів, що повністю взаємопов'язане зі збільшенням ринкової частки, можливостями власного ціноутворення, підвищенням обсягів отримуваних прибутків від всіх виробництв і, в кінцевому результаті, підвищення існуючого рівня конкурентоспроможного підприємства та перспективного розвитку.

Список літератури

1. Березін О. В., Квашук О. В. Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. 2010. №2. С. 26-30.
2. Бойко Ю. О. Конкурентні структури ринків збуту та потенціал конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Теорія і практика розвитку агропромислового комплексу та сільських територій*. 2015. С. 315-317.
3. Зінчук Т. О. Кон'юнктура європейського аграрного ринку: тенденції та перспективи для України. *Збірник наукових праць Таврійського державного агроекологічного університету*. 2013. №2 (14). С. 96–105.
4. Іващенко О. В. Сучасні тенденції розвитку маркетингу вітчизняних – підприємств – виробників зерна. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2012. №2 (18). С. 146-153.
5. Мандич О. В. Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. №1 (07). С. 116-120.
6. Красноручський О. О. Детермінанти розвитку систем ринкового розподілу продукції аграрних підприємств. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2015. №162. С. 20–31.

References

1. Berezin, O. V. and Kvashchuk O. V. (2010). «Effective functioning of high-quality production». *Ekonomika APK*. no. 2. pp. 26-30.
2. Boyko, YU. O. (2015). «Competitive structures of sales markets and the state of competition of industrial enterprises». *Teoriya i praktyka rozvytku ahropromycolovoho kompleksu ta cil'c'kykh terytoriy*. pp. 315-317.
3. Zinchuk, T. O. (2013). «Daylight saving time for the european market: trends and opportunities for Ukraine». *Zbirnyk naukovykh prats' Tavriyc'koho derzhavnoho ahroekolohichnoho univercytetu*. no. 2 (14). pp. 96–105.
4. Ivashchenko, O. V. (2012). «Educational trends in the development of domestic language – entrepreneurship – grain harvesters». *Zbirnyk naukovykh prats' Tavriyc'koho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho univercytetu*. no. 2 (18). pp. 146-153.
5. Mandych, O. V. (2017) «Strategies for competitive development of agrarian enterprises». *Ekonomichnyy visnyk Zaporiz'koyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi*. no. 1 (07), pp. 116-120.
6. Krasnoruts'kyu, O. O. (2015). «Databases of the development of the market of market for the production of agricultural enterprises». *Visnyk HNTUSG. Ekonomichni nauky*. no. 162, pp. 20–31.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Євген Леонідович ГРИНЬ

кандидат наук з державного управління, здобувач,
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
E-mail: hrynevhen2014@gmail.com

**МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ
ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Гринь, Є. Л. Методичний підхід до оцінювання рівня управління організаційними змінами на підприємстві [Текст] / Євген Леонідович Гринь // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 84–92. – ISSN 2415-8453

Анотація

Вступ. Необхідність виділення безпосередньо управлінського впливу суб'єкта на об'єкт управління дає можливість розробити й впровадити інструментарій підвищення ефективності даного впливу в контексті загальної методології управління організаційними змінами на підприємстві.

Мета. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні положень методичного підходу до оцінювання рівня управління організаційними змінами на підприємстві.

Результати. Представлено узагальнення найбільш відомих складових процесних підходів до управління організаційними змінами. Процесний підхід є одним із найбільш розповсюджених в управлінні організаційними змінами, так як він дозволяє зв'язати характер управлінського впливу з відповідною послідовністю, яка відображає протікання змін у часі. Крім того процесний підхід включає не лише входи й виходи, але й регламентацію перетворення входу на вихід разом із ресурсним забезпеченням здійснення даних дій.

Висновки. Етапи впровадження змін варто представити як: ініціація передбачає визначення необхідності у змінах, розробку планів, уточнення організаційного забезпечення їх здійснення, виділення фінансів й узгодження з усіма зацікавленими сторонами тощо; етап реалізації передбачає безпосереднє впровадження змін у поточну діяльність підприємства, що вимагає створення ініціативної групи, поступове залучення до здійснення змін всіх працівників, діяльність яких підпадає під вдосконалення, формулювання та визначення нових регламентів, безпосереднє впровадження нових виробничих процесів тощо; інституціалізація передбачає закріплення нових процесів в поточній діяльності підприємства.

Ключові слова: організаційні зміни, процесний підхід, ініціація, інституціалізація, управлінський вплив.

Yevhen Leonidovich HRYN

Ph.D. in Public Administration, applicant,
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

**METHODICAL APPROACH TO EVALUATION OF ORGANIZATIONAL CHANGE
MANAGEMENT AT ENTERPRISE**

Annotation

Introduction. The need to allocate directly the managerial influence of the subject on the object of management gives the opportunity to develop and implement tools to increase the effectiveness of this influence in the context of the overall methodology of management of organizational changes in the enterprise.

© Євген Леонідович Гринь, 2018

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2018 рік. Том 3. № 3.

The purpose. *The purpose of the article is to substantiate the provisions of the methodological approach to assessing the management level of organizational changes in the enterprise.*

Results. *A generalization of the most well-known components of process approaches to organizational change management is presented. The process approach is one of the most widespread in organizational change management, since it allows to link the nature of managerial influence with an appropriate sequence that reflects the occurrence of changes in time. In addition, the process approach includes not only the inputs and outputs, but also the regulation of the conversion of input to output, together with the resource support for the implementation of these actions.*

Conclusions. *The stages of changes implementation should be presented as: the initiation involves determining the need for changes, developing plans, clarifying the organizational support for their implementation, allocating finances and agreeing with all stakeholders, etc.; the stage of implementation involves the direct introduction of changes in the current activities of the enterprise, which requires the creation of an initiative group, the gradual involvement in the implementation of changes in all employees whose activities are subject to improvement, formulation and definition of new regulations, the direct introduction of new production processes, etc.; institutionalization involves consolidating new processes in the current activities of the enterprise.*

Keywords: *organizational changes, process approach, initiation, institutionalization, management influence.*

JEL classification: D 21

Вступ

Управління організаційними змінами дозволяє не лише досягати цілей їх впровадження, але й забезпечувати розвиток підприємства як в поточній, так і в довгостроковій перспективі. Необхідність виділення безпосередньо управлінського впливу суб'єкта на об'єкт управління дає можливості розробити й впровадити інструментарій підвищення ефективності даного впливу в контексті загальної методології управління організаційними змінами на підприємстві. Для вирішення даного завдання необхідно розробити ефективний інструментарій оцінювання рівня управління організаційними змінами на підприємстві безпосередньо як специфічного управлінського впливу на процеси здійснення змін, чому присвячене дане дослідження і що обумовлює його нагальність та актуальність.

Дослідженню теоретико-практичних питань управління організаційними змінами присвячено наукові праці чисельних вчених, найбільш відомі з яких: Д. Андерсон, Л. Андерсон, Т. Бауліна, Л. Грейнер, Б. Кляйнер, Дж. Коттер, Л. Курдай, К. Левін, І. Мазур, Ш. Робертс, П. Сенге, М. Ташман, К. Фрайлінгер, В. Шапиро, М. Шеремет, Г. Широкова тощо. Окремі дослідження авторів присвячені розгляду організаційних змін як адаптаційного механізму пристосування підприємства до попередніх змін у зовнішніх параметрах, таких як технології, оточення, методи управління (Дж. Вудворд, П. Лоуренс і Дж. Лорш в рамках теорії непередбачуваних обставин, Дж. Мейер, Б. Рован, П. Димаджіо і В. Пауел – в рамках інституціональної теорії, О. Уільямсон – в рамках теорії трансакційних витрат, Дж. Пфефер, Г. Салансік в рамках теорії ресурсної залежності).

Мета та завдання дослідження

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні положень методичного підходу до оцінювання рівня управління організаційними змінами на підприємстві. Для досягнення поставленої мети було вирішено ряд завдань: визначено риси підходів до управління; узагальнено підходи до розуміння процесу змін; запропоновано етапи процесу здійснення організаційних змін з точки зору автора.

Виклад основного матеріалу дослідження

Виділення управлінської діяльності як окремого виду відбувалася поетапно. Хронологічно першою школою або концепцією управління вважається науковий менеджмент, який найчастіше пов'язують з іменами Ф. Тейлора, Г. Емерсона, Г. Форда, Г. Ганта. Набутками даної школи є: відокремлення управлінської функції від виробничої на підприємстві, акцент на індивідуальних можливостях працівників, що заклало основи управління підготовкою та кваліфікацією кадрів, уособлення процесу управління в лиці конкретного органу або представника, розподіл роботи на окремі елементи та функції, розгляд мотивації як важливої рушійної сили підвищення продуктивності праці й зацікавленості працівників в досягненні цілей підприємства, що свідчить про розуміння єдності цілей персоналу та керівництва, одноосібна влада на базі мистецтва була замінена функціональною адміністрацією, яка керувалася науковим підходом. Незважаючи на розуміння окремими дослідниками [1] важливості ролі людського фактору в діяльності підприємства, що вимагає пошуку не тільки матеріального заохочення, але й шляхів задоволеності працею, підхід до управління в рамках даної школи скоріше набуває рис армійської сфери, аналогія з якою зазначена в роботі [2].

Подальше розгалуження управлінської діяльності на окремі функції було здійснено в рамках адміністративної школи або бюрократичної, основоположником якої вважається відомий дослідник М. Вебер, а найбільш визнаним представниками якої варто назвати А. Файоля, Л. Урвіка та Д. Муні. В рамках даної школи були розроблені принципи управління, а адміністративні операції було розподілено на класичні функції менеджменту, до яких в той час відносили планування, організацію, мотивацію, контроль та координацію [3]. В цей період було закладено основи більшості діючих на наш час організаційних структур, які передбачають розподіл сфери відповідальності між окремими підрозділами, службовцями, закріплення прав і повноважень за ними, ведення чіткої ієрархії підпорядкування нижчестоящих службовців до вищестоящих, встановлення взаємозв'язку між функціями та підрозділами, що передбачало чітку регламентацію трудового процесу й зростаючий поділ функцій. Пізніше управління в рамках даної школи було визначено як функціональний підхід.

Розвиток ідей соціально орієнтованого управління відбувся в рамках школи людських відносин, яку започаткував Е. Мейо чисельними експериментами, в рамках яких довів необхідність відмови від суто технократичного підходу до управління й прийняття людини в рамках соціальної структури для подальшого розвитку неформальних контактів, задоволення соціальних потреб людини, відмови від ієрархічності влади, встановлення взаємодії між формальними й неформальними організаціями [2, 3]. В подальшому в розвиток даної теорії вагомий внесок зробили дослідники поведінкових наук: Р. Лайкерт, Ф. Герцберг, Д. МакГрегор, А. Маслоу, де головним джерелом підвищення продуктивності було розглянуто людину.

Системний підхід, започаткований Л. фон Берталанфі [4], а введений в науку управління працями Ф. Е. Каста, Ч. Бернарда та Дж. Е. Розенцвейга, дозволив моделювати управління організаціями для інтеграції існуючих наукових шкіл, концепцій, підходів та гіпотез. Відносно управління в цілому в рамках системного підходу передбачається, що підприємство складається із сукупності взаємопов'язаних підсистем, функціонування яких підпорядковано досягненню єдиної цілі в умовах впливу зовнішнього середовища. Дослідник [5] надає такі закони системи: композиції як узгодження спільної і приватної мети; пропорційності внутрішньої і зовнішньої, що відображає гармонію рівня розвитку елементів; уваги «вузькому місцю» як найслабшій ланці; онтогенезу стадії життєвого циклу продукції й підприємства; інтеграції елементів системи в єдине ціле для отримання синергетичного ефекту збільшення

рівня ефективності системної суми над арифметичною сумою розрізаних ефективності підсистем; інформованості для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності та стійкості, яка обумовлює побудову системи її статичному стану та її функціонуванню в динамічному. В рамках даного підходу управління передбачає крім постановки цілей, генерацію й аналіз альтернатив її досягнення разом з оцінкою засобів їх реалізації.

В рамках ситуаційного підходу, розвинутого в 60-х роках такими дослідниками як: Д. Вудворт, Д. Томпсон, Н. Лоуренс, Д. Лорш, Дж. Гілбрейт, Т. Бернс, Дж. Сталкер, де акцент ставиться на сукупності обставин, які впливають на організацію впродовж певного часу. В рамках даного підходу передбачається, що керівник повинен розуміти сутність процесу управління, аспекти індивідуальної і групової поведінки, процедури системного аналізу, методи реалізації функцій управління, оцінювати переваги й недоліки різних підходів, коректно оцінювати чинники, які є вирішальними в даній ситуації і можливий ефект зміни вхідних величин, виокремлювати прийоми менеджменту з найменшими негативними ефектами [6]. Відповідно найкращим методом в конкретній ситуації визначається той, який найкраще відповідає умовам і максимально адаптований до них. В цілому в рамках даного бачення відкидається існування універсального набору інструментів управління, а сам підхід розглядається скоріше як спосіб мислення [7].

Процесний підхід як один із найбільш важливих в рамках нашого дослідження, варто вважати започаткований А. Уайтхедом (1929 р.), а його становлення з точки зору дослідника [8] охоплює доіндустріальний, індустріальний і постіндустріальний етапи становлення, що передбачав еволюцію від організації виробництва до управління організацією, і відповідно до операційної і управлінської діяльності в рамках комплексного підходу. Управління розглядається як єдність всіх функцій у постійних взаємозв'язках, які виконуються в певній послідовності із належним рівнем декомпозиції кожного процесу на нижчі рівні, де ланками, які зв'язують, виступають комунікації і прийняття рішень [9]. Цей підхід розглядається як ключовий в системі менеджменту якості, затверджений в серіях ІСО 9000. Процесний підхід, розвинутий під впливом системного та ситуаційного, направлений на спрощення багаторівневих ієрархічних організаційних структур для підвищення швидкості обміну інформацією [10], для зниження рівня бюрократизації діяльності, зменшення відособленості окремих підрозділів, впровадження менеджменту якості, який передбачає постійне поліпшення шляхом планування, вимірювання, аналізу та вдосконалення. Він розглядається як найбільш перспективний, сучасний і результативний з точки зору забезпечення якості процесів виробництва [10; 11]. В рамках процесного підходу підприємство розглядається як бізнес-система, яка складається з чисельних пов'язаних один з одним бізнес-процесів, орієнтованих на випуск продукції або надання послуг належного рівня конкурентоспроможності [12]. Відповідно в рамках даного підходу передбачається формування політик і процедур управління роботою підприємства як серія безперервних взаємопов'язаних дій [13]. Головною ціллю виступає не контроль безпосередньо виконавців і технологій, а результатів їх функціонування як виходів окремих процесів [14; 15]. З авторської точки зору, найбільш принциповою рисою, яка відрізняє процесний підхід від всіх попередніх, є виокремлення горизонтальних взаємозв'язків між складовими бізнес-процесу, роботами, включаючи матеріальні й інформаційні потоки [8] на відміну від вертикальних, які відображають ієрархію процесів управлінської й операційної діяльності, властивих бюрократичним структурам.

Крім вищезазначених з розповсюджених підходів до управління діяльністю підприємства також виокремлюють [9]: комплексний, який враховує наслідки прийняття рішень в екологічному, організаційному, соціальному й іншому аспектах;

інтеграційний, який базується на законі синергії; маркетинговий, який передбачає акцент на споживачі; динамічний, який передбачає розгляд об'єкта управління в діалектичному розвитку відповідно до причинно-наслідкових зв'язків; відтворювальний, який ґрунтується на порівняльних конкурентних перевагах; нормативний передбачає встановлення нормативів управління за всіма важливими елементами, які мають відповідати вимогам комплексності, ефективності, обґрунтованості й перспективності; кількісний підхід передбачає активне впровадження математичних і статистичних методів в управлінську діяльність; адміністративний як відгалуження функціонального, який передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків тощо у відповідних нормативних актах; підприємницький, який передбачає розуміння підприємства як спілки ініціаторів постійного вдосконалення в умовах нестабільного зовнішнього середовища з врахуванням ступеню ризику; стратегічний та творчі підходи.

На перетині цих підходів виокремлюють процесно-структурований менеджмент, який об'єднує процесний, системний, ситуаційний, динамічний і функціональний підходи, де управління бачиться як процес у формі послідовності певних завершених етапів, кожен з яких має свою структуру, який складається з керуючої системи, яка об'єднує функції і методи менеджменту, а також управлінські рішення, які впливають на керувану систему через комунікації, прямий і зворотній зв'язок в рамках відповідної організації, а безпосередньо управлінська діяльність передбачає такі етапи: реалізація конкретних функцій менеджменту, формування методів менеджменту і їх формалізація, забезпечення управлінського впливу на засадах керівництва [6].

Аналіз сутності понять «управління» та «менеджмент», здійснений в роботі [16], дозволяє виокремлювати управління як науку, представлену системою упорядкованих знань у формі концепцій і теорій, які включають множину інструментарію; як функцію, яка є видом професійної діяльності, який об'єднує планування, організацію, координацію, мотивацію і контроль; як цілеспрямовану дію суб'єкта управління на об'єкт; як процес; як керівний орган, який об'єднує множину елементів організаційної структури й їх повноважень, та як мистецтво, що об'єднує теоретичні положення, практичні рекомендації і досвід. Функції управління автор розподіляє на загальні, властиві всім підприємствам і конкретні, характерні для підприємств окремої галузі. Відповідно конкретні функції автор пропонує виділяти з загальних, враховуючи специфіку об'єкта, і, таким чином, він їх класифікує за процесами, за структурними підрозділами, за напрямками діяльності, за елементами виробничо-господарської діяльності і за економічними категоріями. В рамках управління організаційними змінами загальні функції мають бути представлені сукупністю процесів на кожному етапі здійснення організаційних змін, що відповідає зазначеній класифікації за процесами управління.

На разі виокремлюють багато функції, так наприклад автор [10] зазначає, що «управління як функція реалізується через виконання ряду управлінських дій (функцій управління) – планування, організація, розпорядження, координування, контроль, мотивація, керівництво, комунікації, дослідження, оцінка, прийняття рішень, підбір кваліфікованих фахівців, представництво, ведення переговорів, укладення угод на освітні послуги». Як бачимо ряд цих функцій є загальними, а деякі лише частинами їх реалізації.

Відповідно до проведеного узагальнення для оцінювання рівня управління організаційними змінами доцільно використовувати процесно-функціональний підхід, який полягає в виділенні процесів на відповідних етапах здійснення організаційних змін, в рамках реалізації класичних функцій управління: планування, організація, мотивація, контроль та регулювання. Фактично кожен дослідник пропонує власне бачення набору функцій, що було розглянуто нами раніше, але самі ці функції

дозволяють охопити весь діапазон управлінського впливу. Відповідно наступним етапом дослідження є визначення стадій організаційних змін та процесів на кожній із цих стадій. В таблиці 1 представлено узагальнення найбільш відомих складових процесних підходів до управління організаційними змінами.

Таблиця 1. Узагальнення підходів до розуміння процесу змін

Складові	І. Мазур, В. Шапиро [17]	К. Фрайлінгер, І. Фішер [18]	Г. Тарасюк [19]	М. Мескон, М. Альберт Ф. Хедоури [20]	Л. Грейнер [21]	П. Сенге, А. Клейнер, Ш. Робертс [22]	Д. Найпак [23]	Г. Осовська, О. Осовський [24]	В. Стадник, М. Йохна [25]	Дж. Коттер [26]	П. Друкер [27]
постановка задач та формулювання цілей змін					+						
безперервна оцінка й аналіз факторів внутрішнього та зовнішнього середовища							+		+	+	+
прогнозування змін	+										
усвідомлення – діагностика і визначення конкретних проблем				+					+	+	
формування загального бачення з метою підвищення активності працівників; розповсюдження нового бачення на підприємстві (посередництво та переорієнтація уваги)				+					+	+	
ініціювання змін						+					+
планування змін	+	+	+			+	+	+	+	+	+
створення програми змін та інвестування в неї					+						
підготовка змін		+									
реєстрація всіх потенційних змін для детального вивчення, оцінки наслідків, схвалення або відхилення	+										
формування ініціативної групи; залучення через неформальні зв'язки нових учасників					+				+	+	
навчання					+						
організація моніторингу та координації виконавців	+										
розроблення системи мотивації змін та формування відповідного мотиваційного середовища		+	+	+			+	+	+	+	
організація змін			+				+				
експеримент				+	+	+					+
реалізація змін		+			+	+					+
контроль змін			+				+	+			
регулювання							+	+			
підтримка (підкріплення) змін		+		+	+						
закріплення та інституціалізація				+					+	+	
зв'язуючі процеси комунікації та прийняття рішення			+					+			
вирішення проблеми та забезпечення зобов'язання щодо виконання нового курсу				+							
забезпечення рівноваги між змінами та стабільністю						+					+
зміна структури та обов'язків									+	+	

Отже, процесний підхід є одним із найбільш розповсюджених в управлінні організаційними змінами, так як він дозволяє зв'язати характер управлінського впливу з відповідною послідовністю, яка відображає протікання змін у часі. Крім того процесний підхід включає не лише входи й виходи, але й регламентацію перетворення входу на вихід разом із ресурсним забезпеченням здійснення даних дій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, з табл. 1 видно, що розглянуті складові виступають етапами здійснення процесу організаційних змін. З нашої точки зору етапи варто розподілити на такі: ініціація передбачає визначення необхідності у змінах, розробку планів, уточнення організаційного забезпечення їх здійснення, виділення фінансів й узгодження з усіма зацікавленими сторонами тощо; етап реалізації передбачає безпосереднє впровадження змін у поточну діяльність підприємства, що вимагає створення ініціативної групи, поступове залучення до здійснення змін всіх працівників, діяльність яких підпадає під вдосконалення, формулювання та визначення нових регламентів, безпосереднє впровадження нових виробничих процесів тощо; найбільш специфічним є етап інституціалізації. Його сутність подібна до розповсюдженої моделі Курта Левіна «розмороження - зміна -замороження». Якщо попередні етапи відрізняються від моделі Левіна, то під інституціалізацією варто розуміти саме закріплення нових процесів в поточній діяльності підприємства.

На всіх етапах мають місце процеси зміни та процеси управління ними, розробці яких будуть присвячені подальші дослідження автора.

Список літератури

1. Гант Г. Л. Организация труда. Размышления американских инженеров об экономических последствиях Мировой войны. М.: Изд-во В.С.Н.Х., 1923. 66 с.
2. Стеценко Н. О. Еволюція теорій управління і мотивації персоналу як загальносвітовий процес. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки.* 2009. Т. 2. № 22. С. 241–244.
3. Власенко Т. А., Гавкалова Н. Л. Управління ефективністю менеджменту персоналу: монографія. Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. 296 с.
4. Берталанфи ф. Л. Общая теория систем. М.: Наука, 1967. 136 с.
5. Єфімова О. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємств. *Персонал.* 2007. №2. С. 67–72.
6. Кузьмін О., Петришин Н., Сиротинська Н. Нова парадигма побудови систем менеджменту. *Науковий вісник «Демократичне врядування».* 2010. Вип. 6. С. 14-18.
7. Репин В. В., Елифиров В. Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: Стандарты и качество, 2006. 408 с.
8. Ткачова С. С. Еволюція процесного підходу до операційної та управлінської діяльності підприємств. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка».* 2012. № 2. С. 68–75.
9. Бурбело Н. О. Проблеми формування процесно-орієнтованого підходу в управлінні телекомунікаційним підприємством. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2016. № 1. С. 88-94.
10. Кононова І. В. Аналіз підходів до управління підприємством у сучасних умовах. *Прометей.* 2013. № 1(40). С. 146-151.
11. Пінда Ю. В. Процесний менеджмент як можливий напрямок зміцнення конкурентоспроможності будівельних підприємств. *Ефективна економіка.* 2010. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1344>
12. Корзаченко О. В. Процесний підхід до управління підприємством: перспективи для України. *Формування ринкової економіки.* 2010. № 23. С. 571–580.
13. Семенова В. Г. Процессно-ориентированный подход в управлении интеллектуальной собственностью предприятий. *Технологический аудит и резервы производства.* – 2015. – № 3/5(23). – С. 45-50.
14. Лепа Р. Н. Анализ методологических подходов к управлению и принятию решений на предприятии. *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая.* 2005. Вып. 100-1. С. 77–84.
15. Чернобай Л. І., Дума О. І. Теоретичні основи формування процесно-структурованого підходу у менеджменті: тези доповідей міжнародної науково-

-
- практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року. Сучасні проблеми економіки і менеджменту. Видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 189–190.
16. Яркіна Н. М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти). *Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво*. 2014. № 1 (76). С. 130-136.
 17. Мазур И. И., Шапиро В. Д., Ольдерогге Н. Г. Управление проектами: учебное пособие /под общ. ред. И. И. Мазура. 2-е изд. М. : Омега-Л, 2004. 664 с.
 18. Фрайлингер К., Фишер И. Управление изменениями в организации. Как успешно провести преобразования. СПб. : Книжная палата, 2002. 265 с.
 19. Тарасюк Г. М. Управління змінами в системі управління підприємством. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*. Житомир: ЖДТУ, 2010. №2(52). С. 287–291.
 20. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента; пер. с англ. М. А. Майорова. М.: Дело, 1999. 800 с.
 21. Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow. *Harvard Business Review*. 1972. Vol. 50. July–August. № 4. P. 37–46.
 22. Сенге П. М., Клейнер А., Робертс Ш. Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций; пер. с англ. М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. 624 с.
 23. Найпак Д. В. Управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства : дис. ... к.е.н.: 08.00.04. Харк. нац. економ. ун-т. Х., 2011. 237 с.
 24. Осовська Г. В., Осовський О. А. Основы менеджменту. вид. 3-тє, перероб. і доп. К. : «Кондор», 2006. 664 с.
 25. Стадник В. В., Йохна М. А. Менеджмент. К. : Вид-во «Академвидав», 2007. 472 с.
 26. Коттер Дж. Впереди перемен; пер. с англ. М. : ЗАО «Олимп–Бизнес», 2011. 256 с.
 27. Друкер П. Классические работы по менеджменту. М. : Альпина Паблишер, 2015 р. 349 с.

Reference

1. Gant, G. L. (1923). *Organizacija truda. Razmyshlenija amerikanskih inzhenerov ob jekonomicheskikh posledstvijah Mirovoj vojny*. [The organization of labor. Reflections by American engineers on the economic consequences of the World War]. Izd-vo V.S.N.H. Moscow. Russia
2. Steshhenko, N. O. (2009). «Evolution of theories of management and personnel motivation as a global process» *Zbirny`k naukovy`x pracz` Cherkas`kogo derzhavnogo texnologichnogo universy`tetu. Seriya: Ekonomichni nauky`*. vol. 2. no. 22. pp. 241–244.
3. Vlasenko, T. A. and Gavkalova, N. L. (2011). *Upravlinnya efekty`vnisty menedzhmentu personalu*. [Management of the effectiveness of personnel management]. Vy`d. XNEU. Kharkiv. Ukraine.
4. Bertalanfi, f. L. (1967). *Obshhaja teorija sistem*. [General theory of systems]. Nauka. Moscow. Russia.
5. Yefimova, O. (007). «The system approach is the basis of business activity management». *Personal*. no. 2. pp. 67–72.
6. Kuz`min, O. and Petry`shy`n, N., Sy`roty`ns`ka, N. (2010). «New paradigm of construction of management systems». *Naukovy`j visny`k «Demokraty`chne vryaduvannya»*. Issue 6. pp. 14-18.
7. Repin, V. V. and Elifirov, V. G. (2006). *Processnyj podhod k upravljeniju. Modelirovanie biznes-processov*. [Process approach to management. Modeling of business processes]. Standarty i kachestvo. Moscow. Russia.
8. Tkachova, S. S. (2012). «Evolution of the process approach to the operational and managerial activities of enterprises». *Visny`k SumDU. Seriya «Ekonomika»*. no. 2. pp. 68–75.
9. Burbelo, N. O. (2016). «Problems of formation of a process-oriented approach in the management of a telecommunication enterprise.» *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. no. 1. pp. 88-94.

-
10. Kononova, I. V. (2013). «The analysis of approaches to enterprise management in modern conditions.» no. 1(40). pp. 146-151.
 11. Pinda, Yu. V. (2010). Procesny`j menedzhment yak mozhly`vy`j napryamok zmichnennya konkurentospromozhnosti budivel`ny`x pidpry`emstv. [Process management as a possible direction of strengthening the competitiveness of construction enterprises]. *Efekty`vna ekonomika*. [Effective economy]. (electronic journal). no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1344>
 12. Korzachenko, O. V. (2010). «Process approach to enterprise management: perspectives for Ukraine». *Formuvannya ry`nkovoyi ekonomiky`*. no. 23. pp. 571–580.
 13. Semenova, V. G. (2015). «Process-oriented approach in the management of intellectual property of enterprises». *Tehnologicheskij audit i rezervy proizvodstva*. no. 3/5(23). pp. 45-50.
 14. Lepa, R. N. (2005). «Analysis of methodological approaches to management and decision-making at the enterprise». *Nauchnye trudy DonNTU. Serija: jekonomicheskaja*. Issue. 100-1. pp. 77–84.
 15. Chernobaj, L. I. and Duma, O. I. (2011). «Theoretical Foundations of the Formation of Process-Structured Approach in Management». *Tezy` dopovidej mizhnarodnoyi naukovo-prakty`chnoyi konferenciyi*. [Abstracts of the International Scientific and Practical Conference]. Lviv, 10–12 November 2011. *Suchasni problemy` ekonomiky` i menedzhmentu. Vy`davny`cztvo L`vivs`koyi politexniki`*. Lviv. Ukraine. pp. 189–190.
 16. Yarkina, N. M. (2014). «Management of the enterprise as an economic category (theoretical aspects)». *Derzhava ta regiony`*. Ser.: *Ekonomika ta pidpry`yemny`cztvo*. no. 1 (76). pp. 130-136.
 17. Mazur, I. I. and Shapiro, V. D., Ol'derogge, N. G. (2004). *Upravlenie proektami*. [Project Management]. In Mazura, I. I. (ed.) 2nd ed. Omega-L. Moscow. Russia.
 18. Frajlinger, K. and Fisher, I. (2002). *Upravlenie izmenenijami v organizacii. Kak uspeshno provesti preobrazovanija*. [The management of changes in the organization. How to successfully complete the transformation]. Knizhnaja palata. St. Petersburg. Russia.
 19. Tarasyuk, G. M. (2010). «Management of changes in the enterprise management system.» *Visny`k Zhy`tomy`rs`kogo derzhavnogo texnologichnogo universy`tetu. Ekonomichni nauky`*. no. 2(52). pp. 287–291.
 20. Meskon, M. H. and Al'bert, M., Hedouri, F. (1999). *Osnovy menedzhmenta*. [Fundamentals of Management]. Translated by. Majorova, M. A. Delo. Moscow. Russia.
 21. Greiner L. (1972). Evolution and Revolution as Organizations Grow. *Harvard Business Review*. Vol. 50. July–August. № 4. pp. 37–46.
 22. Senge, P. M. and Klejner, A., Roberts, Sh. (2003). *Tanec peremen: novye problemy samoobuchajushhihsja organizacij*. [The Dance of Change: New Problems of Self-Learned Organizations]. Translated. ZAO «Olimp – Biznes». Moscow. Russia.
 23. Najpak, D. V. (2011). *Upravlinnya organizacijny`my` zminamy` v zabezpechenni rozvy`tku pidpry`yemstva*. [Management of organizational changes in ensuring development of the enterprise]. Ph.D. Thesis. 08.00.04. Xark. nacz. ekonom. un–t. Kharkiv. Ukraine.
 24. Osovs`ka, G. V. and Osovs`ky`j, O. A. (2006). *Osnovy` menedzhmentu*. [Fundamentals of Management]. 3rd ed. K. : «Kondor». Kiev. Ukraine.
 25. Stadny`k, V. V. and Joxna, M. A. (2007). *Menedzhment*. [Management]. Vy`d–vo «Akademvy`dav». Kiev. Ukraine.
 26. Kotter, Dzh. (2011). *Vperedu peremen*. [Ahead of Change]. Translated. ZAO «Olimp–Biznes». Kiev. Ukraine.
 27. Druker, P. (2015). *Klassicheskie raboty po menedzhmentu*. [Classical management work]. Al'pina Pabliher. Moscow. Russia.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Володимир Вікторович ЛАГОДІЄНКО

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі,
Одеська національна академія харчових технологій
E-mail: volodymyr@wiktoriya.com

Марина Андріївна ЧАЙКОВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського»

Владислав Володимирович ЛАГОДІЄНКО

здобувач вищої освіти першого рівня,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського»

**СТАЛИЙ РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ
ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ**

Лагодієнко, В. В. Сталий розвиток агропродовольчої сфери Причорноморського регіону [Текст] / Володимир Вікторович Лагодієнко, Марина Андріївна Чайковська, Владислав Володимирович Лагодієнко // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 93–101. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Стаття присвячена поглибленню методичних підходів до оцінки стану складових сталого розвитку регіонального агропродовольчого сектору економіки та розробці управлінських заходів щодо нейтралізації дестабілізуючих факторів.

Метою статті є аналіз складових сталого розвитку агропродовольчої сфери Причорноморського регіону, з'ясування резервів забезпечення економічного, соціального та екологічного вимірів сталості досліджуваного територіального сектору виробництва.

Результати. Визначено, що із зростанням багатокладності сільськогосподарського виробництва, підвищується рівень стабільності територіального аграрного сектору. Уточнено економічні та соціальні причини депопуляції сільських територій Причорноморського регіону. Уточнено перелік чинників, які ускладнюють забезпечення екологічного виміру сталості розвитку агропродовольчої сфери Причорноморського регіону. Встановлено, що має місце прямий зв'язок між стабільністю сільськогосподарського виробництва та рівнем багатокладності в аграрній сфері. Стабільність місцевого виробництва промислової продовольчої продукції залежить від стабільності пропозиції сільськогосподарської сировини. Серед чинників, які негативно впливають на соціальну сталість розвитку агропродовольчої сфери, найпомітнішими є низький рівень доходів споживачів та недостатній рівень розвитку соціальної інфраструктури сільських територій регіону. Серед чинників, які негативно впливають на екологічну сталість розвитку агропродовольчої сфери, найпомітнішими є високий рівень розораності земель, скорочення площі під багаторічними насадженнями, незадовільна динаміка відтворення лісів, критично низький рівень внесення органічних добрив.

Висновки. Агропродовольча сфера виробництва Причорноморського регіону демонструє відносно високий рівень нестабільності. Серед головних причин цього – низький рівень

© Володимир Вікторович Лагодієнко, Марина Андріївна Чайковська,
Владислав Володимирович Лагодієнко, 2018

платоспроможності населення регіону, ігнорування місцевими виробниками локального продовольчого ринку, депопуляція сільських територій через низький рівень заробітної плати та незадовільний розвиток соціальної інфраструктури, низький індекс стану земельних ресурсів.

Ключові слова: сталий розвиток, агропродовольча сфера, багатокладність, продовольчий попит, сільські території, соціальна інфраструктура, органічне землеробство.

Volodymyr LAGODIENKO

Doctor of Economics, Professor, Head of the department marketing, business and trade,
Odessa National Academy of Food Technologies

Maryna CHAYKOVSKA

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economics
National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

Vladyslav LAGODIENKO

higher education student of the first level
National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SPHERE OF THE BLACK SEA REGION

Abstract

Introduction. *The article is devoted to the methodological approaches deepening to the assessment of the sustainable development components status of the regional agro-food sector of the economy and the management measures development to neutralize destabilizing factors.*

The purpose of the article is to analyze the components of the agro-food sector sustainable development of the Black Sea region, to determine the reserves of economic, social and environmental measures of sustainability of the investigated production territorial sector.

Results. *It is determined that with the multicultural agriculture growth, the stability level of the territorial agrarian sector is increasing. The economic and social causes of the Black Sea region rural areas depopulation are specified. The list of factors that complicate the environmental dimension provision of the agro-food sector sustainability in the Black Sea region has been specified. It has been established that there is a direct link between the agricultural production stability and the level of the agrarian sector multiculturalism. The stability of local production of industrial food products depends on the stability of agricultural raw materials supply. Among the factors that adversely affect the social sustainability of the agro-food sector development are the consumer income low level, the insufficient level of social rural areas infrastructure development of the region. Among the factors that adversely affect the environmental sustainability of the agro-food sector, the most notable are the land cultivation high level, the reduction of the area under perennial stands, the unsatisfactory dynamics of forest reproduction, and the critically low level of organic fertilizer application.*

Conclusions. *The agricultural sector of the Black Sea region's production shows a relatively high level of instability. Among the main reasons for this are the low level of the region population solvency, the neglect of local producers of the local food market, depopulation of rural areas due to low wages and poor social infrastructure development, and a low index of land resources.*

Keywords: *sustainable development, agro-food sphere, multiculturalism, food demand, rural areas, social infrastructure, organic agriculture.*

JEL classification: Q 13

Вступ

Актуальною проблемою розвитку української економіки в цілому та окремих її регіонів є домінування тактичного господарського підходу над стратегічним. З об'єктивної точки зору – це продиктовано революційними змінами в економічному, політичному та міжнародному становищі нашої країни, які надто ускладнюють довгострокове прогнозування, а відтак і розробку стратегічного плану розвитку на усіх ієрархічних економічних рівнях. Проте із суб'єктивної точки зору дається взнаки інертність мислення, сфокусованого на отриманні швидкого прибутку будь-якою ціною. При цьому майже ніхто із господарників не хоче згадувати про відому економічну дилему – в короткостроковому періоді господарські рішення, які приносять швидкий прибуток ціною порушення циклу відтворення, в довгостроковому періоді обертаються збитками, втратою ринкової частки, банкрутством тощо.

Однією із найбільш перспективних теоретичних основ стратегічного планування є концепція сталого розвитку. Її практичне втілення у сфері агропродовольчого виробництва є важливою політичною, науковою та прикладною проблемою.

Проблема переходу до сталого розвитку економіки в цілому та агропродовольчої сфери зокрема є актуальною темою наукових досліджень вітчизняних та закордонних вчених. Зокрема це роботи: Бетца Ф., Евелей Г., Джексона Т., Лацілли О. і Ордейг Х. М., Маліка М. Й., Хвесика М. А., Бистрякова І. К., Алімова О. М., Булавки О. Г., Якуби К. І., Дієсперова В. С., Александрова М. С., Шубравської О. В. та ін.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз складових сталого розвитку агропродовольчої сфери Причорноморського регіону, з'ясування резервів забезпечення економічного, соціального та екологічного вимірів сталості досліджуваного територіального сектору виробництва. У межах досягнення мети виокремлено такі завдання:

- дослідження складових сталого розвитку агропродовольчої сфери Причорноморського регіону;
- вивчення економічних і соціальних причини депопуляції сільських територій;
- обґрунтування резервів забезпечення економічного, соціального та екологічного вимірів сталості досліджуваного територіального сектору виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження

За період 1990-2016 рр. виробництво валової продукції (у реальному вираженні) у Причорноморському регіоні демонструє вищий рівень нестабільності, ніж у цілому по Україні: коефіцієнти варіації відповідних динамічних рядів становлять 22,0 та 19,8%.

Таблиця 1. Коефіцієнти варіації 9ч-річних відрізків динамічних рядів в період 1990-2016 рр., які характеризують виробництво валової сільськогосподарської продукції (у постійних цінах) в областях Причорноморського регіону, %

Період	Миколаївська область	Одеська область	Херсонська область
1990-1998 рр.	28,4	24,6	23,0
1999-2007 рр.	19,5	16,4	11,7
2008-2016 рр.	12,3	13,0	14,2

Джерело: Регіони України. Статистичні збірники за відповідні роки.

Рівень стабільності сільськогосподарського виробництва здійснює безпосередній вплив на рівень стабільності промислового виробництва продуктів харчування (рис. 1-3).

Прослідковується достатньо чіткий синхронний зв'язок із однорічним лагом. Отже, стабільність виробництва продовольчої продукції промисловими виробниками Причорноморського регіону залежить від стабільності регіонального сільськогосподарського виробництва.

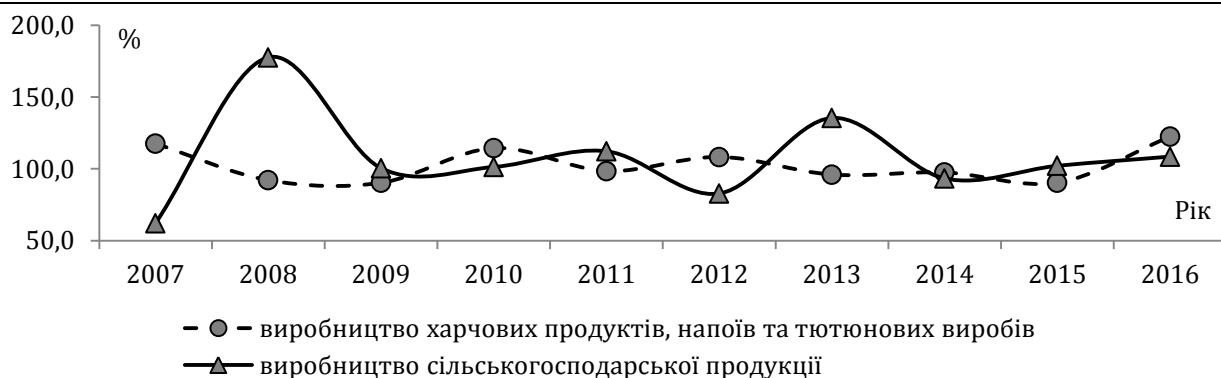


Рис. 1. Виробництво сільськогосподарської продукції, промислове виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у Миколаївській області, у % до попереднього року

Джерело: Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.); Промисловість України; Регіони України. Статистичні збірники за відповідні роки.

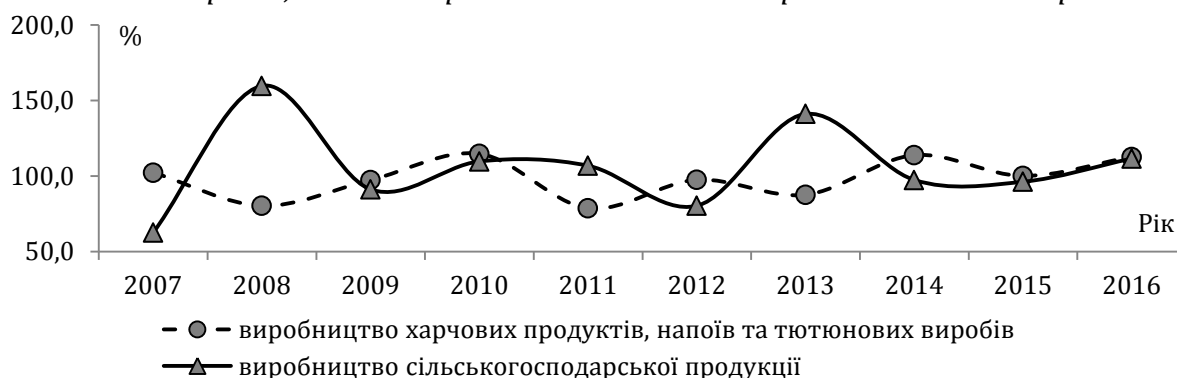


Рис. 2. Виробництво сільськогосподарської продукції, промислове виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у Одеській області, у % до попереднього року

Джерело: Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.); Промисловість України; Регіони України. Статистичні збірники за відповідні роки.

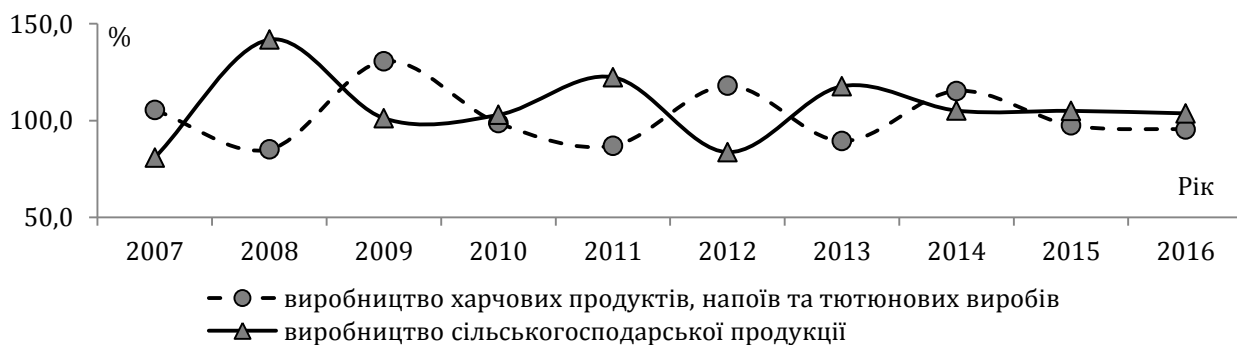


Рис. 3. Виробництво сільськогосподарської продукції, промислове виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у Херсонській області, у % до попереднього року

Джерело: Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.); Промисловість України; Регіони України. Статистичні збірники за відповідні роки.

Дослідження причин диференціації ступеня економічної сталості агропродовольчого виробництва областей Причорноморського регіону дозволило виявити важливу закономірність: чим вищий рівень багатокладності с/г виробництва, тим стабільнішим є аграрний сектор даної області (табл. 2).

Таблиця 2. Структура сільськогосподарського виробництва за категоріями господарств у Причорноморському регіоні у середньому за 1990-2016 рр.

Показник		Миколаївська область	Одеська область	Херсонська область
Частка у виробництві валової продукції, %	сільськогосподарські підприємства	56,4	53,2	51,8
	господарства населення	43,6	46,8	48,2

Джерело: Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010р.); Сільське господарство України. Статистичні збірники за відповідні роки.

Кількісні та якісні параметри функціонування продовольчого ринку, як складової агропродовольчої системи, визначають соціальний вимір її сталості. Такий висновок виходить із двох передумов: 1) за формою соціальний вимір сталості агропродовольчої системи визначається рівнем задоволення продовольчих потреб населення країни; 2) розширення або звуження національного продовольчого ринку визначається фактичним рівнем продовольчого попиту [1]. Дефіцит продовольчого попиту населення Причорноморського регіону в 2016 р. в абсолютному вимірі становив 154 тис. т м'яса та м'ясопродуктів, 778 тис. т молока та молочних продуктів, 28 тис. т риби і рибопродуктів, 160 тис. т фруктів, ягід, горіхів, винограду тощо. Причиною суттєвого недоспоживання базових видів продовольства є дефіцит ліквідності домогосподарств – внаслідок низького рівня платоспроможності населення регіону, рівень економічної доступності продовольства перебуває в зоні продовольчої небезпеки (табл. 3).

Таблиця 3. Частка витрат на продовольство в структурі сукупних витрат домогосподарств Причорноморського регіону, %

Регіон	Рік							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Україна	61,2	60,7	59,1	59,3	60,3	56,4	52,7	51
Миколаївська область	53,9	51,8	52,3	55	54,2	56,4	51,8	50,2
Одеська область	59,2	64,1	61,6	59,3	60,9	60,8	58,9	56,6
Херсонська область	59,9	62,3	62,4	63,7	62,5	62,1	56,6	55,5

Джерело: Витрати і ресурси домогосподарств України. Статистичні збірники за відповідні роки

Спроба встановити зв'язок між динамікою виробництва валової сільськогосподарської продукції (Y) та динамікою витрат на одну особу населення Причорноморського регіону (x) не дала позитивного результату ($R = 0,117$). На нашу думку – це зумовлено тим, що аграрне виробництво регіону не зорієнтоване на місцевий ринок – в структурі валової продукції товаровиробників трьох областей переважає рослинницька галузь. За підсумками 2016 р. її частка склала 82,6%. В структурі самого рослинництва домінує вирощування зернових колосових, кукурудзи на зерно, соняшнику, сої тощо. Натомість виробництво фруктів, ягід, горіхів і винограду є дефіцитним в Миколаївській і Одеській областях. Виробництво м'яса і м'ясопродуктів є дефіцитним в усьому Причорноморському регіоні.

Зв'язок економічної та соціальної сталості проявляється у кількості господарств населення регіону, які, в свою чергу, залежать від кількості жителів сільських територій. За останніх п'ять років чисельність жителів сільських територій Причорноморського регіону скоротилася на 26,7 тис. осіб, середньорічний темп депопуляції – 0,33%. Головними причинами депопуляції є проблема зайнятості (рівень безробіття в усіх областях регіону має стабільно зростаючу динаміку), а також рівень розвитку соціальної інфраструктури.

Негативним наслідком недостатнього попиту на робочу силу в сільській місцевості є низький рівень заробітної плати у сфері сільськогосподарського виробництва Причорноморського регіону (табл. 4).

Таблиця 4. Середньомісячна заробітна плата у сільському господарстві України та областях Причорноморського регіону, грн

Регіон	Рік								
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Україна	111	415	1430	1791	2026	2270	2476	3140	3916
Миколаївська область	111	427	1395	1671	1878	2064	2214	2795	3645
Одеська область	98	355	1077	1397	1482	1765	1918	2257	2824
Херсонська область	121	461	1399	1675	1797	1993	2289	2899	3748

Джерело: Регіони України. Статистичні збірники за відповідні роки

Проблеми із пошуком роботи та низький рівень заробітної плати спричиняють міграцію економічно активного сільського населення в міста та за кордон.

Не меншою проблемою є низький, а подекуди незадовільний, рівень розвитку соціальної інфраструктури. Більшість доріг Причорноморського регіону у критичному стані. У національному рейтингу найгірших доріг перше місце займає Одеська область із 50,1% доріг у критичному стані; на п'ятому місці – Миколаївська область із 41,3% доріг у критичному стані. Херсонська область розміщується на 15 місці із 27,8% доріг у критичному стані [2]. Що стосується власне сільських територій, то кількість населення, яке проживає в сільських населених пунктах, що не мають дороги з твердим покриттям у Причорноморському регіоні станом на 1 січня 2018 року становило 432,4 тис. осіб (Миколаївська область – 16,3, Одеська область – 268,4 і Херсонська область – 147,7 тис. осіб). Це 20% від усього сільського населення України, яке проживає в селах, що не мають доріг із твердим покриттям [3].

Аналіз ситуації обладнання житлового фонду сільських територій Причорноморського регіону (табл. 5) дає змогу сформулювати важливі зауваження щодо його покращення.

Таблиця 5. Питома вага обладнаної загальної площі в житлових будинках, гуртожитках та нежитлових будівлях у сільській місцевості на 01.01.2018, %

Регіон	Водогоном	Гарячим водопостачанням	Каналізацією	Опаленням			Газом	
				центральним	від індивідуальних установок	підним	природним	скрапленим
Україна	36,6	24	33	1,3	53,6	39,8	57,3	27
Миколаївська область	39,9	24,9	31,2	0,5	49	46,1	45,4	43,7
Одеська область	48,5	19,8	34,7	2,1	31,9	42,3	33,7	48,2
Херсонська область	48,9	16	35,2	0,3	36	51,9	30,9	62,7

Джерело: Статистичний збірник «Житловий фонд України у 2017 році»

В першу чергу це стосується опалення. В областях Причорноморського регіону опалення за рахунок індивідуальних установок на порядок нижче, ніж в середньому для сільських територій України. Альтернатива індивідуальним опалювальним установкам – пічне опалення. Його частка в обігріві житла сільського населення областей Причорноморського регіону є вищою, ніж у середньому по Україні. Головною побутовою проблемою пічного опалення є те, що воно не здатне забезпечити постійне гаряче водопостачання та обігрів приміщень, призначених для санітарно-гігієнічних потреб. Забезпечення жителів сільських територій Причорноморського регіону природним газом є критично низьким. Окрім іншого – це вказує на те, що тут переважаючим типом індивідуальних установок опалення є водонагрівні котли на твердому паливі. Враховуючи фактор, переважно низьких доходів жителів сільських територій Причорноморського регіону, можна припустити, що вони є здебільшого

морально застарілих конструкцій. А тому мають ККД, який в 2-2,5 рази нижчий, ніж ККД сучасних котлів на твердому паливі та конденсаційних газових котлів. В результаті, домогосподарства, які мають житлові субсидії, збитки від експлуатації таких опалювальних установок перекладають на державний бюджет. Ті ж домогосподарства, які не мають житлових субсидій, експлуатуючи такі опалювальні установки, несуть надмірні витрати, що суттєво знижує мотивацію проживання в таких умовах.

В секторі соціально-споживацької інфраструктури сільських поселень регіону критичною є ситуація із забезпеченням населення послугами лікувальних закладів (Миколаївська та Одеська області), стаціонарних торговельних закладів (Миколаївська та Одеська області), стаціонарних відділень зв'язку (Одеська область). В секторі соціально-культурної інфраструктури сільських поселень регіону критичною є ситуація із забезпеченням населення послугами клубів та будинків культури (Миколаївська та Одеська області), бібліотек (Миколаївська область), ідалень та кафе (Миколаївська та Одеська області), спортивних споруд (Миколаївська та Одеська області) [3].

Основний зміст екологічного виміру сталості агропродовольчої системи, в першу чергу, передбачає збереження родючості земель сільськогосподарського призначення, недопущення перевищення нормативних показників залишків хімічних речовин в ґрунтах, воді та сільськогосподарській продукції, контроль за поширенням ГМО тощо [1]. Ось уже кілька років поспіль області Причорноморського регіону мають стабільно невисокий індекс стану земельних ресурсів: Миколаївська область – 0,327 (рейтинг 20), Одеська область – 0,377 (рейтинг 17), Херсонська область – 0,378 (рейтинг 16) [4]. Причин такого стану багато:

1) високий рівень розораності. Частка земель сільськогосподарського призначення у загальній земельній площі в Миколаївській області – 83,6%. У відповідному національному рейтингу – це третій результат; в Одеській області – 79,8% (рейтинг 5); в Херсонській області – 71,4% (рейтинг 14) [5];

2) площі під багаторічними насадженнями. За останніх 10 років такі площі в плодоносному віці у Причорноморському регіоні скоротилася з 27,7 до 20,3 тис. га і продовжує скорочуватися із середньорічним темпом 4,4%;

3) відтворення лісів. В усіх областях Причорноморського регіону воно скорочується. За період з 2010 по 2016 рр. відтворення лісів у Миколаївській області скоротилося з 2686 до 478 га, у Одеській області – з 3423 до 439 га, у Херсонській області – з 1972 до 642 га [5];

4) внесення органічних добрив під посіви сільськогосподарських культур. Внесення органічних добрив в Причорноморському регіоні не перевищує 100 кг на 1 га посівної площі. В Одеській області у 2014 і 2015 рр. органічні добрива не вносилися взагалі [6-8].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Агропродовольча сфера виробництва Причорноморського регіону демонструє відносно високий рівень нестабільності. Серед головних причин цього – низький рівень платоспроможності населення регіону, ігнорування місцевими виробниками локального продовольчого ринку, депопуляція сільських територій через низький рівень заробітної плати та незадовільний розвиток соціальної інфраструктури, низький індекс стану земельних ресурсів.

Список літератури

1. Мудрак Р. П., Непочатенко О. О., Нестерчук Ю. О. Сталий розвиток агропродовольчої системи України: суть та практичне значення. *Сталий розвиток*

та безпека агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів: монографія / за ред. О. І. Павлова. Одеса: Астропринт, 2012. С. 105-121.

2. Рейтинг областей України з найгіршими і найкращими дорогами. URL: <http://expres.ua/news/2015/11/20/160905-reytyng-oblastey-ukrayiny-naygirshymy-paukrashchymy-dorogamy>
3. Статистичний збірник «Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України». Київ, 2014. 187с.
4. Статистичний бюлетень «Регіональний людський розвиток». Київ, 2015. 50 с.
5. Статистичний збірник «Довкілля України за 2014 рік». Київ, 2015. 223 с.
6. Статистичний бюлетень «Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур у 2014 році». Київ, 2015. 52 с.
7. Статистичний бюлетень «Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур у 2015 році». Київ, 2016. 52 с.
8. Статистичний бюлетень «Внесення мінеральних та органічних добрив під урожай сільськогосподарських культур у 2016 році». Київ, 2017. 52 с.
9. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. 72 с.
10. Малік М. Й., Хвесик М. А. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та екологобезпечного агропромислового виробництва. *Економіка АПК*. 2010. № 5. С. 3-12.
11. Булавка О. Г., Якуба К. І., Дієсперов В. С., Александров М. С. Розвиток сільських територій. *Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року* / за ред. Ю. О. Лупенко, В. Я. Месель-Веселяка. К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. С. 100-106).
12. Шубравська О. Ризики сталого розвитку АПС України в умовах глобалізації. *Економіка України*. 2007. №2. С. 63.
13. Betz F. Change in Sustainable Economies. *Journal of Sustainable Development*. 2015. Vol. 8. P. 73.
14. Eveleigh H. The Future is Local. Empowering communities to improve their neighborhoods. *Sustainable Development Commission*. 2010. July. 157 p.
15. Jackson T., Porritt J. A sustainable new deal. A stimulus package for economic, social and ecological recovery. *Sustainable Development Commission*. 2009. April. 40 p.
16. Lacilla E., Ordeig J. M. Waterfront Public Realm Design: Towards a Sustainable Identity Urban Projects in Vancouver and Portland. *Journal of Sustainable Development*. 2016. Vol. 9, No. 2. P. 169.
17. Лагодієнко В. В. Вплив інтенсифікації діяльності з інноваційною основою на розвиток аграрного виробництва. *Економічний аналіз: зб. наук. праць* / редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 17. № 3. С. 54-58.

References

1. Mudrak, R. P. and Nepochatenko, O. O., Nesterchuk, Yu. O. (2012). Stalyj rozvytok agroprodovol'choyi sy'stemy` Ukrayiny`: sut` ta prakty`chne znachennya. [Sustainable development of the agro-food system of Ukraine: essence and practical significance]. Stalyj rozvytok ta bezpeka agroprodovol'choyi sfery` Ukrayiny` v umovax globalizacijny`x vy`kly`kiv. [Sustainable development and security of the agro-food sector of Ukraine in the context of globalization challenges]. In Pavlova, O. I. (ed.). *Astropy`nt*. Odessa. Ukraine. S. 105-121.

-
2. The rating of Ukraine's regions with the worst and best roads. Available at: <http://expres.ua/news/2015/11/20/160905-reytyng-oblastey-ukrayiny-naygirshymy-naykrashchymy-dorogamy>
 3. *Staty`sty`chny`j zbirny`k «Social`no-ekonomichne stanovy`shhe sil`s`ky`x naseleny`x punktiv Ukrayiny`»*. (2014). [Statistical collection «Socio-economic situation of rural settlements of Ukraine»]. Kiev. Ukraine.
 4. *Staty`sty`chny`j byuleten` «Regional`ny`j lyuds`ky`j rozvy`tok»*. (2015). Kiev. Ukraine.
 5. *Staty`sty`chny`j zbirny`k «Dovkillya Ukrayiny` za 2014 rik»*. (2015). [Statistical collection «Environment of Ukraine for 2014»]. Kiev. Ukraine.
 6. *Staty`sty`chny`j byuleten` «Vnesennya mineral`ny`x ta organichny`x dobry`v pid urozhaj sil`s`kogospodars`ky`x kul`tur u 2014 roci»*. (2015). [The statistical bulletin «Introduction of mineral and organic fertilizers for crop crops in 2014»]. Kiev. Ukraine.
 7. *Staty`sty`chny`j byuleten` «Vnesennya mineral`ny`x ta organichny`x dobry`v pid urozhaj sil`s`kogospodars`ky`x kul`tur u 2015 roci»*. (2016). [Statistical bulletin «Introduction of mineral and organic fertilizers for crop crops in 2015»]. Kiev. Ukraine.
 8. *Staty`sty`chny`j byuleten` «Vnesennya mineral`ny`x ta organichny`x dobry`v pid urozhaj sil`s`kogospodars`ky`x kul`tur u 2016 roci»*. (2017). [Statistical bulletin «Importation of mineral and organic fertilizers for crop crops in 2016»]. Kiev. Ukraine.
 9. *Nacional`na parady`gma stalogo rozvy`tku Ukrayiny`*. (2012). [National Paradigm of Sustainable Development of Ukraine]. In Paton, B. Ye. (ed.). Derzhavna ustanova «Insty`tut ekonomiky` pry`rodokory`stuvannya ta stalogo rozvy`tku Nacional`noyi akademiyi nauk Ukrayiny`». Kiev. Ukraine.
 10. Malik, M. J., Xvesy`k, M. A. (2010). «Sustainable development of rural territories on the basis of regional nature management and ecologically safe agro-industrial production». *Ekonomika APK*. no. 5. pp. 3-12.
 11. Bulavka, O. G. and Yakuba, K. I., Diyesperov, V. S., Aleksandrov, M. S. (2012). *Rozvy`tok sil`s`ky`x tery`torij*. [Development of rural territories]. *Strategichni napryamy` rozvy`tku sil`s`kogo gospodarstva Ukrayiny` na period do 2020 roku*. [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine for the period up to 2020]. In Lupenko, Yu. O. and Mesel`-Veselyaka, V. Ya. (ed.). NNCz «IAE». Kiev. Ukraine. pp. 100-106.
 12. Shubravs`ka, O. (2007). «Risks of Sustainable Development of APS of Ukraine in the Conditions of Globalization». *Ekonomika Ukrayiny`*. no. 2. pp. 63.
 13. Betz, F. (2015). Change in Sustainable Economies. *Journal of Sustainable Development*. Vol. 8. p. 73.
 14. Eveleigh, H. (2010). The Future is Local. Empowering communities to improve their neighborhoods. *Sustainable Development Commission*. July. 157 p.
 15. Jackson, T. and Porritt, J. (2009). A sustainable new deal. A stimulus package for economic, social and ecological recovery. *Sustainable Development Commission*. April. 40 p.
 16. Lacilla, E. and Ordeig, J. M. (2016). Waterfront Public Realm Design: Towards a Sustainable Identity Urban Projects in Vancouver and Portland. *Journal of Sustainable Development*. Vol. 9, No. 2. P. 169.
 17. Lagodiyenko, V. V. (2014). Vply`v intensy`fikaciyi diyal`nosti z innovacijnoyu osnovoyu na rozvy`tok agrarnogo vy`robny`cztva. [Influence of intensification of activity with an innovative basis on the development of agrarian production]. *Ekonomichny`j analiz: zb. nauk. pracz`*. [Economic analysis]. In Derij, V. A. (ed.). Vy`davny`cho-poligrafichny`j centr Ternopil`s`kogo nacional`nogo ekonomichnogo universy`tetu «Ekonomichna dumka». Ternopil. Vol. 17. No. 3. pp. 54-58.

Стаття надійшла до редакції 12.07.2018 р.

Олександра Валеріївна МАНДИЧ

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки та маркетингу*,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
E-mail: ol.mandych@gmail.com

**МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ: НЕОБХІДНІСТЬ ПОЄДНАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ У
БІЗНЕС-ПРОЦЕСАХ**

Мандич, О. В. Маркетингова діяльність : необхідність поєднання теорії та практики у бізнес-процесах [Текст] / Олександра Валеріївна Мандич // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 102–109. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Розглянуто систему конкурентних стратегій аграрних підприємств, зокрема, особлива увага приділяється стратегії отримання конкурентних переваг в якості загальної конкурентної стратегії. Проаналізовано особливості формування та використання деяких певних стратегій для сучасних умов сільськогосподарських підприємств в Україні. Запропонована комплексна стратегія для формування конкурентного потенціалу та підприємств за функціональними компонентами.

Метою статті є дослідження компонентів системи розвитку маркетингової діяльності підприємств для можливості обґрунтування їх використання у виробничо-комерційній діяльності вітчизняних аграрних підприємств з метою підвищення ефективності бізнес-процесів на цільових ринках.

Результати. Система конкурентних маркетингових стратегій підприємств в теорії має включати стратегії формування конкурентних переваг, стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств і стратегії їх конкурентної поведінки. При цьому слід відзначити, що основною особливістю формування даних стратегій для умов діяльності аграрних підприємств є неможливість їх швидкого та повного впровадження через ряд чинників організаційного, економічного та управлінського характеру. Розробка стратегії конкуренції значною мірою визначається чітким формулюванням того, яким буде бізнес, якими повинні бути його цілі та яка політика є необхідною для їх досягнення. Етапи розробки та реалізації конкурентних стратегій матимуть таку послідовність: встановлення мети, розробка та встановлення короткотермінових, середньотермінових і довготермінових цілей підприємства, аналіз зовнішнього середовища, дослідження внутрішнього середовища підприємства, визначення стратегічної мети і постановки завдань, визначення обмежень в діяльності підприємства та можливостей, формування стратегічних альтернатив досягнення мети та вибір стратегії, реалізація стратегічних рішень.

Висновки. Стратегія забезпечення маркетингової діяльності підприємства являє собою комплексну стратегію, яка включає довгострокові програми дій по всіх бізнес-процесах, спрямованих на формування належного рівня конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності. Пристосування існуючих теоретичних положень до умов виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств дає можливість виділити основні компоненти, а також запропонувати комплексну систему забезпечення їх розвитку.

* матеріал підготовлений в рамках гранту Президента України докторам наук для здійснення наукових досліджень на 2018 рік на тему: «Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств, як складова виведення вітчизняної продукції на міжнародні ринки» (№ДР 0118U006322)

Ключові слова: конкурентоспроможність, маркетинг, стратегія, система, підприємство, сільськогосподарське виробництво, ефективність.

Oleksandra Valeriivna MANDYCH

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Economics and Marketing,

Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

MARKETING ACTIVITY: THE NEED FOR THE COMBINATION OF THEORY AND PRACTICE IN BUSINESS PROCESSES

Abstract

Introduction. *The system of agrarian enterprises competitive strategies is considered, in particular, special attention is paid to the strategy of obtaining competitive advantages as a general competitive strategy. The peculiarities of the formation and using of certain strategies for the modern conditions of agricultural enterprises in Ukraine are analyzed. The complex strategy for the competitive potential formation and enterprises according to functional components is proposed.*

The purpose of the article is to study the components of the development system of enterprises marketing activities for the possibility of substantiating their use in the production and commercial activities of domestic agricultural enterprises in order to increase the business processes efficiency in target markets.

Results. *The system of competitive marketing strategies of enterprises in the theory should include strategies for the competitive advantages formation, strategies for ensuring the enterprises competitiveness and strategies for their competitive behavior. It should be noted that the main feature of the formation of these strategies for the conditions of the agrarian enterprises is the impossibility of their rapid and full implementation through a number of factors of organizational, economic and managerial nature. The development of a competition strategy is largely determined by a clear wording of what business will be, what its objectives should be, and what policy is needed to achieve it. The stages of development and competitive strategies implementation will have the following consistency: setting goals, developing and establishing short-term, medium-term and long-term goals of the enterprise, the external environment analysis, research of the enterprise internal environment, definition of the strategic goal and task setting, definition of restrictions in the activity of the enterprise and opportunities, the strategic alternatives formation to achieve the goal and the choice of strategy, the strategic decisions implementation.*

Conclusions. *The strategy of providing marketing activities for the enterprise is a comprehensive strategy that includes long-term action programs for all business processes aimed at creating the appropriate level of competitive potential and competitiveness. Adaptation of the existing theoretical provisions to the conditions of production and economic activity of agrarian enterprises makes it possible to identify the main components, as well as to propose a comprehensive system for ensuring their development.*

Keywords: *competitiveness, marketing, strategy, system, enterprise, agricultural production, efficiency.*

JEL classification: M 31

Вступ

Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств, за сучасних умов їх функціонування на об'єктових ринках, є одним з найскладніших та найперспективніших напрямів досліджень, що, в першу чергу, викликано особливостями провадження їх виробничо-збутової та маркетингової діяльності. Слід

відзначити, що основні проблеми провадження ефективної маркетингової діяльності аграрних товаровиробників мають не лише комерційний, а й виробничий характер. Тому пристосування існуючих теоретичних положень та виокремлення основних компонентів з подальшим використанням як комплексної стратегії є актуальним завданням проведення досліджень даного напрямку.

Існує широкий спектр вже визначених в теорії маркетингових стратегій ринкової конкуренції, які можна об'єднати в систему конкурентних стратегій підприємств і розглядати їх як сукупність стратегій, спрямованих на адаптацію підприємств до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку. Зокрема, виділяють блок стратегій формування конкурентних переваг (стратегії контролю над витратами, стратегії диференціації та стратегії фокусування), блок стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств (товарно-ринкова й ресурсно-ринкова стратегії, технологічна стратегія, соціальна стратегія, фінансово-інвестиційні стратегії, організаційна та управлінська стратегії тощо), блок стратегій конкурентної поведінки підприємств на обраних цільових ринках (наступальні, оборонні та коопераційні стратегії). Однак, на нашу думку, їх пристосування до діяльності аграрних підприємств в повному обсязі не є можливим через галузеву специфіку.

Мета та завдання статті

Метою даної статті є дослідження окремих компонентів системи розвитку маркетингової діяльності підприємств для можливості обґрунтування їх використання у виробничо-комерційній діяльності вітчизняних аграрних підприємств з метою підвищення ефективності бізнес-процесів на цільових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження

Система конкурентних маркетингових стратегій підприємств в теорії має включати стратегії формування конкурентних переваг, стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств і стратегії їх конкурентної поведінки. При цьому слід відзначити, що основною особливістю формування даних стратегій для умов діяльності аграрних підприємств є неможливість їх швидкого та повного впровадження через ряд чинників організаційного, економічного та управлінського характеру.

Зокрема, що стосується проблем організаційної частини, то першочерговою стратегією підприємств є якнайповніше забезпечення використання вже існуючих виробничих потужностей підприємств. В аграрному виробництві роками формується техніко-технологічна база, проведення оновлення якої не є можливим для фактора швидкого реагування на зміни ринкового середовища. Тобто така стратегія формування конкурентних переваг як стратегія диференціації та основні виробничі стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств – товарно-ринкова, ресурсно-ринкова та технологічна стратегія – в більшості випадків не зможуть бути поновлюваними або взагалі застосованими до аграрних підприємств в короткостроковому періоді. Слід також відзначити, що основним негативним фактором підвищення конкурентоспроможності для аграрних підприємств є час, тому саме швидке реагування на ринкову ситуацію є одним з найважливіших та найважчих завдань, поставлених перед ними.

Пристосовуючи маркетингові стратегії надбання конкурентних переваг у бізнес-процесах чи так звані загальні стратегії конкуренції, сутність яких розкрита через матрицю за канонічним підходом М. Портера, до умов функціонування підприємств, можна зробити такі висновки.

Стратегія «лідирування на основі зниження витрат (цін)» базується на оптимізації усіх частин виробничо-управлінської системи: виробничих потужностей;

рівня витрат на сировину, матеріали, енергоносії; продуктивності праці, тобто зорієнтована на високий рівень показників ефективності виробництва. З іншого боку, ця стратегія може сприяти зниженню інших параметрів конкурентоспроможності: якості виготовлення окремих деталей, відповідного рівня сервісу тощо.

Конкурентні переваги низьких витрат особливо важливі у випадках, коли:

- на ринку переважає цінова конкуренція;
- продукція має високий рівень стандартизації;
- витрати покупців на перехід до споживання продукції конкуруючих підприємств незначні.

Стратегія диференціації передбачає використання елементів унікальності у виробництві та збуті продуктів, які мають цінність для споживачів. Ця додаткова цінність, якої не мають продукти конкуруючих підприємств, дозволяє товаровиробнику отримувати премію, яка являє собою різницю між ціною, що призначає виробник, та середньою ціною у галузі. Успіх конкурентної стратегії диференціації вимагає відповідності між потребами у диференціації, які мають споживачі, та можливостями підприємства забезпечити цю диференціацію.

Стратегія диференціації створює сприятливі умови для взаємодії з усіма п'ятьма елементами проміжного середовища організації і, за умови ефективної реалізації, дозволяє отримувати вищі прибутки, ніж стратегія контролю над витратами [7].

Необхідним є ринковий аналіз потенціалу диференціації по кожному виду продукції, що враховує готовність споживачів до диференціації, а також дозволяє визначити найбільш перспективні напрямки позиціонування.

Стратегія фокусування – це більш глибока диференціація продукції, яка випускається підприємством, або досягнення нижчих витрат в умовах функціонування на обраному сегменті. Іноді обидві сторони цієї стратегії реалізуються одночасно.

Для аграрних підприємств стратегія фокусування являє собою комплекс рішень щодо переліку цільових сегментів, на яких воно буде працювати, та способу позиціонування товарів підприємства в кожному з цільових сегментів. Укрупнено процес розробки стратегії фокусування для підприємств складається з п'яти етапів.

1. Визначення доцільності застосування підприємством стратегії фокусування.
2. Сегментування ринку.
3. Вибір цільових сегментів.
4. Позиціонування товару на ринку.
5. Конкретизація стратегії фокусування шляхом розробки комплексу маркетингу для кожного цільового сегменту.

Підставою для проведення виділення сегментів є попередній аналіз ринкового середовища і результати дослідження по вияву споживчих мотивацій. Для такого дослідження можуть бути використані такі технології вивчення мотивів потенційних споживачів, обрані з урахуванням галузевої специфіки (сфера аграрного виробництва):

1. Опитування. Виконується спеціалістами-маркетологами, які проводять співбесіду із потенційними споживачами (переробні підприємства тощо) у довільній формі. Співбесіда розпочинається з загальних проблем і поступово звужується до об'єкту дослідження.

2. Тест «третьої особи». Полягає в тому, що учаснику експерименту пропонується прокоментувати точку зору іншої особи стосовно об'єкту дослідження.

Отримані в процесі сегментування сегменти можуть становити різний інтерес для підприємства. При прийнятті рішення щодо кількості сегментів, які підприємство буде охоплювати своєю діяльністю, можливі три альтернативи:

- а) ринок розглядається в цілому як один великий сегмент, тобто не сегментується взагалі;

б) діяльність підприємства концентрується на всіх сегментах ринку і для кожного розробляється комплекс маркетингу;

в) з усієї сукупності вибирається один або декілька значних за своїми потенційними можливостями сегментів.

Запропонований М. Портером підхід до класифікації конкурентних стратегій пізніше піддавався неодноразовим доповненням та модифікаціям. Одна з таких модифікацій передбачає виділення не трьох, а п'яти базових стратегій конкуренції:

- стратегія лідерства по витратах;
- стратегія широкої диференціації;
- стратегія оптимальних витрат;
- сфокусована стратегія на базі низьких витрат;
- сфокусована стратегія на базі диференціації продукції.

Відповідно до даної точки зору базова конкурентна стратегія являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку й описує схему забезпечення переваг над конкурентами та формує стратегію управління підприємством. Виділяють п'ять базових стратегій конкуренції:

- стратегія зниження собівартості – орієнтована на масовий випуск стандартної продукції, що більш ефективно та потребує менших питомих витрат, ніж виготовлення невеликих партій різнорідної продукції. Стимулом до її використання є значна економія на масштабі виробництва та залучення великої кількості споживачів, для яких ціна є визначальним фактором при купівлі;

- стратегія диференціації продукції – базується на спеціалізації у виготовленні особливої продукції, яка є модифікацією вже існуючої;

- стратегія сегментування ринку – спрямована на забезпечення переваг над конкурентами у відокремленому та часто єдиному сегменті ринку, який виділяється на основі географічного, психографічного, поведінського, демографічного або інших принципів сегментації;

- стратегія впровадження інновацій – виробники не зв'язують себе необхідністю знижувати собівартість продукції, що виробляється, диференціювати її тощо. Головна мета – випередити конкурентів та одноособово зайняти ринкову нішу, де конкуренція незначна;

- стратегія негайного реагування на потреби ринку – має на меті максимально швидко задоволення виникаючих потреб у різних областях бізнесу. Основний принцип поведінки – вибір та реалізація проектів, найбільш рентабельних у поточних ринкових умовах.

Вищевикладені різновиди конкурентних стратегій не виключають, а взаємодоповнюють один одну. Найбільш логічною являється така послідовність розробки та реалізації системи конкурентних стратегій:

1. Визначення прийнятної стратегії формування конкурентних переваг.

2. Розробка стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства, в якій конкретизуються довгострокові програми дій за всіма функціональними напрямками його діяльності. Реалізація зазначених програм дій повинна забезпечувати формування відповідних конкурентних переваг.

3. Використання різних різновидів стратегій конкурентної поведінки, залежно від ситуації на ринку та з врахуванням визначених на попередніх етапах стратегії формування конкурентних переваг і стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

4. Реалізація системи конкурентних стратегій, яка повинна супроводжуватись систематичною оцінкою й аналізом результатів, визначенням відхилень від цільових орієнтирів і швидкою реакцією на непрогнозовані зовнішні й внутрішні зміни.

За М. Портером, розробка стратегії конкуренції значною мірою визначається чітким формулюванням того, яким буде бізнес, якими повинні бути його цілі та яка політика є необхідною для їх досягнення [6].

Етапи розробки та реалізації конкурентних стратегій:

1. Встановлення мети. Розробка та встановлення короткотермінових, середньотермінових і довготермінових цілей підприємства виступає фундаментом у виборі конкурентної стратегії. Залежно від обставин одні фірми стратегічно націлюють свої дії на усунення конкурентів, інші – на відособлення від них, треті – на зближення з ними, четверті – на здачу їм позицій (самоусунення) на вигідних умовах. Оскільки всі суб'єкти підприємництва розрізняються між собою за типом поведінки та реалізації цільових установок, кожному підприємству доводиться, прагнучи до оптимуму конкурентних позицій, по-своєму впливати на суперників, нав'язуючи їм свої інтереси, і одночасно протидіяти їм, відстоюючи дані інтереси від посягань ззовні.

2. Аналіз зовнішнього середовища. Являє собою процес моніторингу організаційного оточення, яке ідентифікується зі справжніми та майбутніми погрозами та сприятливими можливостями, які можуть впливати на здатність фірми досягти її мети. Мета аналізу: забезпечити своєчасне реагування управління на зовнішні і внутрішні імпульси для досягнення мети підприємства.

3. Дослідження внутрішнього середовища підприємства. Мета дослідження – виявити внутрішні змінні організації, які можуть розглядатися як її сильні (слабкі) сторони, оцінити їх важливість, встановити, які з цих змінних можуть стати основою конкурентних переваг. Принципи проведення аналізу: принцип комплексного аналізу всіх підсистем і елементів підприємства; організація розглядається як складна система, що діє в середовищі відкритих систем і складається у свою чергу з ряду підсистем; оцінювати показники слід в динаміці, а також порівняно з аналогічними показниками конкуруючих підприємств; принцип урахування галузевої і регіональної специфіки підприємства. Аналіз внутрішнього середовища включає дослідження двох областей організації: макросередовища (досліджується внутрішнє середовище всього підприємства: порівняння ресурсів фірми й ефективності їх використання з іншими організаціями галузі (регіону) для вибору оптимального конкурентного розвитку – аналіз конкурентоспроможності організації); мікросередовища (досліджується внутрішнє середовище тільки по конкретній стратегічній зоні господарювання: дослідження ресурсів підприємства; оцінка ефективності виробничо-збутової діяльності організації; визначення стратегічного конкурентного потенціалу підприємств).

4. Визначення стратегічної мети та постановки завдань. Визначення на основі комплексного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища обмежень в діяльності підприємства, погроз і можливостей для нього з боку зовнішнього середовища, перспектив розвитку фірми, формування стратегічних альтернатив досягнення мети.

5. Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії. Спочатку розглядається весь набір альтернативних варіантів розвитку, з яких в процесі оцінки обираються ті, які більшою мірою забезпечать досягнення наміченої мети, можуть бути реалізовані в рамках ресурсних можливостей, задовольняють системі прийнятих критеріїв ефективності. Процес вибору стратегічних альтернатив може бути заснований на стратегічному позиціонуванні організації, стратегічних зон господарювання, окремого товару з використанням матричних інструментів аналізу. Групи критеріїв вибору альтернатив: реакція на можливості/погрози зовнішнього середовища; отримання конкурентних переваг; відповідність цілям підприємства; здійснимість стратегії; врахування взаємозв'язків з іншими стратегіями підприємства (стратегіями різного рівня). Найбільш поширеним методом оцінки вірогідної економічної дії кожної

альтернативи на майбутнє підприємства є розробка сценаріїв, в яких передбачено три варіанти розвитку подій: оптимістичний, песимістичний і найбільш вірогідний.

6. Планування реалізації стратегії. Включає: розробку розгорнутого плану втілення у реальність вибраної стратегії, вказуючи терміни поетапної реалізації та очікувані результати.

7. Реалізація стратегічних рішень. Здійснюється у двох напрямках: з використанням адміністративних важелів (тактики, політики, процедур та правил); за допомогою економічних важелів, шляхом формування бюджету, застосування системи показників та управління за цілями. Етапи процесу реалізації стратегій: підготовка інформації, використовуваної на всіх етапах реалізації стратегії; планування, програмування, бюджетування схвалюваних рішень; власне виконання рішень; контроль. Всі стратегічні рішення повинні бути доведені до конкретних виконавців у вигляді затверджених планів, наказів, розпоряджень й інших організаційних документів, тобто управлінські рішення повинні бути перетворені в організаційні.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Стратегія забезпечення маркетингової діяльності підприємства являє собою комплексну стратегію, яка включає довгострокові програми дій по всіх бізнес-процесах, спрямованих на формування належного рівня конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності. Пристосування існуючих теоретичних положень до умов виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств дає можливість виділити основні компоненти, а також запропонувати комплексну систему забезпечення їх розвитку.

Складовими забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств є використання таких маркетингових стратегій, або окремо, або у вигляді системи: товарно-ринкова стратегія, ресурсно-ринкова стратегія, технологічна стратегія, інтеграційна стратегія, інвестиційно-фінансова стратегія, соціальна стратегія, управлінська стратегія тощо.

Процес формування конкурентної стратегії повинен мати комплексний характер. Проте, запропоновану модель не слід вважати універсальною, оскільки у кожній реальній ситуації необхідно опиратися на ті обставини, які склалися. Кожен етап має самостійне значення та вимагає застосування специфічних, з погляду розробки та реалізації конкурентних стратегій, процедур і методик. В процесі розробки системи конкурентних стратегій можливо використання численного інструментарію:

- матриця «Продукт-ринок», матриця БКГ, модель «Привабливість ринку – переваги в конкуренції»;
- аналіз інтенсивності конкуренції на ринку, ступеню його монополізації, ринкової частки конкурентів, темпів її приросту тощо;
- аналіз структури стратегічного потенціалу, можливостей розширення ресурсів підприємства, особливостей галузі, SWOT-аналіз тощо;
- аналіз ринкового середовища і конкурентів, аналіз динаміки галузі, аналіз споживачів, сегментація і цілепокладання тощо.

Список літератури

1. Аникин Б. А. Тяпухин А. П. Коммерческая логистика. М.: Проспект, 2005. 432 с.
2. Балабанова Л. В., Холод В. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : Монографія. Донецьк: Дон ДУЕТ, 2006. 294 с.
3. Довбенко В. І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. *Зовнішня торгівля: право та економіка*. №4. 2007. С.15-21.

-
4. Красноруцький О. О. Державне регулювання аграрної сфери та динаміка конкурентоспроможності її суб'єктів. *Вісник ХНТУСГ: Економічні науки*. № 150. 2014. С. 9-18.
 5. Лупенко Ю. О. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України. *Економіка АПК*. 2014. №12. С. 5–11.
 6. Піддубний І. О., Піддубна А. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. 264с.
 7. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран; пер. с англ. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
 8. Райзберг Б. А. Курс управления экономикой. СПб.: Питер, 2003. 528 с.

References

1. Anikin, B. A. and Tjapuhin, A. P. (2005). *Kommercheskaja logistika*. [Commercial logistics]. Prospekt. Moscow. Russia.
2. Balabanova, L. V. and Xolod, V. V. (2006). *Markety`ngove upravlinnya konkurentospromozhnistyju pidpry`emstv*. [Marketing Management of Enterprise Competitiveness]. Don DUET. Donetsk. Ukraine.
3. Dovbenko, V. I. (2007). «Factors of increasing the competitiveness of domestic enterprises». *Zovnishnya torgivlya: pravo ta ekonomika*. no. 4. pp.15-21.
4. Krasnorucz`ky`, O. O. (2014). «State regulation of agrarian sphere and dynamics of competitiveness of its subjects.». *Visny`k XNTUSG: Ekonomichni nauky`*. no. 150. pp. 9-18.
5. Lupenko, Yu. O. (2014). «Priority directions of innovation activity in the agrarian sector of Ukraine». *Ekonomika APK*. no. 12. pp. 5–11.
6. Piddubny`j, I. O. and Piddubna, A. I. (2004). *Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyju pidpry`emstva*. [Management of the international competitiveness of the enterprise]. VD «ІNZhEK». Kharkiv. Ukraine.
7. Porter, M. (1993). *Mezhdunarodnaja konkurencija: Konkurentnye preimushhestva stran*. [International Competition: Competitive Advantages of Countries]. Translated from English; Mezhdunarodnye otnoshenija. Moscow. Russia.
8. Rajzberg, B. A. (2003). *Kurs upravljenja jekonomikoj*. [Economics management course]. Piter. St. Petersburg. Russia.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Олена Валеріївна ДОВГАЛЬ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії і суспільних наук,
Миколаївського національного аграрного університету
E-mail: dovgal@mnaeu.edu.ua

**РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ
ЕВОЛЮЦІЇ**

Довгаль, О. В. Ресурсний потенціал сільських територій : зміст та особливості еволюції [Текст] / Олена Валеріївна Довгаль // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 110–119. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Сільські території України, на яких проживає третина населення країни та відбувається найважливіший етап аграрного виробництва – продукування сільськогосподарської сировини, здійснюють непересічний вклад у розвиток національної економіки. Ресурсний потенціал сільських територій являє собою джерело та засіб їх відтворення, а також відіграє ключову роль у визначенні функцій, спрямованості та динаміки їх розвитку. Тому дослідження особливостей розвитку ресурсного потенціалу сільських територій дає можливість складати прогнози, стратегії регіонального та національного розвитку, визначати додаткові фактори впливу щодо покращення добробуту, активізації благополуччя та підвищення рівня життя населення.

Метою статті є дослідження ресурсного потенціалу сільських територій, а саме зміст та особливості його еволюції в умовах сучасних трансформаційних змін.

Результати. Встановлено, що ресурсний потенціал сільських територій країни та окремих її регіонів складається із таких найважливіших елементів: природно-ресурсний; демографічний; туристично-рекреаційний та виробничий. Узагальнюючи підходи вітчизняних дослідників і враховуючи наше бачення окремих аспектів формування, використання та відтворення, ресурсний потенціал сільських територій варто розуміти як фактичний та потенційний набір ресурсів природного, демографічного, туристично-рекреаційного і виробничого характеру, яким володіють і/або користуються спільноти, які проживають на сільських територіях країни й окремих її регіонів.

Ключові слова: сільські території, ресурсний потенціал, виробничий потенціал, сільський розвиток, сфера аграрного виробництва.

Olena Valeriiivna DOVGAL

PhD in Economics, associate Professor,
associate professor of the department of economic theory and social sciences,
Mykolaiv national agrarian university
E-mail: dovgal@mnaeu.edu.ua

**RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL TERRITORIES: CONTENT AND
FEATURES OF EVOLUTION**

Abstract

Introduction. Rural areas of Ukraine, where a third of the country's population lives and the most important stage of agricultural production are taking place – the production of agricultural raw materials, make an extraordinary contribution to the national economy development. Resource potential of rural territories is a source and means of their reproduction,

and also plays a key role in determining the functions, direction and dynamics of their development. Therefore, the study of resource potential development peculiarities of rural areas makes it possible to draw up forecasts, strategies of regional and national development, and to determine additional factors of influence on welfare improvement, welfare enhancement and raising the population living standard.

The purpose of the article is to study the resource potential of rural areas, namely the content and peculiarities of its evolution in the context of modern transformational changes.

Results. As a result of the research, the resource potential of country rural areas and its separate regions consists of such important elements: natural resource; demographic; tourist and recreational; production. Summarizing the approaches of domestic researchers and taking into account our certain aspects vision of the formation, using and reproduction, the resource potential of rural areas is an actual and potential set of natural, demographic, tourist-recreational and productive resources that are owned and/or used by communities living in rural areas territories of the country and its separate regions.

Key words: rural territories, resource potential, production potential, rural development, sphere of agrarian production.

JEL classification: O 18; Q 15

Вступ

Ресурсний потенціал сільських територій являє собою джерело та засіб їх відтворення, а також відіграє ключову роль у визначенні функцій, спрямованості та динаміки їх розвитку. Його можна оцінити шляхом комплексного аналізу сукупності ресурсів – внутрішніх складових потенціалу. Сільські території України, на яких проживає третина населення країни та відбувається найважливіший етап аграрного виробництва – продукування сільськогосподарської сировини, здійснюють непересічний вклад у розвиток національної економіки. Ресурсний потенціал залежить від наявності виробничих ресурсів, їх якості, стану, структури, поєднання й умов використання. У випадку ресурсного потенціалу ресурси відображають витратну сторону процесу виробництва, його вихідні передумови.

Оцінка сучасного стану та ресурсного потенціалу розвитку «сільських територій» дає можливість складати прогнози, стратегії регіонального та національного розвитку, визначати додаткові фактори впливу щодо покращення добробуту, активізації благополуччя та підвищення рівня життя населення. Питанням категорії ресурсного потенціалу «сільських територій» висвітлюються у наукових доробках багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених і спеціалістів, серед них: О. Бородіна, Ю. Губені, В. Лагодієнко, А. Лісовий, І. Лукінов, Р. Мельников, Р. Мудрак, М. Орлатий, Л. Овчинцева, О. Павлов, І. Прокопа, П. Саблук, Д. Торопов, А. Ужва, М. Федотова, В. Юрчишин та ін. Однак деякі питання щодо ролі, місця та основних складових розвитку ресурсного потенціалу сільських територій, а саме підходи до визначення поняття та проблеми із його застосуванням залишаються недостатньо висвітленими та потребують комплексного дослідження.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження ресурсного потенціалу сільських територій, а саме: зміст та особливості його еволюції в умовах сучасних трансформаційних змін. В межах досягнення мети виокремлено такі завдання:

- визначити змістовне наповнення поняття «ресурсний потенціал сільських територій» та його складної функціональної характеристики;
- узагальнити підходи до формулювання сутності поняття «ресурсного потенціалу»;
- дослідити структуру ресурсного потенціалу сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження

Існують різні підходи до класифікації ресурсного потенціалу сільських територій. У сучасній науковій літературі вживаються різні категорії потенціалу села, зокрема: поселенський, демографічний, природний, трудовий, кадровий, економічний (виробничий) та соціальний, які характеризують компонентну структуру сукупного потенціалу сільського поселення [1].

Ресурсний потенціал у сфері аграрного виробництва представляє собою складну, безперервно відтворювальну систему, яка складається з багатьох компонентів (природний, трудовий, фінансовий, підприємницький, інформаційний, матеріально-технічний, технологічний, інституційний, ресурсний), а зв'язки між ними визначаються соціальними, економічними, політичними, інфраструктурними та іншими чинниками, які зумовлюють функціонування і розвиток аграрної економіки. Провідними складовими аграрного потенціалу є земля, матеріально-технічні засоби, трудові, фінансові та різноманітні нематеріальні ресурси [2].

Характерною особливістю розвитку сільських територій є акцентування уваги на стратегіях ендегенного розвитку, що передбачає використання потенціалу місцевих людських, інституційних і фізичних ресурсів, щоб створити для сільських жителів нові можливості працевлаштування та стимулювати нові види економічної діяльності [3].

Сільський розвиток на базі громад ґрунтується на спільних зусиллях, спрямованих на ідентифікацію локальних ресурсів, максимальну їхню активізацію та створення додаткових вартостей у процесі капіталізації з метою підвищення рівня та якості життя членів громад. Резерви капіталізації закладені в оптимальному поєднанні наявних ресурсів й одержанні синергетичного ефекту у формі суспільних благ, що вимагає не тільки індивідуальних інвестицій, а й колективних дій [4].

Важливою характеристикою ресурсного потенціалу сільських територій є його здатність змінюватися. При чому, що важливо, в обидва боки – при переважанні факторів надходження над факторами вибуття – зростати, і навпаки.

В теорії факторів виробництва виділяється чотири ключових ресурси, комбінування яких дозволяє здійснювати суспільне виробництво – праця, земля, капітал, підприємницька здатність. Французька школа класичної теорії, відома як фізіократи, небезпідставно, як для своєї історичної епохи, вважала землю і працю на ній найважливішими факторами виробництва, поєднання яких створювало на той час основну частину національного багатства. З тих пір пройшло понад триста років. В структурі сучасного суспільного виробництва домінуюча роль належить високотехнологічним й наукомістким промисловим галузям та сфері послуг. Однак у сфері аграрного виробництва земля продовжує відігравати роль найважливішого безальтернативного компонента природно-ресурсного потенціалу.

Веклин О. слушно зауважує, що при підході до визначення сутності поняття «природно-ресурсний потенціал», необхідно враховувати на його міждисциплінарний характер – спільне використання географічною, екологічною та економічною науками [5]. Одним із перших, у новітній вітчизняній економічній науці, визначень природно-ресурсного потенціалу є формулювання запропоноване Данилишиним Б. М., Дорогунцовим С. І. та Міщенком В. С. – це (1) міра потенційної можливості будь-якої природної системи (або території) задовольняти різні потреби суспільства; (2) це сукупність природних ресурсів і природних умов у певних географічних межах, які забезпечують задоволення потреб суспільства [6].

Як відмічає з цього приводу Жерибор Л. Л., земельні ресурси є універсальним природним ресурсом, які за чинним законодавством визначаються як сукупний природний ресурс поверхні суші – просторовий базис розселення і господарської діяльності, основний засіб виробництва в сільському та лісовому господарстві. Використання земель як територіального базису, природного ресурсу й основного

засобу виробництва розглядається в Земельному кодексі України як один із принципів земельного законодавства [7].

На непересічне значення землі, як ключового ресурсу сільських територій, вказує Дієсперов В. С., який відмічає, що на відміну від інших засобів виробництва, земля має природне походження, штучно не відтворюється, територіально обмежена і не може бути замінена іншими засобами. Тому вона оголошена національним надбанням, яке має використовуватися в інтересах усього народу, що на ній проживає. Земля, сільгоспугіддя – складова усього природного ресурсу, й права володіння нею в принципі не повинні бути іншими як щодо надр, лісів, водойм тощо. Якщо вся вода – державна власність, то сільгоспугіддя так само необхідні всім, вочевидь не можуть належати незначній частині суспільства. Але при тому, що право на користування землею має поширюватися на всіх громадян, за сільським населенням потрібно визнати пріоритет, оскільки для нього угіддя – основне джерело трудових доходів. Якщо закріпити за селом вигоди від володіння та користування землею, сільський розвиток може бути повністю забезпечений за рахунок цього ресурсу [8]. Вчений справедливо зауважує, що при всіх особливостях, індивідуальності розвитку кожного села визначилися такі важливі фактори, як землезабезпеченість і географічне розташування населеного пункту.

Масове безробіття в країні, відносна не вигідність та неперспективність сільськогосподарської зайнятості кардинально посирили значення фактора віддаленості сіл від великих міст і промислових центрів. Внаслідок цього приміські сільські території стали окремим, відмінним їх типом [9]. Земля є незамінним і безцінним багатством суспільства, формує основу ресурсного потенціалу аграрного сектора та виробничих потужностей сільськогосподарських підприємств, а також матеріальною умовою життя і діяльності людей, основою для розміщення та розвитку галузей народного господарства, головним засобом виробництва в сільському господарстві. Забезпечення сталого розвитку економіки неможливе без організації раціонального використання й охорони земельних ресурсів з урахуванням регіональних особливостей землі як природного ресурсу [10].

Земля є ключовим фактором ресурсного потенціалу сільських територій України в цілому та окремих її регіонів. Незаконне відчуження землі, втрата її родючості та руйнування (вітрова і водна ерозія), нецільове та неефективне використання, руйнування біологічного різноманіття (вирубка лісів, розорювання природних пасовищ та лук, самозахоплення берегових рівнів природних й штучних водойм) тощо, є доміантними ризиками розвитку сільських територій. Однією із найбільших вад сучасного українського землеробства є відносно низька економічна ефективність використання землі як фактору виробництва та низька екологічна ефективність відтворення родючості землі як об'єкту виробництва. Негативні тенденції було закладено ще у дореформений період. Не випадково ряд видатних сільськогосподарських вчених пропонували вивести із сівозміни українських колгоспів та радгоспів близько 20% із 33 млн га орних земель [11]. Причина проста – деградація ґрунтів і втрата їхньої родючості. Як видно з табл. 1, інтенсивність балансу досягла свого піку в 1981-1985 рр. після чого пішла на спад.

Таблиця 1. Динаміка загального балансу елементів живлення у землеробстві України

Статті балансу	Рік			
	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1985-1990
Надходження, кг/га	134,2	175,9	198,1	223,0
Винос, кг/га	171,8	192,7	189,9	218,9
Баланс, кг/га	-37,6	-16,8	8,2	4,1
Інтенсивність балансу, %	78,1	91,3	104,3	101,9

В період з 1991 по 2005рр. проблема суттєво загострилася внаслідок різкого скорочення внесення мінеральних та органічних добрив сільськогосподарськими товаровиробниками України (рис. 1).



Рис. 1. Частка площ сільськогосподарських угідь України, оброблених мінеральними та органічними добривами

Відтворення, збереження та збільшення родючості земель сільськогосподарського призначення є одним із ключових завдання в контексті забезпечення розвитку сільських територій країни.

Не менш важливим складником ресурсного потенціалу сільських територій є демографічні ресурси. Засновник класичної школи економічної теорії Петті У. сказав: «Праця – батько багатства, а земля – його мати». Люди, як єдині носії здатності до праці, і з етичної, і з економічної точки зору є найбільшою цінністю нації. Як справедливо зауважує Лендел М. А., значною мірою саме селянські домогосподарства виступають своєрідними інкубаторами мікроекономічних передумов стабілізації майбутнього стійкого розвитку сільських поселень України [12].

У широкому значенні трудовий потенціал – це людські можливості, ресурси праці, найповніша та всебічна характеристика працездатного населення як продуктивної сили. Трудовий потенціал має кількісні та якісні характеристики. Кількісно він визначається чисельністю працездатного населення (національна методологія) або економічно активного населення (методологія МОП), законодавчо встановленою тривалістю робочого дня за суспільно нормальної інтенсивності праці та збігається з величиною трудових ресурсів.

Як і у випадку із визначенням поняття «сільські території», в експертному середовищі єдиної думки щодо визначення поняття «трудовий потенціал» немає. Так, Ломовських Н. О. вважає за необхідне розрізняти два поняття – «трудовий потенціал» і «потенціал трудових ресурсів». Трудовий потенціал – це лише та частина працездатного населення, яка може бути задіяна у виробництві, але на даний момент перебуває без роботи за будь-яких обставин. Натомість потенціал трудових ресурсів – це спроможність підвищувати продуктивність праці самих найманих працівників [13].

Людський ресурс «здатність до праці» об'єднує в собі економічно активне населення, яке на ринку праці формує пропозицію та класифікується як наймані працівники. Людський ресурс «підприємницька здатність» об'єднує в собі економічно активне населення, яке на ринку праці формує попит на працю та класифікується як

підприємці. І наймані працівники, і підприємці виховуються у домогосподарствах сільських територій, а тому належать до відповідного демографічного потенціалу.

Проблема збереження та відтворення трудового потенціалу сільських територій має два аспекти – потенціал управлінських кадрів та потенціал кадрів робітничих професій. Що стосується управлінських кадрів, то з цього приводу Малиновський А. С. справедливо відмічає, що стабільні ознаки системної кризи, соціальна безвихідь, скорочення виробництва, важкий фінансовий стан аграрних підприємств призвели до погіршення кількісних та якісних характеристик аграрного кадрового потенціалу. Головною ознакою останнього часу є продовження процесу скорочення чисельності зайнятих, висока плинність кадрів, особливо керівного складу.

Крім трудових ресурсів, демографічний потенціал сільських територій визначається і ресурсом «підприємницька здатність».

Підприємницьке середовище на селі визначається сукупністю умов і факторів, які безпосередньо зумовлюють особливості та можливості становлення, функціонування і розвитку суб'єктів малого підприємництва. Дане середовище включає фактори, які впливають на загальнонаціональному рівні (загальні фактори), та фактори, які притаманні підприємництву в сільській місцевості (локально-сільські) [14, 15].

Підприємницький потенціал сільських територій можна визначити як здатність та можливість членів домогосподарств і суб'єктів господарювання сільських територій до виробництва продукції, надання послуг на засадах адекватної ринковим умовам підприємницької поведінки, орієнтованої на отримання прибутку на основі використання природно-ресурсних, економічних і соціальних факторів.

Важливе місце у розвитку та реалізації підприємницького потенціалу посідає підвищення інвестиційної привабливості сільських територій [16].

Грицаєнко М. І. справедливо відмічає, що в умовах інституціональних трансформацій розвиток аграрної сфери економіки потребує пошуку якісно нових ресурсів, одним з яких є соціальний капітал, який одночасно є передумовою створення та результатом функціонування підприємницьких мереж даної сфери економіки. Суб'єкти підприємницької діяльності, об'єднуючись у підприємницькі мережі, одержують додаткові конкурентні переваги завдяки спільному використанню власних ресурсів і ділової активності. Формуванню та розвитку підприємницьких мереж в аграрній сфері сприятиме розбудова інститутів аграрного підприємництва, і, передусім, сільськогосподарської кооперації [17].

Залізко В. Д. та Мартиненков В. І. пов'язують перспективи розвитку сільських територій України із розширенням сфери економіки знань. Вони вважають, що знання, інформація та комп'ютеризація мають стати основою нового типу розвитку економіки України в системі формування постіндустріального суспільства. За умови розвитку адитивного виробництва й комп'ютеризації сільгоспвиробництва одними з найперспективніших напрямів працевлаштування сільського населення буде несільськогосподарський сектор, база якого формуватиметься на рекреаційно-аграрно-туристичних і фермерських господарствах, об'єднаних кооперативним рухом, а також розгалужена мережа аутсорсингових послуг в інформаційно-технологічній та освітньо-комунікаційній сферах [18].

До переліку найбільш актуальних проблем розвитку сільського підприємництва, Малік М. Й. включає:

- обмежені можливості залучення фінансових ресурсів, використання застарілої техніки й обмежене впровадження передових технологій, слабка мотивація до інноваційної діяльності;
- низька конкурентоспроможність у частині оплати праці;
- недосконалість механізмів державного регулювання;

- низький рівень системної підтримки на рівні органів влади та місцевого самоврядування;

- нестабільність правового забезпечення й регуляторних механізмів [19].

Однією із найбільш перспективних сфер реалізації підприємницького потенціалу сільських територій є рекреаційно-туристичний сектор їх економіки, який цілком об'єктивно можна виділити в окрему складову ресурсного потенціалу. Туристична сфера в сільській місцевості спроможна не лише активізувати діяльність у сфері туризму, а й стати важливим інструментом стимулювання економічної активності громадян, підвищення життєвого рівня як тих, хто надає туристичні послуги, так і тих, хто їх споживає. Сільські жителі без посередників можуть продавати продукцію, виробниками якої вони є, а відпочивальники – її придбати [20].

Туристично-рекреаційний потенціал є сукупністю органічно взаємопов'язаних природних і матеріальних засобів, які в процесі взаємодії здатні виробляти продукцію або продукт. Будь-яке збільшення кожного ресурсу веде до зростання туристично-рекреаційного потенціалу [21]. Україна володіє багатими рекреаційно-туристичними ресурсами, більшість з яких розміщена на сільських територіях країни [22].

Одним із найбільш обмежуючих чинників розвитку сільського туризму є якість туристичних послуг. Як зазначає Кудла Н.Є. та Ужва А.М., на формування якості продукту сільського туризму впливає ряд факторів, зокрема:

- поселення й харчування (гостьові кімнати в будинку сільської родини, орендування сільського чи дачного будиночка або господарської будівлі, ночівлі в спеціально відведених наметових чи кемпінгових місцях; харчування у власника, самостійне, в кафе чи барі);

- довколишні атракції у вигляді природних, матеріальних і нематеріальних культурних цінностей регіону (музеї, старі хутори та господарські фільварки, традиційне ремесло, легенди, говірки, традиції), які характеризують спосіб життя сільської спільноти;

- доступність обладнання, яке сприяє цікавому проведенню вільного часу (прокатні пункти, спортивно-культурні об'єкти, праця в селянському господарстві, участь у святкуваннях);

- необхідна система додаткових послуг (пошта, зв'язок, банки, медичне обслуговування тощо);

- соціально-психологічний стан сільської родини й місцевої спільноти (можливість одержання додаткового доходу від надання туристичних послуг, вміння спілкуватися і легко контактувати з людьми, гостинність сільської спільноти: щирість, толерантність, безпека, конфесійна згода) [23, 24].

До переліку описаних вище найважливіших складових ресурсного потенціалу сільських територій, на нашу думку, треба іще додати виробничий потенціал.

У загальному значенні виробничий потенціал економіки – це реальний обсяг продукції, який може бути вироблений за повного використання ресурсів. Стосовно сільських територій таке визначення потребує уточнення. Адже продукцією є усі можливі товари і послуги, які потенційно можуть бути вироблені деінде на даній сільській території – сільськогосподарська продукція, промислова продукція (олія, борошно, крупи, м'ясо та молоко первинної обробки тощо), реміснича продукція (посуд, сувеніри тощо), послуги побутового, торгівельного, туристично-рекреаційного, транспортного, культурно-мистецького та ін. характеру. На нашу погляд, зважаючи на актуальну виробничу спеціалізацію сільських територій – виробництво сільськогосподарської продукції, при характеристиці виробничого потенціалу необхідно зупинитися саме на потенціалі матеріального виробництва аграрної сфери сільських територій. Оскільки решта потенційних товарів і послуг так або інакше підпадають під характеристику описаних вище складових ресурсного потенціалу

сільських територій – підприємницького та туристично-рекреаційного.

Більшість дослідників даної тематики, як і ми, пов'язують виробничий потенціал сільських територій саме із агропродовольчим виробництвом.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Враховуючи наші зауваження та думки дослідників, які в цілому корелюють, ми вважаємо, що виробничий потенціал сільських територій – це максимально можлива кількість сільськогосподарської продукції, яку спроможні виробити сільськогосподарські товаровиробники за даного технологічного укладу та за інших рівних умов. Ресурсний потенціал сільських територій країни та окремих її регіонів складається із таких найважливіших елементів: природно-ресурсний; демографічний; туристично-рекреаційний та виробничий.

Узагальнюючи підходи вітчизняних дослідників та враховуючи наше бачення окремих аспектів формування, використання та відтворення, ресурсний потенціалу сільських територій – це фактичний та потенційний набір ресурсів природного, демографічного, туристично-рекреаційного і виробничого характеру, яким володіють і/або користуються спільноти, що проживають на сільських територіях країни й окремих її регіонів.

Список літератури

1. Орлатій М. К., Величко А. Є. Формування ресурсного потенціалу сільських територій Дніпропетровської області. *Регіональне та муніципальне управління*. 2014. №5-6(7-8). С. 97-107.
2. Самойленко Т. Г. Ресурсний потенціал сталого економічного розвитку сільських територій. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2015. Вип. 15. Частина 3. С. 39-42.
3. Васківська К. В., Сембай І. В., Сікора О. А. Проблеми розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2009. №11. С. 117-121.
4. Бородіна О. М., Киристюк С. В., Риковська О. В. Теоретичні основи сільського розвитку на базі громад: капіталізація активів. *Економіка АПК*. 2011. №5. С. 153-160.
5. Веклин О. Категорія «природно-ресурсний потенціал» у суспільній географії. *Наукові записки*. 2016. №1. С. 9-19
6. Данилишин Б. М., Дорогунцов С. І, Міщенко В. С. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. К.: ЗАТ «ШЧ ЛАВА», 1999. 86 с.
7. Жерибор Л. Л. Природні ресурси сільських територій як основа їх відтворення. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2011. вип. 20. ч. І. С. 89-94.
8. Дієсперов В. С. Земля як головний природний ресурс сільських територій і країни. *Економіка АПК*. 2010. №9. С. 102-109.
9. Дієсперов В. С. Використання земельних ресурсів сільських територій. *Економіка АПК*. 2014. №11. С. 48-56.
10. Альбещенко О. С. Теоретико-методичні аспекти раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу сільських територій. *Економіка та управління національним господарством*. 2017. Випуск 16. С. 98-102.
11. Мудрак Р. П. Земельний фактор у контексті продовольчої безпеки України. *Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету*. 2008. Вип. 67. С. 88-97.
12. Лендел М. А. Селянські домогосподарства: соціально-економічні умови розвитку. *Економіка АПК*. 2012. №5. С. 178-179.

13. Ломовських Н. О. Про сутність понять «трудовий потенціал» і «потенціал трудових ресурсів». *Вісник Харківського національного аграрного університету*. 2009. №5. С. 298-299.
14. Ковалюк Б. І. Проблеми розвитку сільського підприємництва в Україні. *Економіка АПК*. 2010. №2. С. 130-134.
15. Лагодієнко В. В. Концептуальна модель розвитку регіонального агропромислового виробництва. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 1259-1262.
16. Томашук І. В. Інвестиційний потенціал сільських територій: основні аспекти розвитку. *Сталий розвиток економіки*. 2018. №1. С. 140-149.
17. Грицаєнко М. І. Соціальний капітал у становленні підприємницької мережі аграрної сфери України. *Економіка АПК*. 2017. №5. С. 58-64.
18. Залізко В. Д., Мартиненков В. І. Сутність інноваційного розвитку економіки сільських територій. *Економіка АПК*. 2016. №4. С. 66-74.
19. Малік М. Й. Підприємництво і розвиток сільських територій. *Економіка АПК*. 2016. №6. С. 97-103.
20. Забуранна Л. В. Зарубіжний досвід розвитку сільського зеленого туризму. *Економіка АПК*. 2011. №6. С. 178-183.
21. Оцінка туристично-рекреаційного потенціалу регіону : монографія / за заг. ред. В. Г. Герасименко. Одеса: ОНЕУ, 2016. 262с.
22. Мудрак Р. П., Лагодієнко В. В. Агроінфляція та індекс споживчих цін на продовольчі товари: порівняльний аналіз «Україна – ЄС». *Економіка України*. 2018. № 1 (674). С. 28-40.
23. Кудла Н. Є. Шляхи підвищення якості сільського туризму. *Економіка АПК*. 2012, №5. С. 116-122.
24. Ужва А. М. Кластеризація як ефективний інструмент управління розвитком регіонального аграрного бізнесу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Випуск 19, частина 2. С. 110-113.

References

1. Orlatij, M. K. and Vely`chko, A. Ye. (2014). «Formation of resource potential of rural areas of Dnipropetrovsk region». *Regional`ne ta municy`pal`ne upravlinnya*. no. 5-6(7-8). pp. 97-107.
2. Samoilenko, T. G. (2015). «Resource Potential of Sustainable Economic Development of Rural Areas». *Naukovy`j visny`k Xersons`kogo derzhavnogo universy`tetu. Seriya Ekonomichni nauky`*. Issue 15. Part 3. pp. 39-42.
3. Vas`kivs`ka, K. V. and Sembaj, I. V., Sikora, O. A. (2009). «Problems of rural areas development». *Ekonomika APK*. no. 11. pp. 117-121.
4. Borodina, O. M. and Ky`ry`zyuk, S. V., Ry`kovs`ka, O. V. (2011). «Theoretical Foundations of Community Based Rural Development: Capitalization of Assets». *Ekonomika APK*. no. 5. pp. 153-160.
5. Vekly`n, O. (2016). «Category «Natural Resource Potential» in Public Geography». *Naukovi zapu`sky`*. no. 1. pp. 9-19
6. Dany`ly`shy`n, B. M. and Dorogunczov, S. I., Mishhenko, V. S. (1999). *Pry`rodno-resursny`j potencial stalogo rozvy`tku Ukrayiny`*. [Natural-resource potential of sustainable development of Ukraine.]. ZAT «ShCh LAVA». Kiev. Ukraine.
7. Zhery`bor, L. L. (2011). «Natural Resources of Rural Areas as the Basis for Their Reproduction». *Naukovi praci Kirovograds`kogo nacional`nogo texnichnogo universy`tetu. Ekonomichni nauky`*. Issue. 20. Part I. pp. 89-94.
8. Diyesperov, V. S. (2010). «Land as the main natural resource of rural territories and country». *Ekonomika APK*. no. 9. pp. 102-109.

-
9. Diyesperov, V. S. (2014). «Use of land resources of rural territories». *Ekonomika APK*. no. 11. pp. 48-56.
 10. Al`beshhenko, O. S. (2017). «Theoretical and methodical aspects of rational use of land-resource potential of rural territories». *Ekonomika ta upravlinnya nacional`ny`m gospodarstvom*. Issue 16. pp. 98-102.
 11. Mudrak, R. P. (2008). «Land factor in the context of food security of Ukraine.» *Zbirny`k naukovy`x pracz` Umans`kogo derzhavnogo agrarnogo universy`tetu*. Issue. 67. pp. 88-97.
 12. Lendyel M. A. (2012). «Peasant households: socio-economic conditions of development». *Ekonomika APK*. no. 5. pp. 178-179.
 13. Lomovs`ky`x, N. O. (2009). «Problems of Rural Entrepreneurship Development in Ukraine». *Visny`k Xarkivs`kogo nacional`nogo agrarnogo universy`tetu*. no. 5. pp. 298-299.
 14. Kovalyuk, B. I. (2010). «Problems of Rural Entrepreneurship Development in Ukraine». *Ekonomika APK*. no. 2. pp. 130-134.
 15. Lagodiyenko, V. V. (2015). «Conceptual model of development of regional agro-industrial production». *Global`ni ta nacional`ni problemy` ekonomiky`*. no. 8. pp. 1259-1262.
 16. Tomashuk, I. V. (2018). «Investment potential of rural territories: main aspects of development». *Staly` rozvy`tok ekonomiky`*. no. 1. pp. 140-149.
 17. Gry`czayenko, M. I. (2017). «Social capital in the establishment of the entrepreneurial network of agrarian sector of Ukraine». *Ekonomika APK*. no. 5. pp. 58-64.
 18. Zalizko, V. D. and Marty`nenkov, V. I. (2016). «The essence of innovative development of the economy of rural territories». *Ekonomika APK*. no. 4. pp. 66-74.
 19. Malik, M. J. (2016). «Entrepreneurship and development of rural territories». *Ekonomika APK*. no. 6. S. 97-103.
 20. Zaburanna, L. V. (2011). «Foreign Experience in Development of Rural Green Tourism». *Ekonomika APK*. 2011. no. 6. pp. 178-183.
 21. *Ocinka tury`sty`chno-rekreacijnogo potencialu region*. [Estimation of tourist-recreational potential of the region]. In Gerasy`menko, V. G. (red.). ONEU. Odessa. Ukraine.
 22. Mudrak, R. P. and Lagodiyenko, V. V. (2018). «Agro-inflation and consumer price index for food products: a comparative analysis «Ukraine-EU»». *Ekonomika Ukrayiny`*. no. (674). pp. 28-40.
 23. Kudla, N. Ye. (2012). «Ways to improve the quality of rural tourism». *Ekonomika APK*. no. 5. pp. 116-122.
 24. Uzhva, A. M. (2016). «Clusterization as an Effective Tool for Managing the Development of a Regional Agrarian Business». *Naukovy`j visny`k Xersons`kogo derzhavnogo universy`tetu. Seriya «Ekonomichni nauky`»*. Issue 19. Part 2. pp. 110-113.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Андрій Ігорович ЗІНЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету кораблебудування ім. адм. Макарова

**ФІНАНСОВО-ІННОВАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПЕРСПЕКТИВНОЇ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Зінченко, А. І. Фінансово-інноваційні засади перспективної антикорупційної діяльності [Текст] / Андрій Ігорович Зінченко // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 120–125. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Боротьба з корупцією є проблемою для України, про що додатково свідчить наполегливість міжнародних фінансових партнерів держави у питанні створення антикорупційного суду. Отже дослідження сучасного стану фінансово-інноваційних засад перспективної антикорупційної діяльності є актуальним.

Метою статті є дослідження фінансово-інноваційних засад перспективної антикорупційної діяльності, а саме: зміст та особливості їх еволюції.

Результати. Встановлено, що сьогодні генеруються цінні масиви даних, які підлягають аналізу на предмет виявлення статистичних залежностей та іншої цільової інформації. Спрофільований клієнт з законними доходами на тлі тотального впровадження технічних засобів прийому безготівкових платежів навіть на ринках і парковках, дозволить краще виявляти все те, на що спрямовано законодавство про боротьбу з відмиванням незаконних доходів і фінансуванням злочинності у всіх її проявах, а в частині, наприклад, економіки державних закупівель, як корупційно-вразливої ділянки національного господарювання, ускладнить корупційні схеми аж до її унеможливлення.

Висновки. Визначено, що по суті для сприяння правоохоронним органам у фінансовій та антикорупційній сферах пересічному громадянину жодних дій з цього приводу спрямовано здійснювати не знадобиться. Людина живе, працює, отримує заробітну плату, погоджується на обробку персональних даних, робить покупки, оплати, подорожує, приймає платежі, бере участь в акціях і т. д., а паралельно з цим вона є борцем зі злочинністю – донором big data mining, важливим статистом в боротьбі з порушенням фінансового та кримінального законодавства. В цілому модель, в разі впровадження з актуальними нюансами, може буде використана в т.ч. антикорупційними й іншими правоохоронними органами в процесі виконання своїх повноважень, що вкрай важливо в ключі піднесення антикорупційної боротьби на якісно новий рівень.

Ключові слова: антикорупційна діяльність, правоохоронні органи, корупція, механізм реалізації, смарт-контакти.

Andriy ZINCHENKO

PhD of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Finance
National University of Shipbuilding, adm Makarov

FINANCIAL AND INNOVATIVE BASES OF PERSPECTIVE ANTI-CORRUPTION ACTIVITY

Abstract

Introduction. Fighting corruption is a problem for Ukraine, which is further illustrated by the persistence of international financial partners in the issue of creating an anti-corruption court. Therefore, research into the current state of financial and innovation fundamentals of promising

anticorruption activities is relevant.

The purpose of this article is to study the financial and innovation fundamentals of promising anticorruption activity, namely the content and peculiarities of their evolution.

Results. It has been found that today valuable arrays of data are being generated that are subject to analysis for the purpose of identifying statistical dependencies and other targeted information. A profiled client with legitimate income on the background of the total introduction of technical means of receiving cashless payments, even in markets and parking lots, will let better identify all that targeted legislation on combating the laundering of illicit proceeds and the financing of crime in all its manifestations, and in part, for example, the public procurement economy, as a corruption vulnerable part of the national economy, will complicate corruption schemes until such an activity is made impossible.

Conclusions. It is determined that, in essence, in order to assist law enforcement bodies in the financial and anti-corruption spheres, an average citizen does not intend to carry out any actions in this regard. A person lives, works, receives wages, agrees to processing personal data, makes purchases, makes payments, travels, accepts payments, takes part in promotions, etc., and in parallel with it he is a criminal fighter – donor big data mining, an important statistician in the fight against violations of financial and criminal legislation. In general, the model, if implemented with actual nuances, can be used including anti-corruption and other law-enforcement agencies in the process of exercising their powers, which is extremely important in the key to raising anticorruption struggle to a qualitatively new level.

Keywords: anti-corruption activity, law enforcement agencies, corruption, mechanism of realization, smart contacts.

JEL classification: O 32; E 62

Вступ

У відповідності до Закону України «Про запобігання корупції» корупція визначається як використання особою наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб [1]. Аналіз стану і ступеню наукових розробок у зарубіжних та вітчизняних джерелах з досліджуваної проблематики свідчить, що питання засад перспективної антикорупційної діяльності викликає жвавий інтерес науковців, політиків, управлінців.

Питання фінансово-інноваційних засад перспективної антикорупційної діяльності висвітлюються у наукових доробках багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених і спеціалістів. Вказана проблематика лише формує науковий погляд сучасних фінансових науковців, оскільки історично вказаними проблемами займалися в основному науковці-юристи. Тому системних досліджень в фінансовому ключі на даний час не представлено.

Тому деякі питання щодо ролі, місця та основних складових розвитку фінансово-інноваційних засад перспективної антикорупційної діяльності залишаються недостатньо висвітленими та потребують комплексного дослідження.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження фінансово-інноваційних засад перспективної антикорупційної діяльності, а саме зміст та особливості їх еволюції. У межах досягнення мети виокремлено такі завдання:

- дослідити модель оцінки операцій, яка може допомогти створити централізовану базу даних підозрілих подій;

- встановити сутність згенерованих цінних масивів даних, які підлягають аналізу на предмет виявлення статистичних залежностей та іншої цільової інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження

Неправомірна вигода визначена законодавством як грошові кошти або інше майно, переваги, пільги, послуги, нематеріальні активи, будь-які інші вигоди нематеріального чи негрошового характеру, які обіцяють, пропонують, надають або одержують без законних на те підстав [1]. В широкому сенсі за межами безпосередньо грошової форми мова йде в т.ч. про фінансові відносини, які врешті рещт можуть і не матеріалізуватись в самі гроші, але одночасно мати наслідками значні рухи активів, зобов'язань, тощо. Особливо пов'язаною проблемою в цьому контексті є легалізація доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення [2]. Боротьба зі вказаними явищами здійснюється серед традиційних правоохоронних заходів фінансово-спеціалізованими, в т.ч. шляхом фінансового моніторингу [3], а найближчим часом планується створення спеціалізованої Служби фінансових розслідувань, оскільки фінансова галузь (а як доведено вище вказана проблематика має поруч із юридично-зловмисним і фінансово-прикладний характер) є фактично провідником протиправних діянь в частині об'єктивного боку правопорушень на базі протиправного використання зловмисниками існуючих законних фінансових механізмів і технологій, без яких сучасне суспільне життя практично неможливо в поточних формі та вигляді. Таким чином, спеціалізовані знання в сучасній фінансовій галузі є невід'ємним інструментом боротьби з корупцією та легалізацією незаконних доходів і боротьбою з тероризмом.

На ранніх стадіях розвитку антикорупційного процесу спеціальні суб'єкти декларували власні доходи виходячи, в першу чергу, з довідок по доходи [4]. В узагальненому випадку там вказана сума нарахованих доходів до оподаткування. Водночас розпорядитися вією сумою з довідки або декларації не може ніхто як мінімум через необхідність відрахування відомих сум податків. Чи вистачить залишку після вирахувань умовному декларанту для проведення заявлених ним банківських операцій? Такий умовний контроль необхідно було вдосконалювати. В епоху готівки і паперового документообігу зробити це дуже складно. Однак, епоха інформаційних технологій і цифрових систем внесла радикальні зміни в перспективи питання, і зовсім скоро ця процедура може бути змінена. Практично всі організаційно-технічні передумови для цього вже сформовані. Нами пропонується перспективне бачення вирішення проблеми із використанням інноваційних технологій в т.ч. в державно-управлінській сфері як однієї з найбільш корупційно-вразливих через генерацію значних фінансових потоків та високим ступенем формалізації процесів та відповідальних за них.

Для цього згадаємо таку фундаментальну віху активно впроваджуваної нині cashless економіки як виплата заробітних плат у безготівковій формі – на банківську картку. Зручність підходу користувачі оцінили не відразу. Якщо звернутися до статистики НБУ, то перший час основною операцією клієнтів за зарплатними картками була «отримання готівки» на всю суму в день зарахування в банкоматі. Позитивний момент в такому осучасненні зарплатних відносин був, але спроби реалізувати його з використанням національної системи масових електронних платежів провалилися.

Отже, узагальнені ретроспективно-статистичні дані НБУ свідчать, що якщо на кінець 2001 року в країні було 3,2 мільйона власників 3,6 мільйона активних платіжних карток, то на квітень 2018 року кількість власників зросла до майже 42 млн осіб, яким було видано майже 60 млн карток. Активними є близько 35 млн [5].

Наступним завданням банків і законодавця було мотивувати отримувачів виплат здійснювати витрати не виводячи кошти з-під банківського контролю. Тобто безготівково в торговельній, і не тільки, мережі.

Більше за інших в цьому досяг успіху «Приватбанк», але не без допомоги держави, яка зобов'язала всіх основних учасників торгівлі мати обладнання для

прийому платіжних карток. У клієнтів банків з'явилася реальна можливість й інші способи користуватися безготівковими грошима – це і системи он-лайн банкінгу, і реальна можливість розплатитися в основних місцях торгівлі картою.

Сьогодні в 178 тис. підприємств торгівлі та послуг встановлено близько 240 тис. терміналів [5]. І навіть мережа банкоматів – 19 тис. по країні, до яких лояльний до cashless клієнт став звертатися все рідше.

У проміжному підсумку середній власник картки до банкомату став підходити не так часто й чималу частину своїх витрат здійснювати з використанням картки.

Статистичні дані свідчать: якщо в 2002 році власники 3,6 млн карток здійснили 6 млн платежів картками на суму 1 163 млн грн, то операцій зняття готівки з цих карток було 68 млн на суму 18 885 млн грн. Операцій зняття готівки було в більш ніж 11 разів більше за кількістю й більш ніж в 16 разів більше за сумами [5].

Середнє зняття готівки тоді становило 277,7 грн при середній зарплаті в 376. Таким чином, ми підтверджуємо статистично, що на зорі cashless близько 75% зарахувань на картки з них знімалося готівкою.

У 2017 році картина змінилася: 42 млн власників 60 млн карток здійснили вже 2 311 млн безготівкових платежів на 835 000 млн грн. А ось готівку знімали 780 млн разів на 1 289 721 млн грн.[5]

Кількість власників карток зросла в 11,6 разів, кількість оплат перевищила кількість зняття готівки майже в 3 рази. Сума зняття готівки перевищила суми безготівкових оплат за все приблизно в 1,5 рази.

При цьому середня сума зняття готівки склала вже 1653,5 грн при середній зарплаті 6785 грн.

Звичайно, сьогодні зарахування на картки мають іншу структуру, ніж в 2002 році, і на це потрібно робити поправку. Але середнє зняття готівки в банкоматі склало вже тільки 24% від середньої зарплати, тобто зменшилося за 16 років в 3 рази.

Додатково НБУ провадить політику зниження планки по великих покупках за готівковий розрахунок і розрахунках між юридичними особами [6].

Таким чином, встановлено, що сьогодні генеруються цінні масиви даних, що підлягають аналізу на предмет виявлення статистичних залежностей та іншої цільової інформації. З набором статистики на істотних тимчасових інтервалах математично можуть бути розраховані умовно середні витрати особи на продукти харчування, зв'язок, розваги, ліки і т. п. Будуть визначені часові, географічні, продуктові вподобання. Визначені поведінкові профілі, що в перспективі дозволить досить точно оцінювати вільні залишки коштів на рахунках особи і правдоподібність рухів по них. У поєднанні із системами блокування нетипових операцій це відкриває горизонти автоматизації антикорупційної боротьби, що дозволить виключити головний суб'єктивний фактор такої боротьби – живу людину.

Використовуючи такі підходи у державних масштабах вже практично завтра у клієнта при черговому фінансовому моніторингу операції цілком можуть попросити, якщо банк сторонній, або подивитися в профілі, якщо банк зарплатного проекту, скільки ж коштів з тих, що відображені в довідці про доходи, були клієнтом витрачені у торговельній мережі або по інших безготівкових напрямках за останні роки, які були за рік чи інший період вільні залишки на рахунках. Після чого можна вже об'єктивно порівняти суму підозрілого обороту, що моніториться або перевіряється ретроспективно в антикорупційних цілях, з отриманими даними й зробити висновок про те, чи вистачає вільних залишків чи кошти для операції мають невідоме або взагалі сумнівне джерело.

Природно, що така модель оцінки операцій буде автоматизована і технологія смарт-контрактів на блокчейні тут може допомогти створити централізовану базу

даних підозрілих подій, яка не редагується і яку можна буде аналізувати в робочому порядку, в т.ч. щодо юридичних осіб.

Модель спирається на дані всередині системи й не потребує сторонніх документів, а в разі технології смарт-контрактів можна виключити людський фактор і припинити можливе бажання іншого банку пропустити сумнівну операцію цінного клієнта, або корупційно закрити очі контролюючої особи на підозрілу операцію. Важливо зауважити, що критерії ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення сьогодні формалізовані відповідним наказом Міністерства фінансів [7] та можуть бути на даний момент машинно-оброблені принаймні частково. Подальша формалізація – окрема наукова фінансово-кваліметрична задача.

Спрофільований клієнт з законними доходами на тлі тотального впровадження технічних засобів прийому безготівкових платежів навіть на ринках і парковках, дозволить краще виявляти все те, на що спрямовано законодавство про боротьбу з відмиванням незаконних доходів і фінансуванням злочинності у всіх її проявах, а в частині, наприклад, економіки державних закупівель, як корупційно-вразливої ділянки національного господарювання, ускладнить корупційні схеми аж до унеможливлення такої діяльності.

По суті для сприяння правоохоронним органам у фінансовій та антикорупційній сферах пересічному громадянину жодних дій з цього приводу спрямовано здійснювати не знадобиться. Людина живе, працює, отримує заробітну плату, погоджується на обробку персональних даних, робить покупки, робить оплати, подорожує, приймає платежі, бере участь в акціях і т. д., а паралельно з цим вона є борцем зі злочинністю – донором big data mining, важливим статистом в боротьбі з порушенням фінансового та кримінального законодавства.

Важливо зауважити, що при скорингу позичальника і перевірках на фрод банки вже сьогодні використовують дані операторів стільникового зв'язку [8].

Викладене може стати в т.ч. важливішим механізмом реалізації проекту закону Міністерства фінансів «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо критеріїв визначення осіб з високими доходами» [9].

Висновки та перспективи подальших розвідок

В цілому модель, в разі впровадження з актуальними нюансами, може буде використана в т.ч. антикорупційними й іншими правоохоронними органами в процесі виконання своїх повноважень, що вкрай важливо в ключі піднесення антикорупційної боротьби на якісно новий рівень.

Список літератури

1. Про запобігання корупції: Закон України від 14.10.2014 р. № 1700-VII. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>
2. Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 14.10.2014 р. № 1702-VII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>
3. Державна служба фінансового моніторингу. Нормативно-правові засади діяльності. URL: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=107&lang=uk.
4. Про державну службу: Закон України від 10.12.2015 р. № 889-VIII URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/889-19>
5. Національний банк України. Платіжні системи і розрахунки. Інформаційні матеріали. URL: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219

6. Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні: Постанова правління Національного банку України від 29.12.2017 № 148. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>
7. Про затвердження Критеріїв ризику легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення: Наказ Міністерства фінансів України від 08.07.2016 № 584. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1047-16>
8. Карпусь В. При оценке надёжности заёмщика банки начинают использовать данные операторов сотовой связи. (2017). URL: <https://itc.ua/blogs/pri-otsenke-nadyozhnosti-zayomshhika-banki-nachinayut-ispolzovat-dannyye-operatorov-sotovoy-svyazi/>
9. Міністерство фінансів України. Проекти регуляторних актів для обговорення 2018. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/proekty-rehuliatornykh-aktiv-dlia-obhovorennia-?category=aspekti-roboti>.

References

1. Pro zapobigannya korupciyi: Zakon Ukrayiny`. [On Prevention of Corruption: Law of Ukraine]. № 1700-VII. Dated 14.10.2014. Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1700-18>
2. Pro zapobigannya ta proty`diyu legalizaciyi (vidmy`vannyu) dohodiv, oderzhany`x zlochy`nny`m shlyaxom, finansuvannyu terory`zmu ta finansuvannyu rozpovsyudzhennya zbroyi masovogo zny`shhennya: Zakon Ukrayiny`. [On Prevention and Counteraction to Legalization (Laundering) of the Proceeds from Crime, Terrorist Financing and Financing of the Proliferation of Weapons of Mass Destruction: Law of Ukraine]. № 1702-VII dated 14.10.2014. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>
3. State Financial Monitoring Service. Normative-legal principles of activity. Available at: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=107&lang=uk.
4. Pro derzhavnu sluzhbu: Zakon Ukrayiny`. [About the civil service: Law of Ukraine]. № 889-VIII dated 10.12.2015. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/889-19>
5. National Bank of Ukraine. Payment systems and calculations. Information materials. Available at: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219
6. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro vedennya kasovy`x operacij u nacional`nij valyuti v Ukrayini: Postanova pravlinnya Nacional`nogo banku Ukrayiny`. [On Approval of the Regulation on the Conduct of Cash Transactions in the National Currency in Ukraine: Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine]. № 148 dated 29.12.2017. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>
7. Pro zatverdzhennya Kry`teriyiv ry`zy`ku legalizaciyi (vidmy`vannya) dohodiv, oderzhany`x zlochy`nny`m shlyaxom, finansuvannya terory`zmu ta finansuvannya rozpovsyudzhennya zbroyi masovogo zny`shhennya: Nakaz Ministrestva finansiv Ukrayiny`. [On Approval of the Risk Criteria for the Legalization (Laundering) of the Proceeds from Crime, Terrorist Financing and the Financing of the Proliferation of Weapons of Mass Destruction: The decree of the Ministry of Finance of Ukraine]. № 584 dated 08.07.2016. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1047-16>
8. Karpus`, V. (2017). «At assessing the reliability of the borrower banks begin to use the data of mobile operators». Available at: <https://itc.ua/blogs/pri-otsenke-nadyozhnosti-zayomshhika-banki-nachinayut-ispolzovat-dannyye-operatorov-sotovoy-svyazi/>
9. Ministry of Finance of Ukraine. Draft regulatory acts for discussion 2018. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/proekty-rehuliatornykh-aktiv-dlia-obhovorennia-?category=aspekti-roboti>.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Руслан Петрович МУДРАК

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки
Уманський національний університет садівництва
E-mail: mrp1974@ukr.net

Наталія Іванівна МОІСЄЄВА

кандидат філософських наук, доцент, кафедра ЮНЕСКО
«Філософія людського спілкування» та соціально-гуманітарних дисциплін
Харківський національний технічний університет сільського
господарства ім. Петра Василенка
E-mail: kntusgunesco96@gmail.com

**КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК НАПРЯМ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНИМИ
ДЕСТИНАЦІЯМИ РЕГІОНУ**

Мудрак, Р. П. Кластеризація як напрям ефективного управління туристичними
дестинаціями регіону [Текст] / Руслан Петрович Мудрак, Наталія Іванівна Моїсєєва
// Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 126-132. – ISSN
2415-8453.

Анотація

Вступ. В складних умовах розвитку економіки України саме продумана активна кластерна політика на рівні регіонів є запорукою успіху таких форм співпраці. За сприятливих ринкових умов кластери розвиваються самостійно – самоорганізуються. Кластерна концепція розвитку регіональної економіки є основним орієнтиром для притягнення інновацій і основним механізмом розвитку інноваційної економіки. Кластерна модель регіонального розвитку активізує підприємницьку діяльність у сфері туризму, сприяє створенню нових робочих місць, зростанню доходів місцевого населення й наповненню бюджетів, покращенню якості туристичних продуктів тощо. Функціонування туристичних кластерів сприяє ширшому використанню інноваційних й інформаційно-комунікаційних технологій, підвищенню рівня кваліфікації й інтелектуального потенціалу кадрів, зайнятих у туристичній галузі.

Метою статті є висвітлення та обґрунтування питань створення кластерів як прогресивної моделі розвитку туристичної сфери регіону й інструменту ефективного управління туристичними дестинаціями.

Результати. Доведено, що кластерний підхід в економіці дозволяє максимально посилювати сильні сторони розвитку певної сфери в регіоні, в той же час максимально мінімізуючи стримуючі фактори розвитку. Здійснено моніторинг ключових проблем сучасного розвитку кластерних технологій в туристичній галузі. Проаналізовано можливості створення туристичного кластеру в Миколаївській області. Доведено, що запропонований туристичний кластер на території об'єднаної територіальної громади забезпечить розширення ринку збуту органічної продукції збутового кооперативу за рахунок не тільки внутрішнього, але й зовнішнього ринку. Переваги створення туристичного кластеру для обслуговування зони відпочинку полягають у зацікавленості місцевої влади та бізнесу до більш тісної співпраці.

Висновки. В статті висвітлено переваги та недоліки впровадження кластерної моделі для здійснення ефективного управління туристичними дестинаціями регіону. Охарактеризовано кластерну форму діяльності туристичних дестинацій в контексті розвитку регіональної економіки. Запропоновано сформулювати туристичний кластер, який забезпечить розширення ринку туристичних послуг регіону.

© Руслан Петрович Мудрак, Наталія Іванівна Моїсєєва, 2018

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2018 рік. Том 3. № 3.

Ключові слова: кластеризація, регіон, туристична дестинація, туристичний кластер, управління.

Ruslan MUDRAK

doctor of economics, professor, Head of the Department of Economics
Uman National University of Horticulture

Natalia MOISEEVA

candidate of philosophical sciences, associate professor,
department of UNESCO «Philosophy of human intercourse»
and social-humanitarian disciplines
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

CLASSERIZATION AS EFFECTIVE MANAGEMENT DIRECTION OF TOURIST DESTINATION REGION

Abstract

Introduction. *The well thought-out active cluster policy at the regional level is the key to the such forms success of cooperation in the difficult conditions of the Ukrainian economy development. Under favorable market conditions clusters develop independently – self-organizing. The cluster concept of the regional economy development is the main guideline for bringing innovation and the main mechanism for the innovative economy development. The cluster model of regional development activates entrepreneurial activity in the tourism field, promotes job creation, increases local incomes and budget, improves the quality of tourism products, and so on. The tourist clusters operation facilitates wider use of innovative and information and communication technologies, raising the level of qualification and intellectual potential of personnel employed in the tourism sector.*

The purpose of the article is to highlight and justify the items of clusters creation as a progressive model of tourism development in the region and an instrument for tourist destinations effective management.

Results. *It is proved that the cluster approach in economics allows to maximize the strengths of the development of a certain sphere in the region, while minimizing the constraining factors of development. The monitoring of key problems of the modern development of cluster technologies in the tourism industry was done. The possibilities of creating a tourist cluster in the Mykolaiv region are analyzed. It is proved that the proposed tourist cluster on the united territorial community territory will ensure the expansion of the sale market of organic products of the sales cooperative due to not only the domestic but also the external market. The benefits of a tourist cluster creating to serve the recreation area are the interest of local government and business to work more closely together.*

Conclusions. *The article highlights the advantages and disadvantages of introducing a cluster model for the tourist destinations effective management in the region. The cluster form of the tourist destinations activities in the context of the regional economy development has been characterized. It is suggested to form a tourist cluster, which will provide the tourist services market expansion in the region.*

Keywords: clustering, region, tourist destination, tourist cluster, management.

JEL classification: L 83, O 18, R 23

Вступ

Туристична сфера є пріоритетним вектором забезпечення економічного розвитку країни загалом та її регіонів зокрема. Активізація діяльності суб'єктів туристичної сфери сприятиме ефективному функціонуванню підприємств готельно-

ресторанного бізнесу, харчової промисловості, сільського господарства та ін.

Економічна діяльність суб'єктів туристичної дестинації полягає в забезпеченні ефективного використання наявної та створення нової матеріально-технічної бази, зайнятості населення, задоволення його різноманітних потреб. Одним із перспективних інструментів управління туристичними дестинаціями є створення кластерів, формування яких сприятиме розширенню доступу суб'єктів господарювання до інформації, підвищенню ступеня їх інтеграції у внутрішню й світову економіку [1, с. 11]. Основними перевагами кластерної моделі управління туристичними дестинаціями є:

- підвищення економічної ефективності й конкурентоспроможності спільної діяльності об'єднаних у туристичний кластер підприємств порівняно з відокремленою діяльністю;

- зменшення собівартості послуг за рахунок спільного використання туристичних ресурсів і туристичної інфраструктури, розширення кола конкуруючих між собою постачальників і споживачів туристичних послуг;

- стимулювання інноваційного розвитку, розширення доступу до інновацій шляхом збільшення міжфірмових потоків ідей і інформації;

- формування ринку праці для населення з метою покращення їх якості життя;

- покращення інвестиційної привабливості регіонів;

- стимулювання зростання й розвитку інших виробництв [2, с. 28].

Кластеризація – це процес концентрації за ознакою територіальної близькості підприємств і споріднених сфер економіки.

Питання організації та управління кластерами, визначення ефективності їх функціонування розглядалися такими вченими, як: Саблук П., Кропивко М., Соколенко С. та іншими. Механізм створення кластерних об'єднань в умовах трансформаційної економіки висвітлювався в працях Волкової Н., Войнаренко М., Гейця В. Проблеми розвитку туристичних дестинацій знайшли вирішення в наукових дослідженнях Гортенка І., Гуляєва В., Євдокименка В., Кифяка В., Мацоли В., Лебединського Ю., Ткаченка Т. тощо. Однак, питання необхідності впровадження кластерів в туристичних дестинаціях залишається найменш дослідженим, незважаючи на те, що експерти відмічають постійне зростання ролі туризму в структурі глобальної економіки.

Мета та завдання статті

Мета статті полягає у висвітленні й обґрунтуванні питання створення кластерів як прогресивної моделі розвитку туристичної сфери й інструменту ефективного управління туристичними дестинаціями. Це передбачає виконання таких завдань: здійснення моніторингу ключових проблем сучасного розвитку кластерних технологій в туристичній галузі; аналіз можливості створення туристичного кластеру в Миколаївській області; обґрунтування туристичного кластеру на території об'єднаної громади.

Виклад основного матеріалу дослідження

Впровадження кластерного підходу дозволяє забезпечити ефективну взаємодію між спорідненими організаціями, їх партнерами й органами державної влади. Кластер – це група географічно близьких взаємопов'язаних суб'єктів господарської діяльності, які хоч і належать до різних галузей суспільного виробництва, але при цьому узгоджують або об'єднують свої дії у певній сфері, що сприяє зростанню конкурентоспроможності кожного з них. В туризмі кластер трактується як система взаємодії туристичних підприємств, які сконцентровані географічно й використовують спільні туристичні ресурси. Кордони туристичного кластеру постійно змінюються, тому що завжди з'являються нові підприємства, розвиваються нові напрямки діяльності, змінюється ринок та умови його функціонування.

Кластери здійснюють вплив на конкурентну боротьбу трьома шляхами:

-
- підвищують продуктивність суб'єктів, що входять в них;
 - підвищують здатність до інновацій;
 - стимулюють створення нових видів бізнесу, які підтримують інновації, розширюючи межі кластера [3, с. 111].

Кластерний підхід в економіці дозволяє максимально посилювати сильні сторони розвитку певної сфери в регіоні, в той же час максимально мінімізуючи стримуючі фактори розвитку [1]. Кластерна політика є сукупністю державних і приватних заходів, спрямованих на будівництво кластерів з метою використання економії масштабу, синергії або інших непрямих ефектів. В складних умовах розвитку економіки України саме продумана активна кластерна політика на рівні регіонів є запорукою успіху таких форм співпраці. За сприятливих ринкових умов кластери розвиваються самостійно – самоорганізуються. Кластерна концепція розвитку регіональної економіки є основним орієнтиром для притягнення інновацій та основним механізмом розвитку інноваційної економіки. Кожна країна і навіть кожен регіон виробляє свою, вигідну для себе стратегію формування кластерних об'єднань.

До туристичних кластерів належать групи, сконцентровані географічно в межах регіону підприємств, які спільно використовують спеціалізовану туристичну інфраструктуру, локальні ринки праці й інші функціональні структури господарства. Провідну, стрижневу роль у туристичному кластері відіграють туристичні підприємства, які експортують свої послуги за межі регіону, країни. На нижчому рівні знаходяться різноманітні туристичні агентства, а також численні підприємства з розміщення, харчування, транспортування туристів, надання супутніх послуг і виробництва товарів туристичного попиту. І всі вони об'єднуються спільним бізнес-кліматом, в межах якого формуються необхідні для функціонування туристичного кластера трудові ресурси, технології, а також діють різні стимули, включаючи податкову систему, адміністративне регулювання та бар'єри [4, с. 120].

Кластеризація є інструментом забезпечення підвищення конкурентоспроможності й ефективності діяльності туристичних дестинацій регіонів України. Слід відмітити, що в Україні формування таких кластерів є незначним, що пояснюється відсутністю чітко сформованого законодавства з питань створення й регулювання діяльності кластерів; нестачею практичного досвіду формування та функціонування туристичних кластерів, координації їх діяльності; низьким сприйняттям підприємцями інновацій; невисокою зацікавленістю окремих підприємців об'єднуватись у кластерні структури; відсутністю державної фінансової підтримки кластерних формувань [5, с. 11].

Вперше кластерні технології почали застосовувати на Хмельниччині – це «Камянець-Подільський туристичний кластер», кластер агроекотуризму «Оберіг»; в Волинській та Житомирській областях – туристично-рекреаційні кластери. Туристичний кластер у Миргороді, який створений з метою диверсифікації економічної діяльності в регіоні. Туристичний кластер Львова сформувався навколо архітектурної та культурної спадщини міста з метою залучення туристів. Туристичні агенції, готелі, ресторани, виробництво та продаж сувенірів – усі ці бізнеси були зацікавлені у розвитку туристичної інфраструктури й домоглися співпраці з місцевими державними органами у цьому напрямі. Зовнішніми атрибутами такої співпраці є функціонування туристичного інформаційного центру й інформаційних табло. Фестивалі та інші масові заходи у місті залучають клієнтів для всіх цих бізнесів одночасно. Окрім Львова, за таким самим принципом зараз формуються кластери Прикарпатсько-Сколівсько-Бескидський, Розтоцький, Надбузький, Верхньо-Наддністрівський [6, 7].

Більшість туристичних кластерів налагоджують і постійно зміцнюють різноманітні зв'язки з продовольчими кластерами, медіа-кластерами, а також швейними, автомобільними кластерами. Завдяки цьому усі суб'єкти туристичного кластера отримують вигоду від спільних зусиль у вигляді ширшого кола можливостей і

збільшених прибутків. У туристичному кластері за налагодженої взаємодії створюються умови, сприятливі для виробництва нових видів послуг, завдяки чому формується інноваційне і ділове конкурентне середовище [8, с. 171].

Дослідження свідчать, що на сьогодні для Миколаївської області перспективними є створення туристичних кластерів. Вигідне географічне розташування Миколаївської області – значна протяжність берегової лінії Чорного моря та його лиманів, наближеність до транзитних транспортних коридорів, наявність морських і річкових причалів – визначає її розвиток як важливого транспортно-технологічного вузла, який забезпечує вихід до промислових центрів Придніпровського регіону та Чорного моря. Природні та кліматичні умови області сприятливі для інтенсивного високоефективного розвитку сільського господарства й життя людини. За видами економічної діяльності пріоритетною сферою діяльності суб'єктів малого й середнього підприємництва області є торгівля та сфера послуг, частка якої у загальному обсязі продукції (робіт, послуг, товарообігу), реалізованої в галузях реального сектору економіки й соціальної сфери становить 37,7%.

Наявність в області морського узбережжя довжиною близько 140 км, джерел мінеральної води із розвіданими запасами до 1 тис. м³, покладів лікувальних грязей, особливо Тилігульського та Бейкушського лиманів з геологічними запасами понад 2 млн. м³, створює умови для оголошення даних рекреаційно-туристичних зон кліматичними та бальнеологічними курортами місцевого й державного значення. Основу туристично-рекреаційного та оздоровчо-лікувального комплексу становлять курортні території, найбільшими з яких є Коблеве, Рибаківка, Чорноморка та Очаків.

У Миколаївській області рівень техногенного навантаження на навколишнє природне середовище нижчий, ніж в середньому по Україні внаслідок відсутності на її території підприємств хімічної та вугільної промисловості. Значну частку у загальному обсязі викидів Миколаївської області становлять викиди від пересувних джерел (близько 75% валових викидів області), які щороку зростають внаслідок збільшення кількості автотранспорту й збільшення обсягів перевезень транспортними засобами.

Унікальність географічного розташування Миколаївської області полягає в тому, що вона є областю із високим рекреаційним потенціалом і розвинутої туристичною інфраструктурою морських курортів. Враховуючи такі резерви, на території області ми пропонуємо сформувати туристичний кластер.

В якості прикладу такого утворення використаємо туристичний потенціал Березанського району. Тут на березі Чорного моря на прибережній смузі, довжиною в 19 кілометрів, розташовано 4 зони відпочинку: «Коблево», «Лугове», «Морське», «Рибаківка». Близько 170 баз відпочинку пропонують свої послуги туристам із України та ближнього зарубіжжя. Щороку Коблево-Рибаківську зону відпочинку відвідує близько 180 тис. осіб.

Для забезпечення 180 тис. туристів, які відвідують Коблево-Рибаківську зону відпочинку впродовж 5 місяців курортного сезону, екологічно-чистими продуктами харчування необхідно виділити 6,4 га ріллі для виробництва листових овочів, капусти ранньої, картоплі ранньої, сезонних овочів, баштанних та цукрової кукурудзи; 28,6 га багаторічних насаджень для виробництва ягід та винограду. Для виготовлення свіжої випічки селяни мають закуповувати високоякісне борошно промислового виробництва. При формуванні зони виробництва необхідно враховувати потребу мінімізації транспортних витрат. Тому до складу кластеру необхідно включити сільські території, які знаходяться вздовж автомагістралі М14 та не далі, ніж 20-25 км від Коблево-Рибаківської зони відпочинку. Це сільські населені пункти, які входять до підпорядкування Коблевської сільської об'єднаної територіальної громади. Кількість працездатного населення в її межах – 5514 осіб. Площа території – 26447 га. Отже, трудових та земельних ресурсів Коблевської сільської об'єднаної територіальної

громади достатньо для виробництва запланованого обсягу продукції для задоволення харчових потреб відпочивальників Коблево-Рибаківської зони відпочинку.

Припустимо, що 164,6 т м'яса, яке необхідно виробити для курортного сезону – це свинина. При переводі даної кількості м'яса первинної обробки в живу вагу отримуємо 205,75 тонн. В Миколаївській області середня жива вага свиней, зданих сільськими домогосподарствами на забій становить в середньому 115 кг. Отже, поголів'я має становити не менше 1789 гол. Для виробництва свинини в умовах сільських домогосподарств, для отримання тварин вище середнього рівня вгодованості (115 кг) на основі екологічно чистих кормів необхідно згодувати не менше 1 т зерна на 1 гол. Найкращою зерною основою для виробництва концентрованих кормів є кукурудза, зерно якої має оптимальне кормо-протеїнове співвідношення. Таким чином для виробництва 164,6 т свинини, необхідно затратити 1789 тонн кукурудзи на зерно. Згідно із статистичними даними в Миколаївській області середня урожайність даної культури коливається біля 3 т з 1 га. Отже, для отримання 1789 т кукурудзи на зерно, необхідно виділити ділянку площею 596 га.

Для отримання 183614,4 кг кисломолочних продуктів, необхідно виробити 550843,2 кг молокосировини. Середня продуктивність корів у сільських домогосподарствах Миколаївської області становить 4200-4300 кг на рік. Отже, для виготовлення планової кількості молокосировини, необхідно утримувати стадо із 130 голів. Для цілорічного забезпечення кормами 1 корови потрібно не менше 2 га с/г угідь. Отже, для стада із 130 голів необхідно 260 га с/г угідь. Таким чином, для виробництва продуктів харчування тваринного походження необхідно виділити 856 га с/г угідь. Загальна площа землі, необхідна для виробництва запланованого обсягу с/г продукції в межах функціонування запропонованого туристичного кластеру, повинна становити не менше 891 га сільськогосподарських угідь.

Для формування зони виробництва необхідно враховувати потребу мінімізації транспортних витрат. В даному контексті важливою проблемою є незадовільний стан доріг, який може викликати додаткові збитки при транспортуванні у жаркий літній період малотранспортабельної та такої, що швидко псується продукції – черешні, суниці, малини, винограду, м'яса первинної обробки, кисломолочних продуктів тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Кластерна модель регіонального розвитку активізує підприємницьку діяльність у сфері туризму, сприяє створенню нових робочих місць, зростанню доходів місцевого населення та наповненню бюджетів, покращенню якості туристичних продуктів тощо. Функціонування туристичних кластерів сприяє ширшому використанню інноваційних та інформаційно-комунікаційних технологій, підвищенню рівня кваліфікації й інтелектуального потенціалу кадрів, зайнятих у туристичній галузі. Запропонований туристичний кластер на території об'єднаної територіальної громади забезпечить розширення ринку збуту органічної продукції збутового кооперативу за рахунок не тільки внутрішнього, але й зовнішнього ринку. Це означає збільшення кількості його членів, поліпшення соціально-економічного й екологічного стану регіону, надходження зовнішніх інвестицій у перспективний сектор сільськогосподарського виробництва. Переваги створення туристичного кластеру для обслуговування зони відпочинку полягають у зацікавленості місцевої влади й бізнесу до більш тісної співпраці. Для місцевої влади – це збільшення зайнятості і доходів жителів територіальної громади, зростання надходжень до місцевого бюджету, поліпшення транспортної інфраструктури. Для місцевого бізнесу – це суттєве покращення рівня господарської координації, інформованості та довіри.

Список літератури

1. Лагодієнко В. В., Довгаль О. В. Чинники економічного зростання регіонів в умовах диспропорційності. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2018. № 3. С. 15-21.
2. Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів. *Економіст*. 2008. № 10. С. 27–30.
3. Ужва А. М. Кластеризація як ефективний інструмент управління розвитком регіонального аграрного бізнесу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. Випуск 19, частина 2. С. 110-113.
4. Економіка туризму: теорія та практика : підручник / М. П. Мальська, М. Й. Рутинський, С. В. Білоус, Н. Л. Мандюк. К. : Центр учбової літератури, 2014. 544 с.
5. Гець В. Кластери і мережеві структури в економіці. *Економіст*. 2008. № 10. С. 10–11.
6. Кластер: формат взаємодії підприємців. У чому переваги неформального об'єднання. URL: <https://msb.aval.ua/news/?id=25974>
7. Мудрак Р. П., Лагодієнко В. В., Лагодієнко Н. В. Вплив сукупних витрат на обсяги національного виробництва. *Економічний часопис – XXI*. 2018. №172(7-8), С. 44-50.
8. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці. К. : Логос, 2004. 848 с.
9. Саблук П. Т., Кропивко М. Ф. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки. *Економіка АПК*. 2010. № 1 (183). С. 3–12.

References

1. Lagodiyenko, V. V., Dovgal', O. V. (2018). «Factors of Economic Growth of Regions in Conditions of Disproportionality». *Actual problems of innovative economy*. no. 3. pp. 15-21.
2. Vojnarenko, M. (2008). «Clusters as the Poles of Growth of Competitiveness of the Regions» *Economist*. no. 10. pp. 27–30.
3. Uzhva, A. M. (2016). «Clusterization as an effective tool for managing the development of regional agrarian business». *Naukovy`j visny`k Xersons`kogo derzhavnogo universy`tetu. Seriya «Ekonomichni nauky`»*. Issue 19, part 2. pp. 110-113.
4. *Ekonomika tury`zmu: teoriya ta prakty`ka : pidruchny`k*. [Tourism Economics: Theory and Practice]. (2014). In Mal's`ka, M. P., Ruty`ns`ky`j, M. J., Bilous, S. V., Mandyuk, N. L. (ed.). Centr uchbovoyi literatury`. Kiev. Ukraine.
5. Geyecz`, V. (2008). «Clusters and network structures in economics». *Economist*. no. 10. pp. 10–11.
6. Cluster: the format of the interaction of entrepreneurs. What are the benefits of informal association? Available at: <https://msb.aval.ua/news/?id=25974>
7. Mudrak, R. P., Lagodiyenko, V. V., Lagodiyenko, N. V. (2018). «Influence of total expenditures on volumes of national production». *Ekonomichny`j chasopy`s – XXI*. no. 172(7-8), pp. 44-50.
8. Sokolenko, S. I. (2004). *Klastery` v global`nij ekonomici*. [Clusters in the global economy]. Logos. Kiev. Ukraine.
9. Sabluk, P. T., Kropyvko, M. F. (2010). «Clusterization as a mechanism for increasing the competitiveness and social orientation of the agrarian economy». *Ekonomika APK*. no. 1 (183). pp. 3–12.

Стаття надійшла до редакції 18.07.2018 р.

Лариса Володимирівна ІВАНЧЕНКОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
Одеська національна академія харчових технологій

Олена Олександрівна ДОЛИНСЬКА

здобувач, завідувач лабораторією кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі
Одеська національна академія харчових технологій

ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ РЕЗУЛЬТАТІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Іванченкова, Л. В. Особливості контролю результатів фінансово-господарської діяльності підприємств [Текст] / Лариса Володимирівна Іванченкова, Олена Олександрівна Долинська // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 133-140. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Контроль фінансово-економічних результатів являє собою підсистему в більш загальній системі – системі управління підприємством. В економічній літературі іноді невиправдано ототожнюють поняття «грошовий контроль» й «фінансовий контроль». Насправді перше з них по своєму змісту значно ширше другого. Грошовий контроль здійснюється за допомогою регулювання цін, прибутку, фінансів, кредиту й інших економічних важелів, обумовлених товарно-грошовими відносинами. Проте, сьогодні виникає необхідність дослідження особливостей контролю результатів фінансово-господарської діяльності підприємств.

Метою дослідження є вивчення особливостей контролю результатів фінансово-економічної діяльності підприємств харчової промисловості як інструменту діагностики й прийняття рішень.

Результати. Доведено, що контроль виступає як результат практичного використання контрольної функції фінансів, тобто їх внутрішньої властивості – можливості служити засобами контролю за виробництвом, розподілом і використанням виробленої продукції й отриманого доходу.

Висновки. Як форми фінансово-господарського контролю варто виділити попередній, поточний і подальший контроль. В основу даної класифікації покладені окремі сторони конкретного вираження й організації контрольних дій залежно від часу їх здійснення. В сучасних умовах ринку все більшу роль відіграє попередній контроль. Передуючи здійсненню господарських і фінансових операцій, він носить попереджуючий характер. Діяльність підприємства у ринковій економіці несумісна зі збитками й втратами, що є наслідком економічних прорахунків і порушень законності. Щоб звести їх до мінімуму, необхідна налагоджена система попереднього фінансово-господарського контролю, мета якого запобігати незаконним діям, недолікам й порушенням. На стадії прогнозування, планування й проектування він служить передумовою для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Ключові слова: контроль, діагностика, фінансово-економічна діяльність, управлінські рішення.

Larysa IVANCHENKOVA

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Accounting and Audit
Odessa National Academy of Food Technologies

Olena DOLYNSKA

the applicant, the head of the laboratory of the department of marketing, entrepreneurship
and marketing, Odessa National Academy of Food Technologies

FEATURES OF CONTROL OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Abstract

Introduction. *The control of financial and economic results is part of the subsystem in a more general system – enterprise management system. Sometimes unjustifiably the sign of equality is put between the concept of «monetary control» and «financial control» in economic literature. In fact, the first of them is considerably wider than its content. Monetary control is carried out through the regulation of prices, profits, finances, credit and other economic instruments, caused by commodity-money relations. However, today there is a need to study the peculiarities of monitoring the results of financial and economic activities of enterprises.*

The purpose of the article is to study the peculiarities of monitoring the results of financial and economic activity of food industry enterprises as a tool for diagnostics and decision-making.

Results. *It is proved that control acts as a result of the practical use of the control function of finance, that is their internal property – the ability to serve as means of control over the production, distribution and using of products and income.*

Conclusions. *As the form of financial and economic control is worth highlighting the previous, current and subsequent control. The basis of this classification is the separate parts of the concrete expression and organization of control actions, depending on the time of their implementation. In today's market conditions, prior control plays an increasingly important role. Prior to the implementation of economic and financial transactions, it has a warning character. The activity of the enterprise in a market economy is incompatible with negative profit and losses, which is the result of economic miscalculations and violations of law. In order to minimize them, a system of prior financial and economic control is necessary to prevent unlawful actions, disadvantages and violations. At the stage of forecasting, planning and design, it serves as a prerequisite for the optimal managerial decisions adoption.*

Keywords: *control, diagnostics, financial and economic activity, management decisions.*

JEL classification: F 41; P 42

Вступ

Методичною і теоретичною основою дослідження фінансово-господарської діяльності підприємств стали наукові праці: І. Бланка, Н. Брюховецької, О. Виборової, Н. Дмитрієвої, О. Гетьман, Н. Євдокимової, Л. Лігоненко, Т. Костенко, І. Кривов'язюка, В. Раппопорта, В. Савчука, Д. Стеченка тощо. Проте у вітчизняній науці не приділено достатньої уваги питанням контролю результатів фінансово-економічної діяльності підприємств як інструменту діагностики і прийняття рішень, а тому вони потребують подальшої розробки та систематизації.

Мета та завдання статті

Метою статті є вивчення особливостей контролю результатів фінансово-економічної діяльності підприємств харчової промисловості як інструменту діагностики і прийняття рішень. У межах досягнення мети виокремлено такі завдання:

- дослідити трактування форм фінансово-господарського контролю;

-
- визначити місце контролю результатів фінансово-господарської діяльності в системі економічних дисциплін;
 - встановити найбільш глибокі засади диференціації контролю результатів фінансово-економічної діяльності підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сутність і зміст контролю не можуть бути докладно розкриті у відриві від сфери управлінської діяльності підприємств харчової промисловості, яку він обслуговує. Розглядаючи його сутність через призму теорії управління, треба на самому початку підкреслити, що в реальній дійсності немає «контролю взагалі», а є контроль конкретного змісту й конкретних форм. У цьому змісті варто розрізнити поняття адміністративного, технічного, господарського, фінансового, екологічного й інших спеціалізованих видів контролю.

Контроль за результатами фінансово-господарської діяльності підприємств харчової промисловості є важливою ланкою грошового контролю. Він виступає як результат практичного використання контрольної функції фінансів, тобто їх внутрішньої властивості – можливості служити засобами контролю за виробництвом, розподілом і використанням виробленої продукції й отриманого доходу. Не можна, однак, трактувати поняття «контрольна функція фінансів» й «фінансовий контроль» однозначно. Контрольна функція фінансів є об'єктивною основою фінансового контролю. Але для його ефективного функціонування як елемента фінансової політики (надбудови) необхідна жорстка регламентація меж контрольної активності й юридичного статусу контролюючих органів, детальна розробка його методологічних і організаційних засад із закріпленням їх в офіційних нормативних документах.

Фінанси відображають відносини економічного базису, а саме ту частину виробничих відносин, яка пов'язана із формуванням, розподілом і використанням коштів, призначених для задоволення потреб розширеного відтворення. Але грошові фонди утворюються й використовуються не автоматично, а під впливом складних розподільних відносин, властивих сучасному суспільству. Цим й обумовлена об'єктивна необхідність фінансового контролю як одного з елементів управління фінансами підприємств харчової промисловості (нарівні з фінансовим плануванням, обліком й аналізом). Отже, контроль фінансово-господарської діяльності підприємств харчової промисловості – як складовою частиною їх управлінської діяльності – є надбудовною категорією.

Нам представляється суперечливою концепція, яка зводить фінансовий контроль лише до перевірки процесів формування й використання грошових ресурсів [1]. Діапазон дії фінансового контролю досить широкий, оскільки фінансова сторона роботи підприємств і їх об'єднань обумовлена матеріально-речовинними факторами. Контроль за формуванням більшості вартісних (фінансово-економічних) показників – собівартості, прибутку, фондівіддачі, матеріалоємності й інших – у стратегічних і оперативних планах, обліку і звітності неминуче охоплює різні сторони виробничої, постачальницької й збутової діяльності підприємств. Найчастіше досить важко, а іноді неможливо відокремити фінансовий контроль від господарського, оскільки в більшості фінансових операцій знаходять своє відбиття ті або інші елементи господарської діяльності.

Об'єктом додавання фінансового контролю є комплекс господарських процесів і грошових відносин сфери матеріального виробництва й невиробничої сфери підприємств харчової промисловості. Тому замість традиційного терміну «фінансовий контроль» доцільно використовувати категорію фінансово-господарського контролю. Це дозволяє усунути різночитання в інтерпретації його сутності, оскільки в економічній літературі господарський і фінансовий контроль часто розглядається як відособлені один від одного, самостійні галузі контролю [2, 3].

Деякі економісти [4, 5] висловлюють сумнів у правомірності введення категорії «фінансово-господарський контроль». На перший погляд може здатися, що в цьому не було необхідності. Однак практика вимагає визнання категорії фінансово-господарського контролю, оскільки сукупний суспільний продукт – результат розширеного відтворення – в умовах товарно-грошових відносин виступає як у натурально-речовинній, так й у вартісній формі. Будучи однією з ланок господарського механізму, фінансово-господарський контроль покликаний за допомогою методів фінансового впливу сприяти мобілізації внутрішніх резервів, досягненню високих економічних результатів при найменших витратах на підприємстві. Безперечно, фінансові відносини – складова частина економічних відносин. Однак у категорії фінансово-господарського контролю не випадково на перший план висуваються фінансові аспекти контролю. Цим підкреслюється їх домінуюча роль у контрольній діяльності.

Сказане вище дозволяє зробити висновок, що під контролем результатів фінансово-господарської діяльності підприємств харчової промисловості варто розуміти систему нагляду наділених контрольними функціями відповідних органів чи структурних підрозділів за фінансово-господарською діяльністю з метою об'єктивно оцінити економічну ефективність цієї діяльності, установити законність, достовірність і доцільність господарських і фінансових операцій, збереження конкурентоспроможності виробництва, виявити внутрішні резерви підвищення ефективності виробництва й зростання доходів на підприємстві.

У цьому визначенні на перший план висуваються два аспекти здійснення контролю: по-перше, забезпечення збереження коштів і матеріальних цінностей, достовірності облікових і звітних даних, дотримання фінансової дисципліни; по-друге, об'єктивна оцінка діяльності підприємства, виявлення резервів інтенсифікації виробництва й підвищення ефективності господарювання.

Контроль результатів фінансово-господарської діяльності відповідає всім критеріям наукової й навчальної дисципліни. Він являє собою систему спеціальних знань про принципи й методи вивчення законності, достовірності й економічної доцільності господарських і фінансових операцій і процесів підприємств й інших підрозділів матеріального виробництва й невиробничої сфери на основі використання облікової, звітної, планової й іншої економічної інформації в поєднанні з дослідженням фактичного стану об'єктів контролю.

Отже, контроль результатів фінансово-господарської діяльності на підприємстві, як галузь економічних знань, займає особливе місце в системі економічних дисциплін. В його сферу входить вивчення питань теорії, методології й організації контролю й ревізії, які відносяться до всіх галузей національного господарства, а також розробок конкретних методик контролю й ревізії з урахуванням особливостей окремих галузей економіки.

У літературі [6, 7, 8] поширена точка зору, що фінансовий контроль являє собою синтез практичного досвіду й даних таких наукових дисциплін, як бухгалтерський облік, фінанси, аналіз господарської діяльності та ін. Прихильники цієї концепції, власне кажучи, ставлять знак рівності між контролем як функцією управління й специфікою діяльності окремих управлінських ланок. Такий підхід викликає заперечення, тому що будь-яка функція управління виступає як загальна категорія для всіх його ланок незалежно від конкретної структури управлінського апарату. Тому ту саму функцію (планування, облік, аналіз або контроль) можуть виконувати різні підрозділи апарату управління, і, навпаки, один підрозділ часто здійснює кілька функцій.

Питання про співвідношення фінансово-господарського контролю й бухгалтерського обліку заслуговує особливого розгляду у зв'язку з тим, що теорія

бухгалтерського обліку, на відміну від теорії фінансово-господарського контролю, є більш опрацьованою. Повсякденна практика зіштовхується зі складними явищами й процесами, які вимагають комплексного підходу до вивчення всієї сукупності питань методології й організації контролю. Задовольнити ці потреби практики тепер уже неможливо, обмежуючись лише додаванням знань, добутих іншими економічними науками.

Варто підкреслити, що фінансово-господарський контроль відповідає всім критеріям самостійної наукової дисципліни. Справді, він являє собою динамічну систему знань про закономірності контролю як певного виду суспільного поділу праці. Правомірність і необхідність цих знань визначаються потребами суспільної практики, а в результаті застосування вони перетворюються в безпосередню практичну силу суспільного розвитку.

Місце контролю результатів фінансово-господарської діяльності в системі економічних дисциплін характеризується тим, що це – міжгалузєва функціональна економічна дисципліна. Виникнення її є результатом задоволення потреб практики в контролі як у спеціалізованому виді управлінської діяльності. Розмежування проблематики даної галузі спеціальних знань і суміжних економічних дисциплін має важливе значення не тільки для організації наукових досліджень, але й для підготовки кадрів економістів з бухгалтерського обліку, контролю й аналізу господарської діяльності з виключенням елементів паралелізму й дублювання у викладанні суміжних навчальних дисциплін. У широкому сенсі фінансово-господарський контроль включає питання теорії, методології й організації контролю на будь-якому ієрархічному рівні (підприємство, об'єднання, галузь) з усім різноманіттям видів, форм і прийомів контролю.

Важливою умовою раціональної організації контролю є розробка його науково обґрунтованої класифікації. У літературі [9, 10, 11] попередній, поточний і подальший контроль розглядається як форми, види, прийоми або типи контролю. Подібні термінологічні розбіжності характерні й для трактування таких понять, як документальний і фактичний контроль. В інтерпретації різних авторів ревізія, обстеження й тематична перевірка є методами, способами, видами або формами контролю. Ці поняття часом вживаються як взаємозамінні: одні фахівці [12, 13] трактують форми контролю як доданки його методу, а на думку інших [14, 15, 16], навпаки, методи контролю покладені в основу класифікації його форм.

Множинність точок зору по проблемі класифікації контролю свідчить про її складний і синтетичний характер. Однак із гносеологічної точки зору суперечності в термінології стримують подальший розвиток теорії контролю, викликаючи невизначеність основних понять. Все це викликає необхідність проведення чітких граней між типами, галузями, видами, формами й методичними прийомами контролю.

Ми виходимо з того, що найбільш глибокі засади диференціації контролю відображаються в його типізації, оскільки поняття «тип» характеризує самі істотні й стійкі ознаки будь-якого соціально-економічного явища, у тому числі й контролю. Критерієм для виділення різних типів контролю може служити найбільш глибока й стійка ознака, що характеризує самі істотні особливості головних напрямків контрольної діяльності. Такою ознакою, на наш погляд, є статус контролю в управлінській системі, що виражається в обсязі владних повноважень і ступені контрольної активності його суб'єктів. Виходячи із цього критерію доцільно виділити три типи контролю – державний, корпоративний і суспільний. Суб'єктами першого з них виступають органи державної влади й управління, які володіють певними контрольними повноваженнями, що носять імперативний характер.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Контроль результатів фінансово-господарської діяльності на підприємстві як самостійна функція управління економікою й галузь економічних знань є єдиною і неподільною. Існування різних видів цього контролю викликано складністю й багатогранністю його функцій на різних рівнях господарського управління. У діалектичній логіці категорія «вид» інтерпретується як підлегле поняття, що має всі властивості більш загального поняття (роду), але має й деякі специфічні (видові) властивості, які відрізняють його від інших предметів даного роду. Загальне, яке поєднує всі види контролю фінансово-господарської діяльності, – єдність економічного змісту, предмету й методу. Однак кожен його підрозділ має свою сферу застосування й специфіку, що обумовлюють класифікацію фінансово-господарського контролю на три види залежно від його суб'єктів – внутрішньогосподарський, відомчий і позавідомчий.

При трактуванні форм фінансово-господарського контролю потрібно виходити зі співвідношення змісту й форми як загальних категорій, які відображають взаємозв'язок двох сторін будь-якої реальності. Зміст представляє визначальну сторону предмету, а форма – його спосіб вираження й внутрішню організацію, які модифікуються зі зміною змісту. Отже, під формами фінансово-господарського контролю варто розуміти способи конкретного вираження й організації контрольних дій, спрямованих на виконання функцій контролю.

Оскільки форма завжди впливає на зміст, важливо вибрати найбільш ефективні форми контролю, чітко розмежувати сфери їх застосування з урахуванням конкретних господарських ситуацій і завдань, які вирішують окремі ланки управління економікою. На наш погляд, як форми фінансово-господарського контролю варто виділити попередній, поточний і подальший контроль. Вони перебувають у тісному взаємозв'язку, відображаючи тим самим безперервний характер контролю. В основу даної класифікації покладені окремі сторони конкретного вираження й організації контрольних дій залежно від часу їх здійснення. В сучасних умовах ринку все більшу роль відіграє попередній контроль. Передуючи здійсненню господарських і фінансових операцій, він носить попереджуючий характер. Діяльність підприємства у ринковій економіці несумісне зі збитками й втратами, що є наслідком економічних прорахунків й порушень законності. Щоб звести їх до мінімуму, необхідна налагоджена система попереднього фінансово-господарського контролю, ціль якого запобігати незаконним діям, недолікам й порушенням. На стадії прогнозування, планування й проектування він служить передумовою для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Список літератури

1. Єлецких С. Я., Тельнова І. В. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2007. 176 с.
2. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики діяльності підприємств : навч. посіб. К.: Кондор, 2004. 180 с.
3. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економічна діагностика : навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.
4. Євдокимова Н. М., Кірієнко А. В. Економічна діагностика : [навч. посіб для самост. вивч. дисц. – вид 2-ге, без змін]. К. : КНЕУ, 2006. 110 с.
5. Кривов'язук І. В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : монографія. Луцьк : Надстир'я, 2007. 260 с.
6. Картохіна Н. В. Діагностика фінансового стану підприємства як основа для прийняття рішень у системі антикризового управління. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 9 (88). С. 19–24.
7. Герасимчук З. В., Вахович І. М. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. [вид. 2-ге перероблене і доповнене]. Луцьк : Надстир'я, 2007. 412 с.

8. Кузнецова І. Визначення сутності дефініції «технологія управління». *Вісник ТНЕУ*. 2009. № 1. С. 55–62.
9. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія. Харків : Фактор, 2008. 336 с.
10. Брюховецкая Н. Е. Теоретические аспекты решения задач диагностики результатов деятельности промышленных предприятий. *Бизнес Информ : Научный информационный журнал*. Харків: ХНЕУ, 2008. № 10. С. 73–75.
11. Іщук С. О. Моделі інтегрального оцінювання результатів фінансово-господарської діяльності промислових підприємств регіону. *Регіональна економіка*. 2008. № 2. С. 25–33.
12. Кривов'язюк І. В., Кость Я. О. Методичні підходи до здійснення фінансової діагностики підприємств. *Perspectywiczne opracowania nauki i techniki-2007 : materiały II międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji, 16–30 listop. 2007 r. Przemysł, 2007. tom 4. Str. 30–32. (ekonomiczne nauki)*.
13. Кость Я. О. Генезис понятия „фінансова діагностика» в сучасній економічній теорії. *Економіка. Менеджмент і маркетинг невиробничої сфери: теорія, практика, перспективи : міжнар. наук.-практ. конф. : зб. тез доповідей*. Ялта, 2008. С. 45–47.
14. Лагодієнко В. В., Мудрак Р. П. Агроінфляція та індекс споживчих цін на продовольчі товари: порівняльний аналіз «Україна – ЄС». *Економіка України*. 2018. № 1 (674). С. 28-40.
15. Контроль у системі інноваційного менеджменту підприємства : монографія / [Є. В. Мних, С. В. Бардаш, О. А. Шевчук та ін.] ; за ред. Є. В. Мниха. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. 452 с.
16. Митяй О. В., Лагодієнко В. В., Сафонов В. В. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств як основний важіль сталого розвитку аграрної сфери. *Економічний часопис – XXI*. 2015, №155(11-12), С. 59-62.

References

1. Yelec`ky`x, S. Ya., Tel`nova, I. V. (2007). *Finansova sanaciya ta bankrutstvo pidpry`yemstv*. [Finansova sanation and bankruptcy of enterprises]. Centr uchbovoyi literatury`. Kiev. Ukraine.
2. Gadzevy`ch, O. I. (2004). *Osnovy` ekonomichnogo analizu i diagnosty`ky` diyal`nosti pidpry`yemstv*. [Fundamentals of Economic Analysis and Diagnostics of Enterprises]. Kondor. Kiev. Ukraine.
3. Get`man, O. O., Shapoval, V. M. (2007). *Ekonomichna diagnosty`ka*. [Economic diagnostics]. Centr navchal`noyi literatury`. Kiev. Ukraine.
4. Yevdoky`mova, N. M., Kiriyyenko, A. V. (2006). *Ekonomichna diagnosty`ka*. [Economic diagnostics]. 2nd ed. KNEU. Kiev. Ukraine.
5. Kry`vov'yazyuk, I. V. (2007). *Ekonomichna diagnosty`ka pidpry`yemstva: teoriya, metodologiya ta prakty`ka zastosuvannya*. [Economic diagnostics of the enterprise: theory, methodology and practice of application]. Nadsty`r'ya. Lutsk. Ukraine.
6. Kartoxina, N. V. (2008). «Diagnostics of the financial condition of the company as a basis for decision-making in the system of crisis management». *Formuvannya ry`nkovy`x vidnosy`n v Ukrayini*. no. 9 (88). pp. 19–24.
7. Gerasy`mchuk, Z. V., Vaxovy`ch, I. M. (2007). *Finansovy`j menedzhment*. [Financial management]. 2nd ed. Nadsty`r'ya. Lutsk. Ukraine.
8. Kuznyeczova, I. (2009). «Definition of the essence of the definition of «technology management»». *Visny`k TNEU*. no. 1. pp. 55–62.
9. Kosty`rko, L. A. (2008). *Diagnosty`ka potencialu finansovo-ekonomichnoyi stijkosti pidpry`yemstva*. [Diagnostics of the potential of financial and economic stability of the enterprise]. Faktor. Kharkiv. Ukraine.

-
10. Bryuxoveczkaya, N. E. (2008). «Theoretical aspects of the problem of diagnosing the results of the activity of industrial enterprises». *Biznes Inform : Nauchnyj informacionnyj zhurnal. XNEU*, no. 10. pp. 73–75.
 11. Ishhuk, S. O. (2008). «Models of integral evaluation of the results of financial and economic activity of industrial enterprises of the region». *Regional'na ekonomika*. no. 2. pp. 25–33.
 12. Kry`vov'yazyuk, I. V., Kost`, Ya. O. (2007). «Methodical approaches to the implementation of financial diagnostics of enterprises». *Perspekywiczne opracowania nauki i tekhniki-2007 : materiały II międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji, 16–30 listop. 2007 r. Przemysł, 2007. tom 4. Str. 30–32. (ekonomiczne nauki)*.
 13. Kost`, Ya. O. (2008). «Methodical approaches to the implementation of financial diagnostics of enterprises». *Menedzhment i markety`ng nevy`robny`choyi sfery: teoriya, prakty`ka, perspekty`vy`*. [Management and marketing of non-production sphere: theory, practice, perspectives]. *Proceeding of the Materials of intern. sci. pract. conf. (Yalta)*. pp. 45–47.
 14. Lagodiyenko, V. V., Mudrak, R. P. (2018). «Agroinflation and consumer price index for food products: comparative analysis «Ukraine-EU»». *Ekonomika Ukrayiny`*. no. 1 (674). pp. 28-40.
 15. *Kontrol` u sy`stemi innovacijnogo menedzhmentu pidpry`yemstva*. [Control in the system of innovative management of the enterprise]. (2011). Mny`x Ye. V., Bardash S. V., Shevchuk O. A.; in Mny`xa, Ye. V. (ed.). *Ky`yiv. nacz.. torg.-ekon. un-t. Kiev. Ukraine*.
 16. My`tyaj, O. V., Lagodiyenko, V. V., Safonov, V. V. (2015). «Competitiveness of agricultural enterprises as the main lever of sustainable development of agrarian sphere». *Ekonomichny`j chasopy`s – XXI*. no. 155 (11-12), pp. 59-62.

Стаття надійшла до редакції 20.08.2018 р.

Олексій Валерійович ГАГАРІНОВ

аспірант кафедри державного управління, публічного адміністрування
та регіональної економіки,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
E-mail: gagarinovl09@gmail.com

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА У СТАН СИСТЕМНО-ДОСКОНОЛОЇ БІЗНЕС-
ОРГАНІЗАЦІЇ**

Гагарінов, О. В. Теоретико-методичний підхід до розробки стратегії трансформації промислового підприємства у стан системно-досконалої бізнес-організації [Текст] / Олексій Валерійович Гагарінов // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 140-148. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Характер змін, що відбуваються сьогодні по всьому світу мають високо динамічний та нерідко непрогнозований характер, що з одного боку формує великі можливості зокрема для суб'єктів господарювання, а з іншого – це час потенційних загроз. Для того, щоб вітчизняні підприємства мали змогу конкурувати на глобальному ринку та зайняти гідне місце у глобальному ринковому середовищі актуальним є вирішення наукової проблеми їх трансформації у стан системно-досконалої бізнес-організації, шляхом реалізації відповідної стратегії.

Метою статті є висвітлення принципів положень стратегії трансформації промислового підприємства у стан системно-досконалої бізнес-організації.

Результати. Розкрито сутність стратегії трансформації підприємства у стан системно-досконалої бізнес-організації та висвітленні ключові етапи розробки цієї стратегії, а також подано удосконалену системну модель параметричної ідентифікації підприємства як системно досконалої бізнес-організації для розробки стратегії трансформації.

Висновки. Досягнення вітчизняними промисловими підприємствами стану системної досконалості через розробку відповідної стратегії трансформації є необхідною умовою подальшого їх функціонування та формування можливості до розвитку у світовому конкурентному середовищі. Розроблений теоретико-методичний підхід цьому сприятиме.

Ключові слова: стратегія, системно-досконала бізнес-організація, промислові підприємства, трансформація, системна модель параметричної ідентифікації.

Oleksii HAHARINOV

applicant, Department of Public Administration and Regional Economics
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF AN
INDUSTRIAL ENTERPRISES TRANSFORMATION STRATEGY IN THE STATE OF A SYSTEM-
PERFECT BUSINESS ORGANIZATION**

Abstract

Introduction. The nature of the changes taking place around the world today is highly dynamic and often unpredictable, which, on the one hand, creates great opportunities for economic actors, and on the other, it is the time of potential threats. It is urgent to solve the scientific problem of transformation domestic enterprises into a state of a system-perfect business organization, by means of an appropriate strategy, in order to be able to compete in the global

© Олексій Валерійович Гагарінов, 2018

market and take a worthy place in the global market environment.

The purpose of the article is to highlight the fundamental provisions of the industrial enterprise transforming strategy into a state of a system-perfect business organization.

Results. The essence of the transformation enterprise strategy into the state of a system-perfect business organization is revealed and the key stages of this strategy development are highlighted, as well as the improved system model of the enterprise parametric identification as a system-perfect business organization for the transformation strategy development.

Conclusions. The achievements of domestic industrial enterprises of system perfection through the appropriate transformation strategy development are a prerequisite for their further functioning and the formation of opportunities for development in a global competitive environment. The developed theoretical and methodological approach will contribute to this.

Keywords: strategy, system-perfect business organization, industrial enterprises, transformation, system model of parametric identification.

JEL classification: L 20; P 21

Вступ

Питанню стратегічного управління й розробці стратегій приділяється на сьогоднішній день значна увага дослідників, вчених, консультантів, коучів та керівників по всьому світові. По оцінкам деяких експертів вважається, що існує близько 10 тисяч варіантів тлумачення поняття «стратегія». В цьому зв'язку актуальним буде згадати відомий вислів, який було опубліковано в журналі «The Economist» («Економіст»): «Nobody knows what strategy is mean» (Ніхто не знає, що означає стратегія). З одного боку це пов'язано безпосередньо з тим, що саме питання дослідження стратегій, їх формування та розробка, обґрунтування тощо, зокрема в контексті штучно створених людиною економічних систем є складним за своєю суттю, а з іншого – безпосередньо розробка стратегії є багатостадійним та складним процесом, який потребує ґрунтовної теоретико-практичної підготовки.

Видів стратегій є багато в залежності від факторів прямого та непрямого впливу зовнішнього середовища суб'єкта господарювання до його внутрішнього стану. Так, наприклад, Пономаренко В.С. ще у 1999 році у своїй монографії «Стратегічне управління підприємством» виділив три базові етапи формування стратегії і типи стратегій в них [1, с. 23]: формування загальної стратегії організації: обмеженого росту або стабільності, стратегії росту, стратегії скорочення; формування конкурентної стратегії; визначення функціональних стратегій: НДДКР, виробничої, маркетингової, фінансової, управління персоналом, інформатизації та безпеки. На сьогоднішній момент такий підхід до розробки стратегії підприємства є досить поширеним, де системоутворюючою виступає стратегія розвитку, а не трансформації. Цей підхід, якщо його застосовувати на великих промислових підприємствах України, наприклад, машинобудування, зокрема Харкова, є трудомістким та потребує значних ресурсів не тільки часу, а і фінансових, трудових тощо, та є певним відображенням інертності змін у методології стратегічного управління в цілому з точки зору відповідності викликам сучасності. Нерідко на практиці відбувається ситуація, коли стратегія, ще не доопрацьована та не прийнята до реалізації, а умови функціонування середовища підприємства вже змінились.

Так, наприклад, відомий український вчений Длігач А.Д. [2] вважає, що стратегічне управління в традиційному варіанті не відповідає викликам сучасності, тому що воно не встигає за швидкістю змін, які відбуваються сьогодні у фінансово-економічній, техніко-технологічній і суспільній сфері в цілому.

Отже, ми підійшли до того, що світ та умови господарювання суб'єктів ієрархії штучно створених людиною систем змінився і не з позиції того, що все знаходиться у

постійному русі та зміні, а з позиції того, що відбулося накопичення знань і технологій, які призвели до 4-ї індустріальної революції, яка набирає обертів та, посиляючись на Черніговську Т. В. [3], змінився сам тип цивілізації.

Четверта індустріальна революція несе в собі кардинальні й системні зміни. Так, Шваб К. виділив такі рушійні фактори 4-ї індустріальної революції за трьома ключовими блоками [4, с. 17-26]:

фізичний блок: безпілотні транспортні засоби, 3-D друк, передова робототехніка, нові матеріали;

цифровий блок: Інтернет речей, який має під собою взаємодію між речами (продуктами, послугами, містами та ін.) та людьми, яке забезпечується взаємопов'язаними технологіями та різноманітними платформами;

біологічний блок: інновації в біологічній сфері, зокрема в генетиці, що дає можливість створювати генетично модифіковані рослини та тварин, а також створення клітин дорослих організмів, включно людей.

Отже, ці тенденції свідчать про те, що характер змін, які відбуваються настільки фундаментальний, що з одного боку сформовані великі можливості, зокрема для суб'єктів господарювання, а з іншого – це час потенційних загроз. Це те, що стосується загальних сучасних тенденцій.

В той же час з позиції системно-історичного підходу можна констатувати на базі роботи [5], що вітчизняні промислові підприємства – це продукт революційного функціонування на відміну від аналогічних західних суб'єктів господарювання, які є результатом еволюційного шляху розвитку.

Не дивлячись на те, що з моменту ентропогенної системної катастрофи [6, с. 11], під якою слід розуміти результат некерованого процесу наростання ентропії в штучній організаційній системі, який викликає її розпад (саморуйнування) внаслідок нездатності керуючої підсистеми трансформувати організаційну систему з початкового хаотичного стану в цільовий системний стан, тобто такий, в якому відбувається негаентропія, пройшло 26 років, системна криза [7] (яка виникла в системі державного управління України одразу після набуття незалежності) не усунена до сих пір.

Ці специфічні умови функціонування вітчизняних підприємств є характерними для соціально-економічних систем, які трансформуються, проте застосування методології стратегічного управління з цієї позиції без її адаптації не може дати бажаного результату. В тому числі такий стан середовища підприємств значно знижує їх системний потенціал в конкурентній боротьбі, про що свідчить той факт, що менш ніж 1% українських товарів та послуг є конкурентоспроможним у світовому ринковому середовищі, а Україна посіла 83 місце у рейтингу глобальної конкурентоспроможності у 2018 році [8]. І саме тому вітчизняним суб'єктам господарювання потрібна стратегія трансформації, а не розвитку, щоб підвищити ефективність вирішення наявних проблем від мікро- до глобального рівня.

Все це свідчить про актуальність розбудови теоретико-практичного базису трансформації підприємств у стан системно-досконалих бізнес-організацій через відповідну стратегію, як таких, які відповідають викликам сучасності. Це і обумовило напрями дослідження автора.

Мета та завдання статті

Метою статті є принципових положень стратегії трансформації промислового підприємства у стан системно-досконалої бізнес-організації. Для досягнення мети поставлено такі завдання:

- розкриття сутності стратегії трансформації підприємства у стан системно-досконалої бізнес-організації;

-
- висвітлення ключових етапів розробки цієї стратегії;
 - опис системної моделі параметричної ідентифікації підприємства як системно досконалої бізнес-організації для розробки стратегії трансформації.

Виклад основного матеріалу дослідження

Підприємство в ринковій економіці розглядається з позиції відкритої бізнес-системи. Проте більшість саме вітчизняних підприємств недостатньо досконалі порівняно із західними аналогами, про що свідчить, наприклад, зазначений вище рейтинг конкурентоспроможності. На практиці недосконалість функціонування проявляється у формі збоїв, відмов, порушень, аварій і навіть катастроф, наприклад ентропогенної, що сталася з СРСР та наслідки якої визначають теперішні умови функціонування вітчизняних організаційних систем. В свою чергу, системні порушення негативно впливають на якість продукції і послуг, які виробляються, на ефективність економічної діяльності і, як наслідок, на конкурентоспроможність як самого об'єкту господарювання так і надсистеми в цілому. Причиною такої ситуації є збої, відмови та порушення у роботі елементів та зв'язків між ними, а значить їх недосконалості.

Аналіз досліджень [9] дає змогу говорити про те, що у вітчизняній науці та практиці поширеним є такі види трансформацій підприємств в межах трьох видів стратегій трансформації: інтеграційна стратегія (створення, з'єднання, об'єднання); інтеграційна-дезінтеграційна (поділ-з'єднання, перетворення), дезінтеграційна (поділ, роз'єднання, ліквідація)

В свою чергу кожному з видів трансформації притаманні певні її варіанти, а саме: створення господарських товариств, створення унітарних державних і муніципальних підприємств, створення публічних акціонерних товариств; злиття або приєднання підприємства; покупка відділення, філіалу, філіальної мережі, збутової мережі, покупка пакету акцій; об'єднання незалежних підприємств; об'єднання напівзалежних підприємств; об'єднання залежних підприємств; покупка-продаж частини підприємства; створення спільних підприємств; франчайзинг; акціонування; націоналізація; розділ на незалежні підприємства; виділення дочірніх або залежних підприємств; умовне ділення; роз'єднання незалежних підприємств; роз'єднання напівзалежних підприємств; роз'єднання залежних підприємств; добровільна ліквідація; ліквідації за рішенням суду; банкрутство.

Традиційні концептуальні підходи до стратегії трансформації підприємства, наприклад ті, які описані вище, актуальні тільки з позицію виникнення певних ситуацій і корисні у вирішенні конкретних завдань, як то: оптимізації оподаткування, вирішення проблем з платоспроможністю тощо. Проте, якщо мати на меті в першу чергу досягнення стану довгострокової ефективності у турбулентному середовищі, в якості цільової повинна виступати функція досягнення стану системно досконалої бізнес-організації. Згідно роботи Кобзева П. М. [10, с. 32-33] системна досконалість – це багатоаспектна досконалість устрою системи і її внутрішнього середовища, яка проявляється при взаємодії із зовнішнім середовищем з максимально можливою реалізацією в них відомих в теорії систем системних властивостей (статична системна досконалість) і досконалість організації функціонування системи з максимально можливим дотриманням відомих в теорії систем системних принципів і закономірностей функціонування систем (динамічна системна досконалість).

Проте обираючи критерій досконалості як слідування системним властивостям при створенні бізнес-організації і застосування системних принципів та закономірностей при організації функціонування пропонується застосовувати по максимуму ті, які відомі в теорії систем без посилання на конкретні. Відомим є також, що теорія системи щодо організацій типу «бізнес» - не створена і тому автором у роботі [11, с. 81-82] запропоновано перелік як властивостей, так принципів і закономірностей.

Кобзев П. М. пропонує оцінювати системну досконалість за окремою моделлю, яка дає можливість оцінити як статичну системну досконалість, так і динамічну [10]. В той же час за варіантом цього дослідника системна досконалість є частиною системного стану підприємства, який можна параметрично ідентифікувати, оцінити й управляти їм. Проте таке тлумачення звужує поняття системної досконалості, тому що в її основі і лежить безпосередньо системний стан всієї бізнес-організації як цілісності.

Системний стан – це стан елементів і зв'язків між ними [12]. При цьому будь-яку організаційно-економічну систему можна представити як таку, яка складається з різних підсистем, де кожна має свій набір системних елементів, які у взаємозв'язку реалізують процес перетворення вхідного потоку ресурсів в кінцеву продукцію.

В такому разі стратегія трансформації підприємства [13] – це системна стратегія, яка містить перелік дій, що розробляються за результатами системної діагностики стану об'єкту дослідження (підприємства) та спрямовуються його менеджментом на досягнення цільового рівня системної досконалості для його довгострокового сталого й високоефективного функціонування та розвитку як бізнес-організації. В свою чергу розробка стратегії трансформації поєднує ряд послідовних етапів, які також були розкриті автором в роботі [11], а саме: 1) проведення системної діагностики поточного стану тандему «підприємство – держава»; 2) релевантне відображення результатів системної діагностики стану тандему «підприємство – держава» за допомогою графічних профілів; 3) визначення цільового рівня системної досконалості; 4) визначення стратегічного розриву між поточним системним станом і цільовим і визначення об'єктів першочергових змін. При цьому кількість етапів залежить від стратегічного розриву, кількості об'єктів стратегічних змін, компетентності працівників, які будуть втілювати зміни та загалом від ресурсних можливостей підприємства; 5) розробка плану системних стратегічних заходів у межах стратегії трансформації підприємства у стан системно досконалої бізнес-організації.

Концепцію взаємопов'язаного та взаємозалежного функціонування та розвитку в цілому системного тандему «підприємство – держава» можна представити за допомогою розробленої системної моделі параметричної ідентифікації підприємства як об'єкта управління [13], яка і лягла в основу оцінювання рівня системної досконалості підприємства з подальшою розробкою стратегії трансформації у цей стан, в тому числі завдяки спільним дослідженням з Кобзевим П. М. [14] та Котляр А. А. [16].

Ця модель є результатом певних удосконалень автора (рис. 1).

По-перше, системна досконалість бізнес-організації запропоновано оцінювати з позиції всього системно стану, і тому це можна представити таким функціоналом виду:

$$CД = \Phi_{CД} = F (Y, X, P^{0,НФ}, B^{0,НФ}, K^{P,I}, IO^{P,I}, CF, M_c, M_\phi, CM\Phi, BT, CY, CT, CP, BC) = 0 \quad (1)$$

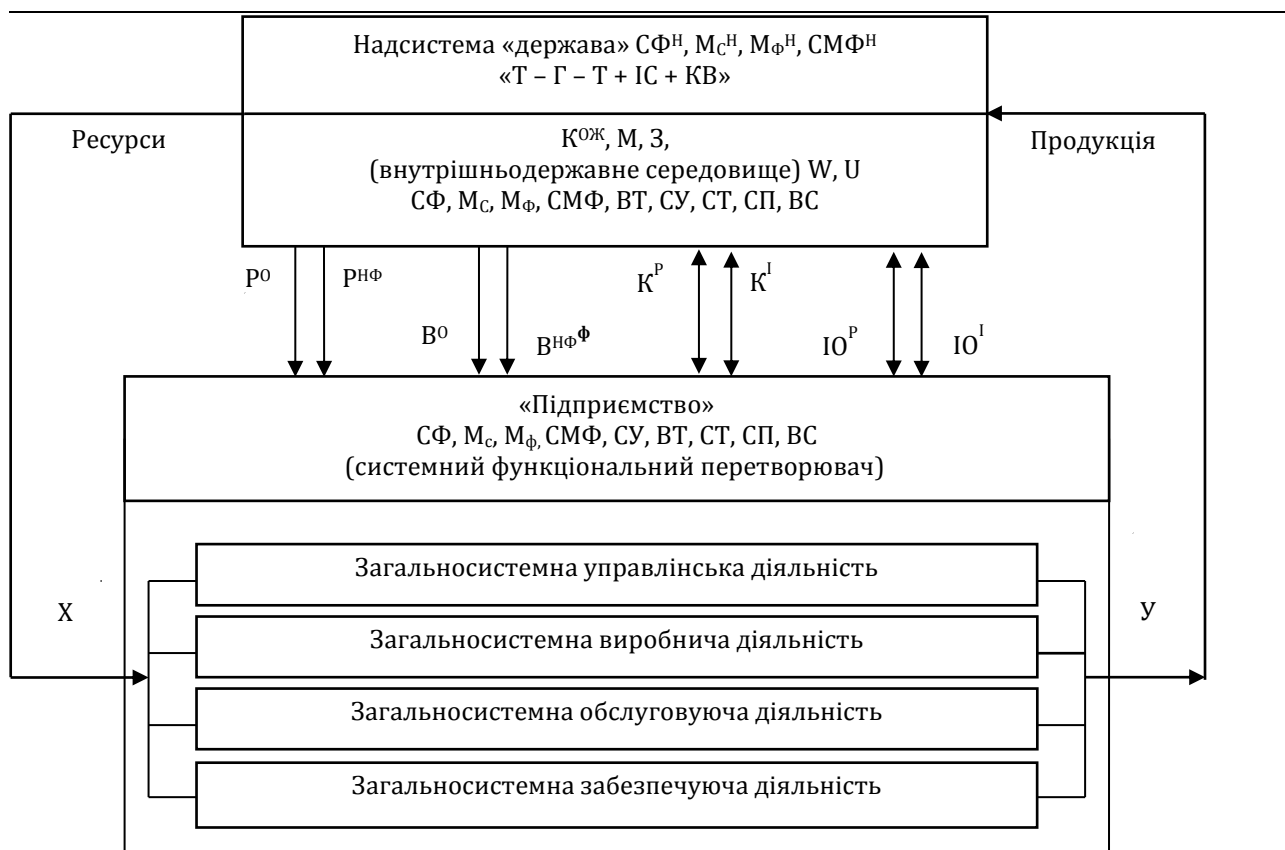
Відповідно до теорії систем, рівність нулю функціоналу означає взаємозв'язок і взаємозалежність всіх системних параметрів-показників.

По-друге, в модель було введено такий параметр оцінки стану внутрішньодержавного середовища, як культура «як образ життєдіяльності» [17].

По-третє, зроблено акцент на розділенні місії на місію створення та місію функціонування бізнес-організації.

По-третє, для цілей дослідження з моделі оцінки був виведений такий параметр для цілей дослідження як системна конкурентоспроможність, проте це ніяк не применшує значимість для інших цілей дослідження.

Кожний параметр в моделі є інтегруючим, оцінювання рівня стану кожного з окремих параметрів відбувається експертним шляхом. У загальному випадку для оцінювання експертами використовується лінійна шкала від 0 до 10 балів. Відповідно до якої 10 - це максимально високий рівень системної досконалості, а 0 – це максимально низький рівень системної досконалості.



Умовні позначення: Y – вихід підприємства (продукти, послуги, відходи та ін.); X – ресурсний вхід підприємства; $K^{ож}$ – культура «як образ життя» активних елементів надсистеми «держава»; M та Z – відповідно можливості та загрози, які виникають у внутрішньодержавному середовищі по відношенню до підприємства; $T - Г - Т$ – класична формула обміну у ринковому середовищі (товар – гроші – товар); $ІС$ – інформаційний супровід; $КВ$ – коректність відносин; $P^{о,нф}$ – регламенти офіційні та неформальні; $V^{о,нф}$ – впливи офіційні та неформальні; $K^{р,і}$ – комунікації регламентні та ініціативні; $IO^{р,і}$ – інформаційні обміни регламентні та ініціативні; $СФ^н, СФ$ – системоутворюючий фактор надсистеми та підприємства; $Мс^н, Мс$ – місія створення надсистеми та підприємства; $Мф^н, Мф$ – місія функціонування надсистеми та підприємства; $СМФ^н, СМФ$ – стратегічна мета функціонування надсистеми та підприємства; $СУ$ – стратегічність управління підприємства; $ВТ$ – рівень системної відкритості підприємства; $СТ$ – структурність підприємства; $СП$ – системний потенціал підприємства; $ВС$ – сприятливість внутрішнього середовища підприємства.

Рис. 1. Системна модель параметричної ідентифікації підприємства як системно-досконалої бізнес-організації як основа розробки його стратегії трансформації

Висновки та перспективи подальших розвідок

Досягнення вітчизняними промисловими підприємствами стану системної досконалості через розробку відповідної стратегії трансформації є необхідною умовою подальшого їх функціонування та формування можливості до розвитку у світовому конкурентному середовищі. Розроблений автором теоретико-методичний підхід цьому сприятиме. Проте спираючись на складність поставленої науково-практичної проблеми ці дослідження потребують подальшого поглиблення в розрізі розробки конкретних методичних рекомендації щодо реалізації зазначеної стратегії трансформації.

Список літератури

1. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством : монографія. Х. : Основа, 1999. 620 с.
2. Длигач А. А. Системно-рефлексивное стратегическое маркетинговое управление. Менеджмент. Маркетинг. 2012. с. 102–115.

3. Черниговская Т. В. Научные лекции. URL: https://www.pryamaya.ru/tatyana_chernigovskaya
4. Шваб К. Четвертая промышленная революция. «Эксмо», 2016. 138 с.
5. Кобзев П. М. Системный анализ созданных альтернативных иерархий организационно – экономических систем. *Економіка розвитку*. 2009. № 4 (52). С. 24–29.
6. Гагаринов А. В. Кобзев П. М., Котляр А. А. Энтропическая системная катастрофа XX века: сущность, причины, последствия. *Бизнес Информ*. 2015. № 5. С. 8–15.
7. Кобзев П. М. Системный подход к совершенствованию государственного управления и местного самоуправления. *Управління розвитком*. 2005. № 2. С. 13–16.
8. Shwab K. The Global Competitiveness Report 2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
9. Меркулов Н. Н. Методология трансформации отечественных предприятий. *Економіка Крима. Сімферополь*. 2005. № 15. С. 18–21.
10. Кобзев П. М. Определение уровня системного совершенства предприятия на основе иерархической модели оценочных показателей. *Управління розвитком*. ХНЕУ. 2004. № 1. С. 31–39.
11. Гавкалова Н. Л., Гагарінов О. В. Концептуальні засади розроблення стратегії трансформації підприємства у стан системно досконалої бізнес-організації. *Економіка розвитку*. Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. № 3 (83). С. 74–85.
12. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие. К.: МАУП, 2003. – 368 с.
13. Гагарінов О. В. Науково-практичні підходи до трансформації підприємств. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2016. № 4. С. 48–55.
14. Кобзев П. М. Информационное обеспечение стратегического управления предприятием на базе системного подхода. *Стратегія економічного розвитку України* : зб. наук. пр. Спецвипуск. 2011. №28. С. 111–120.
15. Гагаринов А. В., Кобзев П. М. Системная модель оценивания уровня интеграции свойств системных элементов предприятия. *Бизнес Информ*. ХНЕУ. 2013. № 5. С. 246–253.
16. Gagarinov A., Kobzev P., Kotliar A. Management of company's strategic changes on the basis of its system diagnostics. *Economics & Management: Proceedings of the 3rd International Conference of Young Scientists EM-2013*. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House, 2013. Electronic edition on CD-ROM. P. 136–139.
17. Гагаринов А. В. Культурный феномен и его роль в трансформации постсоветской государственной системы управления Украины: основные архетипы устойчивого развития. *Архетипіка і державне управління: виклики та ризики суспільної трансформації* [Текст] : зб. наук. пр. переможців і кращих авторів Четвертого міжнар. конкурсу молодих учених; 28 трав. 2016 р., Київ, Україна. С. 7-16.

References

1. Ponomarenko, V. S. (1999). *Strategichne upravlinnya pidpry'emstvom*. [Strategic management of the enterprise]. Osnova. Kharkiv. Ukraine.
2. Dligach, A. (2012). «System-reflexive strategic marketing management». *Menedzhment. Marketing*. pp. 102–115.
3. Chernigovskaja, T. V. Scientific lectures. Available at: https://www.pryamaya.ru/tatyana_chernigovskaya
4. Shwab, K. (2016). *Chetvertaja promyshlennaja revoljucija*. [The Fourth Industrial Revolution]. «Jeksмо». Ukraine.

5. Kobzev, P. M. (2009). «System analysis of the created alternative hierarchies of organizational and economic systems». *Ekonomika rozvy`tku*. no. 4 (52). pp. 24–29.
6. Gagarinov, A. V. and Kobzev, P. M., Kotliar A. A. (2015). «Anthropogenic system catastrophe of the twentieth century: essence, causes, consequences». *Biznes Inform.* no. 5. pp. 8–15.
7. Kobzev, P. M. (2005). «System approach to the improvement of state administration and local self-government». *Upravlinnya rozvy`tkom*. no. 2. pp. 13–16.
8. Shwab K. The Global Competitiveness Report 2018. Available at: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
9. Merkulov, N. N. (2005). «Methodology of transformation of domestic enterprises». *Jekonomika Kryma. Simferopol'*. no. 5. pp. 18–21.
10. Kobzev, P. M. (2004). «Determination of the level of system perfection of the enterprise on the basis of a hierarchical model of estimation indices». *Upravlinnya rozvy`tkom*. no. 1. pp. 31–39.
11. Gavkalova, N. L., Gagarinov, O. V. (2017). «Conceptual bases of development of the strategy of transformation of the enterprise into the state of systemically perfect business organization». *Ekonomika rozvy`tku*. no. 3 (83). pp. 74–85.
12. Surmin, Ju. P. (2003). *Teoriya sistem i sistemnyj analiz*. [Theory of systems and system analysis]. MAUP. Kiev. Ukraine.
13. Gagarinov, O. V. (2016). «Scientific-practical approaches to the transformation of enterprises». *Actual problems of innovative economy*. no. 4. pp. 48–55.
14. Kobzev, P. M. (2011). «Information support of strategic management of the enterprise on the basis of the system approach». *Strategiya ekonomichnogo rozvy`tku Ukrayiny'*. no. 28. pp. 111–120.
15. Gagarinov, A. V. and Kobzev, P. M. (2013). «System model of assessing the level of integration of the properties of the system elements of an enterprise». *Biznes Inform.* no. 5. pp. 246–253.
16. Gagarinov A., Kobzev P., Kotliar A. (2013). Management of company's strategic changes on the basis of its system diagnostics. Economics & Management: Proceedings of the 3rd International Conference of Young Scientists EM-2013. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House, 2013. Electronic edition on CD-ROM. pp. 136–139.
17. Gagary`nov, A. V. (2016). «Cultural phenomenon and its role in the transformation of the post-Soviet state system of Ukraine's governance: the main archetypes of sustainable development». *Arxety`pika i derzhavne upravlinnya: vy`kly`ky` ta ry`zy`ky` suspil'noyi transformaciyi: zb. nauk. pr. peremozhciv i krashhy`x avtoriv Chetvertogo mizhnar. konkursu molody`x ucheny`x*. [Archetype and public administration: challenges and risks of social transformation: sciences of winners and best authors of the fourth international competition of young scientists]; (28 May 2016). pp. 7-16. Kiev. Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2018 р.

Андрій Володимирович ЗАВГОРОДНІЙ

кандидат фізико-математичних наук,
кафедра економіки та інформаційних технологій
Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини вищого навчального
закладу «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»
E-mail: Andrew-mdu@ukr.net

**ГЕНЕЗИС ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ ДОСЛІДЖЕНЬ
«ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»: СТРУКТУРА, ПРИНЦИПИ, ФУНКЦІЇ**

Завгородній, А. В. Генезис понятійно-категоріального апарату досліджень «зовнішньоекономічної діяльності»: структура, принципи, функції [Текст] / Андрій Володимирович Завгородній // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 149–158. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Зовнішньоекономічна діяльність сприяє притоку в регіони фінансових ресурсів, впровадженню сучасних технологій, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, створенню нових робочих місць, підвищенню кваліфікаційного рівня персоналу. Дослідження структури та функцій зовнішньоекономічної діяльності для подальшого розширення міжнародного співробітництва і соціального-економічного розвитку країни, є актуальним.

Мета статті полягає у наданні науково-обґрунтованого узагальнення понятійно-категоріального апарату зовнішньоекономічної діяльності.

Результати. Аналізуючи та систематизуючи вітчизняне законодавство, міжнародні конвенції, міжнародні правові акти, наукові праці багатьох учених, узагальнено наукові підходи до визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність», запропоновано структуру досліджуваного поняття.

Висновки. Досліджено функції зовнішньоекономічної діяльності як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів (учасників). Перспективами подальших досліджень виступають регіональні особливості, регіональна структура зовнішньоекономічної діяльності, дослідження її взаємозв'язків з економічним розвитком територій..

Ключові слова: зовнішньоекономічна політика, зовнішньоекономічна діяльність, державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, структура, принципи, функції зовнішньоекономічної діяльності.

Andrii ZAVHORODNII

PhD in physical and mathematical,
Department of Economics and Information Technologies
Mykolayiv Interregional Institute for the Development of Human Rights of the Higher
Educational Institution «Open International University of Human Development «Ukraine»

**GENEZIS OF CONCEPTUAL CATEGORY APPARATUS OF «FOREIGN ECONOMIC
ACTIVITIES»: STRUCTURE, PRINCIPLES, FUNCTIONS**

Abstract

Introduction. Foreign economic activity contributes to inflow into regions financial resources, introduction of modern technologies, domestic production competitiveness increase, creation of new workplaces, increase of qualification level of the personnel. The study of the structure and functions of foreign economic activity for the further expansion of international cooperation and socio-economic development of the country is relevant.

© Андрій Володимирович Завгородній, 2018

The purpose of the paper is to provide a scientifically substantiated generalization of the conceptual-categorical apparatus of foreign economic activity.

Results. The structure of the investigated concept is proposed on the base of analyzing and systematizing domestic legislation, international conventions, international legal acts, scientific works of many scientists, generalized scientific approaches to the definition of «foreign economic activity».

Conclusions. The functions of foreign economic activity are investigated both at the state level and at the level of subjects (participants). Perspectives of further research are regional peculiarities, regional structure of foreign economic activity, and research of its interconnections with economic development of territories.

Keywords: foreign economic policy, foreign economic activity, state regulation of foreign economic activity, structure, principles, functions of foreign economic activity.

JEL classification: F 19

Вступ

Зовнішньоекономічна діяльність має важливе значення для економіки сучасної України. Робота деяких галузей промисловості залежить від імпорту сировини та полуфабрикатів. Для модернізації виробництва та випуску конкурентоспроможної продукції вітчизняними підприємствами необхідні сучасні технології та обладнання. Зовнішньоекономічна діяльність сприяє притоку в регіони фінансових ресурсів, додаткових інвестицій, впровадженню сучасних технологій, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, створенню нових робочих місць, підвищенню кваліфікаційного рівня персоналу. Тому дослідження структури та функцій зовнішньоекономічної діяльності для подальшого розширення міжнародного співробітництва і соціального-економічного розвитку країни, є актуальним.

Над проблемами сучасної зовнішньоекономічної діяльності плідно працюють науковці: А. Журавель, В. Петрина, Ю. Козак, Н. Притула, О. Єрмакова, О. Дегтярова, Т. Полякова, С. Соркісов, В. Васюренко, І. Багрова, Н. Редіна, В. Власюк, О. Гетьман, Г. Дроздова, С. Тульчинська, С. Кириченко, В. Дубенець, В. Вітлінський, П. Верченко, О. Шкурупій, В. Гончаренко, І. Артеменко, Я. Машталір, Ю. Орловська, Г. Дугінець, П. Фісуненко, О. Варламова, В. Покровська, М. Лепеха, Г. Свириденко, Ж. Зосимова, В. Гордополов. В полі зору вчених знаходяться питання загальної зовнішньоекономічної політики держави, державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, аналізу зовнішньоторговельної політики. В той же час потребує узагальнення й систематизації понятійно-категоріальний апарат «зовнішньоекономічної діяльності».

Мета та завдання статті

Надати науково обґрунтовані узагальнення з питань структури та функцій сучасної зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу

У процесі реформування сфери зовнішньоекономічних зв'язків в українській економічній дійсності склалися такі поняття: «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічні відносини», «зовнішньоекономічна політика». При цьому зовнішньоекономічні зв'язки та зовнішньоекономічну діяльність не слід розглядати як різні сфери функціонування та державного регулювання, тобто зовнішньоекономічної політики держави. Разом з тим, зовнішньоекономічні відносини виникають не тільки під час впровадження зовнішньоекономічної діяльності як різновиду господарської діяльності, але й у процесі вчинення певних господарських дій або господарських операцій поза межами

господарської діяльності (наприклад, наукова, науково-технічна кооперація з іноземними суб'єктами тощо).

Згідно вітчизняного законодавства, зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарювання, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, яка має місце як на території України, так і за її межами [2].

Важливо і те, що, будучи пов'язаним з державною економічною політикою, правовий вплив на сферу зовнішньоекономічної діяльності України безпосередньо виходить на Конституцію України [1], господарське право України [3], цивільне право України [4], міжнародні конвенції (договори, згоди), які набирають чинності для України після надання нею згоди на їх обов'язковість згідно Закону України «Про міжнародні договори України» [5], інші нормативно-правові акти [6-10], які повністю або частково присвячені впорядкуванню зовнішньоекономічної діяльності, а також на закони інших країн у випадках, коли у конкретному зовнішньоекономічному договорі міститься умова відносно іноземного права.

Головним джерелом для зовнішньоекономічної діяльності України є Конституція України [1], яка має найвищу юридичну силу, інші акти законодавства у цій сфері, прийняті на основі й на виконання Конституції України. Деякі норми Конституції України торкаються та зовнішньоекономічної діяльності нашої країни. Зокрема, положення щодо визначення виключно законами засад зовнішньоекономічної діяльності - п.9 ст. 92 Конституції [1], закріплення за Кабінетом Міністрів України такого повноваження, як організація і забезпечення здійснення зовнішньоекономічної діяльності України, митної справи – п. 8 ст. 116 Конституції [1].

У сфері зовнішньоекономічної діяльності, до того ж, існує велика кількість суто господарських правовідносин, які тісно пов'язані з міжнародним законодавством та існують у межах загального господарського механізму, що діє у державі. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. [3] містить розділ VII «Зовнішньоекономічна діяльність», що складається з двох глав, перша з яких (глава 37) містить 13 статей, які визначають: поняття, коло суб'єктів, види зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічні операції, державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій, вимоги до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), їх державну реєстрацію, основні засади митного регулювання при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та ін. Глава 38 містить основні положення щодо правового режиму такого різновиду зовнішньоекономічної діяльності як іноземне інвестування [3].

Потрібно зазначити, що Господарський кодекс України [3] розглядає зовнішньоекономічну діяльність в дещо іншому аспекті, ніж ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність» [2], вказуючи на таку істотну ознаку цієї діяльності, як перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою [3]. Але далеко не всі види діяльності, які визначені законодавством, здійснюються з перетинанням митного контролю (наприклад, міжнародні фінансові, кредитні й розрахункові операції тощо).

Ряд дослідників у правовому регулюванні зовнішньоекономічної діяльності в Україні [11-15] визнають існування прогалин вітчизняної законодавчої бази зовнішньоекономічної діяльності, що давно вже потребують узгодження по всіх основних їхніх ознаках. Так А. В. Журавель [11] пропонує відійти від надмірної деталізації змісту зовнішньоекономічного законодавства й досягнути одноманітності правових норм, які зараз розпорошені серед численної кількості нормативно-правових актів різної юридичної сили [11, с. 88]. На підставі цього В. Н. Петрина [12] пропонує розглядати зовнішньоекономічну діяльність як сукупність суспільних відносин, які

складаються між українськими та іноземними суб'єктами господарювання з приводу таких соціальних благ, як матеріальні блага, послуги та результати інтелектуальної діяльності, що переміщуються на територію України або за її межі, та які регулюються договорами між учасниками таких відносин, міжнародними торговельними звичаями, правом відповідної країни та нормами відповідних міжнародних договорів [12, с. 178].

Дослідження основних наукових підходів до визначення терміну «зовнішньоекономічна діяльність» дозволяє зробити такі висновки (табл. 1).

Таблиця 1. Узагальнення наукових підходів до тлумачення терміну «зовнішньоекономічна діяльність»*

Науковий підхід	Тлумачення терміну	Автор
Економіко-організаційний	Зовнішньоекономічна діяльність як система економічних відносин	Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова [16, с. 7]
	Зовнішньоекономічна діяльність як комплекс системоутворюючих факторів в основі єдиного процесу виробництва та реалізації експортної продукції	В. В. Покровська [26, с. 23]; М. О. Лепеха, Г. М. Свириденко [27, с. 655]; Ж. С. Зосимова [28]
	Зовнішньоекономічна діяльність як процес реалізації зовнішньоекономічних зв'язків	В. В. Вітлінський, П. І. Верченко [22, с. 11]; О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко [23, с. 5]
Законодавчо-правовий	Зовнішньоекономічна діяльність як господарська діяльність	О. І. Дегтярова, Т. Н. Полякова, С. В. Соркісов [17, с. 8-9]; В. О. Васюренко [18, с. 219]
	Діяльність державних органів влади та управління і господарських організацій	І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман [19, с. 6];
	Діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності	Г. М. Дроздова [20, с. 8]; С. О. Тульчинська, С. О. Кириченко, В. П. Дубенець [21, с. 29]
	Зовнішньоекономічна діяльність як сукупність зовнішньоекономічних операцій у сфері господарської діяльності	Я. П. Машталір [24, с. 54]; Ю. В. Орловська, Г. В. Дугінець, П. А. Фісуненко, О. А. Варламова [25, с. 12]; В. Ю. Гордополов [40]

* Складено автором згідно [16-28, 40]

Усі вищезазначені дефініції (табл. 1) терміну «зовнішньоекономічна діяльність» можна згрупувати у два підходи: економіко-організаційний та законодавчо-правовий.

Економіко-організаційний підхід передбачає, що зовнішньоекономічна діяльність відноситься до сфери ринкових відносин, базується на критеріях підприємницької діяльності, структурному зв'язку з виробничими процесами. При цьому спостерігається чітке усвідомлення, що зовнішньоекономічна діяльність на відміну від зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється на рівні підприємств, що забезпечують виробництво експортної продукції (робіт, послуг) та реалізації її на зовнішньому ринку. Вихід на зовнішній ринок потребує ринкової орієнтації не тільки в системі господарювання, але й в принципах управління виробництвом і збутом, науково-технічною та фінансовою діяльністю підприємств. Зовнішньоекономічні зв'язки розглядаються на рівні держави і, згідно з [26], є формою міждержавних відносин в галузі наукового, військово-технічного, виробничого, торговельно-економічного співробітництва й валютно-фінансової взаємодії [26, с. 22].

Законодавчо-правовий підхід відображає визначення, які подані в основних законодавчих актах України. Це вже зазначені вище Конституція України [1], міжнародні конвенції (договори, згоди), які набирають чинності для України після надання нею згоди на їх обов'язковість згідно Закону України «Про міжнародні договори України» [5], інші нормативно-правові акти, які повністю або частково присвячені впорядкуванню зовнішньоекономічної діяльності. Прихильники цього наукового підходу досить ґрунтовно визначають перелік відповідних різновидів зовнішньоекономічної діяльності з погляду правових основ їх проведення.

Цікавим, на мій погляд, є поєднання цих наукових підходів у роботі [29], де зазначається, що зовнішньоекономічна діяльність – це частина загальної діяльності підприємства, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних з виходом підприємства на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях, напрямки, форми та методи якої узагальнюються відповідно до процесу виробництва згідно із цілями та задачами підприємства щодо його функціонування та розвитку [29, с. 53].

Отже, проаналізувавши нормативно-правову базу та сучасні наукові дослідження понятійно-категоріального апарату у сфері зовнішньоекономічної діяльності, побудуємо її структуру (рис. 1). Враховуючи той факт, що через розробку державної зовнішньоекономічної політики здійснюється державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а М. І. Дідківський [30] пов'язує зовнішньоекономічні зв'язки із зовнішньоекономічною політикою, яку він вважає своєрідним «політичним оформленням» зазначених зв'язків [30, с.18], ми побудували структуру зовнішньоекономічної діяльності, приймаючи до уваги нормативно-правову базу та точки зору вчених через цю призму.

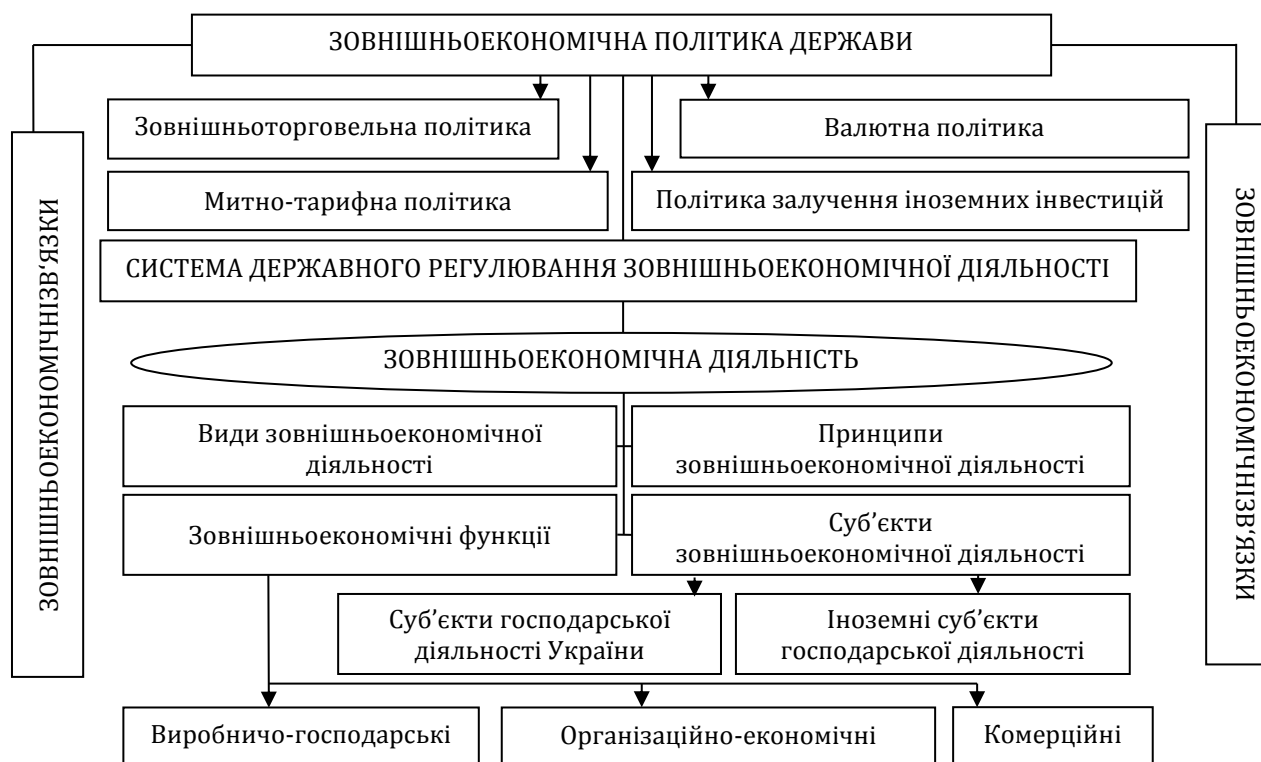


Рис. 1. Структура зовнішньоекономічної діяльності

О. Гребельник [31] визначає зовнішньоекономічну політику як сукупність державних заходів цілеспрямованого характеру стосовно реалізації економічного потенціалу держави на рівні зовнішнього ринку. Такі заходи (або складові) зовнішньоекономічної політики поділяються на зовнішньоторговельну, митно-тарифну, валютну політику та політику залучення іноземних інвестицій.

У складі зовнішньоторговельної політики виділяють два напрями: експортну політику й імпорتنу політику. Як зазначає В. Улида [32], фактично експортна політика держави орієнтована на реалізацію експортного потенціалу країни за кордоном шляхом вивезення вітчизняних товарів і послуг на зовнішній ринок. Що стосується імпорتنю політики, то вона регулює процеси імпорту товарів та послуг до країни з метою захисту національного ринку від надмірної конкуренції з боку іноземних

виробників і задоволення внутрішніх потреб за рахунок продукції, яка виробляється за кордоном [32, с. 134-135].

Валютна політика являє собою певний симбіоз дій економічної та зовнішньоекономічної політики держави, які складаються з урядових дій щодо внутрішніх і зовнішніх валютних відносин. Ці дії мають справляти певний вплив на валюту, валютний курс, валютні операції, тобто на все, що так або інакше пов'язане з цим сектором економіки [33, с. 180]. В свою чергу, валютна політика передбачає наявність таких різновидів, як дисконтна політика та девізна політика. В межах девізної політики держави застосовуються валютна інтервенція та обмеження на операції щодо купівлі-продажу валюти з метою підтримки стабільності курсу національної грошової одиниці.

Політика стимулювання іноземних інвестицій виглядає як комплекс державних заходів, спрямованих на залучення й використання інвестицій іноземного походження на території країни, а також на регулювання процесів вивезення інвестиційних коштів за кордон. Митно-тарифна політика являє собою комплексну систему заходів, орієнтованих на підтримку суверенітету країни з економічної точки зору, а також на охорону державних кордонів і реалізацію зовнішньоекономічної стратегії [32, с. 135].

Ключовим завданням державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є диверсифікація зовнішньоекономічних зв'язків, що сприятиме зниженню рівня залежності національної економіки від монопольного імпорту товарних позицій, які є стратегічно важливими для галузей вітчизняного виробництва, зокрема, енергоносіїв, матеріальних ресурсів (у тому числі – сировинних) [32, с. 136].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Всі визначення терміну «зовнішньоекономічна діяльність» можна згрупувати у два підходи: економіко-організаційний та законодавчо-правовий. Аналіз наукових досліджень та побудована на його основі структура зовнішньоекономічної діяльності, дозволили зробити висновки, що важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності є її регулювання. Важливою функцією держави в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності є створення таких умов, за яких кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, з одного боку, максимізував би позитивний ефект для соціуму, з іншого - отримував вигоду (прибуток).

З точки зору автора, доцільно вести мову не тільки про зовнішньоекономічну діяльність як частину загальної діяльності підприємства, але й як частину загальної діяльності регіону. Наша держава – це сукупність регіонів, які відрізняються один від одного рівнем економічного розвитку, галузевою спеціалізацією, природно-кліматичними умовами, але кожен регіон тісно взаємодіє з іншими регіонами, створюючи тим самим єдиний економічний простір. Використання зовнішньоекономічної діяльності як фактора підвищення соціально-економічного розвитку території покращує параметри інвестиційного клімату, збільшує бюджетні надходження, забезпечує зайнятість населення в регіоні. Отже, зовнішньоекономічна діяльність є невід'ємним елементом господарської діяльності підприємств, регіонів та країни в цілому.

Тому перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є регіональні особливості, регіональна структура зовнішньоекономічної діяльності, дослідження взаємозв'язків зовнішньоекономічної діяльності та економічного розвитку територій.

Список літератури

1. Конституція України. Від 28 червня 1996 р. в редакції від 30 вересня 2016 р., із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України в редакції від 07 лютого 2019 р. № 959-XII, із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. №436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
4. Цивільний кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. №435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
5. Про міжнародні договори України: Закон України в редакції від 20 липня 2014 р. № 1906-IV, із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15>
6. Кодекс торговельного мореплавства України: Закон України в редакції від 05 січня 2017 р. № 176/95-ВР, із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/176/95-%D0%B2%D1%80>
7. Про режим іноземного інвестування: Закон України в редакції від 25 червня 2016 р. № 93/96-ВР, із змінами.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
8. Митний кодекс України: Закон України в редакції від 25 листопада 2018р. № 4495-VI, із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
9. Про міжнародний комерційний арбітраж: Закон України в редакції від 15 грудня 2017р. № 4002- XII, із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4002-12>
10. Про торгово-промислові палати в Україні: Закон України в редакції від 01 січня 2016р. № 671/97- ВР, із змінами. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%92%D0%A0>
11. Журавель А. В. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. *Південноукраїнський правничий часопис*. 2014. №3. С. 85-89.
12. Петрина Н. В. Зовнішньоекономічна діяльність як предмет правового регулювання. *Часопис Київського університету права*. 2014. №1. С.174-179.
13. Кіян О. Теоретико-правові засади адміністративно-правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Правовий вплив на неправомірну поведінку: актуальні грані: монографія / за ред. О. В. Козаченка. Миколаїв: Іліон, 2016. Режим доступу: <http://www.nikolaevonua.org.ua/KozachenkoPravoVpliv.pdf>
14. Шкумат А. В. Правові аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Нац. техн. університету «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства*. Харків: НТУ «ХПІ». 2014. № 63. С. 118–126.
15. Поляк О. І. Господарсько-правове забезпечення здійснення зовнішньоекономічної діяльності в умовах СОТ: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.04. Харків, 2016. 23 с.
16. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон монографія. Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. К.: Центр учбової літератури, 2016. 240 с.
17. Дегтярова О. И. Полякова Т. Н., Дегтярова О.И., Соркисов С. В. Внешне-экономическая деятельность: учеб. пособие. Москва: Дело, 2006. 424 с.
18. Васюренко В. О. Теоретичні узагальнення щодо розуміння сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність підприємства». *Механізм регулювання економіки*. 2008. № 2. С. 214–220.
19. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник / І. В. Багорова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман; за ред. І. В. Багрової. Київ: Центр навч. л-ри, 2004. 580 с.
20. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2002. 172 с.
21. Тульчинська С. О., Кириченко С. О., Дубенець В. П. Напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Агросвіт*. 2018. №6. С. 28-31.

22. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 292 с.
23. Шкурупій О. В., Гончаренко В. В., Артеменко І. А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
24. Машталір Я. П. Формування структури механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівного підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2008. № 5. Т. 2. С. 54–57.
25. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства: навч. посібник / Ю. В. Орловська, Г. В. Дугінець, П. А. Фісуненко, О. А. Варламова; за ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. В. Орловської; ДВНЗ «Придніпровська держ.акад. буд-ва і архіт.». Д.: АРТ-ПРЕС, 2010. 302 с.
26. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. М.: Экономист, 2006. 672 с.
27. Лепеха М. О., Свириденко Г. М. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України за експортоорієнтованою стратегією. *Молодий вчений*. 2017. №5 (45). С. 655-658.
28. Зосимова Ж. С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. Вип. №2 (10). URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.
29. Погребняк А. Ю., Хоменко Т. Ю. Еволюція наукових поглядів на сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність». *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2016. Вип. 18. С. 48-53.
30. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник. К.: Знання, 2006. 462 с.
31. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 432 с.
32. Улида В. Ю. Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління*. 2015. Вип. 2. С.132–139.
33. Лагодієнко В. В. Підвищення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності за допомогою впровадження концепції маркетингу. *Бізнес-Навігатор*. 2014. №1(33). С. 237–243.

References

1. Konstytuciya Ukrayiny`. [Constitution of Ukraine]. 28 June 1996 r. In 30 September 2016 (ed.). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Pro zovnishn`oekonomichnu diyal`nist`: Zakon Ukrayiny`. [On Foreign Economic Activity: Law of Ukraine].no. 959-XII. In 07 February 2019 (ed.). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Gospodars`ky`j kodeks Ukrayiny`: Zakon Ukrayiny`. [Commercial Code of Ukraine: Law of Ukraine]. No. 436-IV dated 16 January 2003. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
4. Sy`vil`ny`j kodeks Ukrayiny`: Zakon Ukrayiny`. [Civil Code of Ukraine: Law of Ukraine]. No. 435-IV dated 16 January 2003. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
5. Pro mizhnarodni dogovory` Ukrayiny`: Zakon Ukrayiny`. [On International Treaties of Ukraine: Law of Ukraine]. No. 1906-IV dated July 20, 2014. In 20 July 2014 (ed.). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15>
6. Kodeks torgovel`nogo moreplavstva Ukrayiny`: Zakon Ukrayiny`. [Code of Merchant Shipping of Ukraine: Law of Ukraine]. No. 176/95-VR dated 05 January 2017. In 05

-
- January 2017 (ed.). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/176/95-%D0%B2%D1%80>
7. Pro rezhy`m inozemnogo investuvannya: Zakon Ukrayiny`. [On the regime of foreign investment: the Law of Ukraine]. No. 93/96-VR. In June 25, 2016 (ed.). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
 8. My`tny`j kodeks Ukrayiny`: Zakon Ukrayiny`. [Customs Code of Ukraine: Law of Ukraine]. No. 4495- VI. In November 25, 2018 (ed.). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
 9. Pro mizhnarodny`j komercijny`j arbitrazh: Zakon Ukrayiny`. [On International Commercial Arbitration: The Law of Ukraine]. No. 4002- XII. In December 15, 2017. (ed.). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4002-12>
 10. Pro torgovo-promy`slovi palaty` v Ukrayini: Zakon Ukrayiny`. [On Chambers of Commerce in Ukraine: The Law of Ukraine]. No. 671/97-VR. In January 01, 2016 (ed.). Available at: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%92%D0%A0>
 11. Zhuravel`, A. V. (2014). «Peculiarities of Legal Regulation of Foreign Economic Activity in Ukraine». *Pivdenoukrayins`ky`j pravny`chy`j chasopy`s*. no. 3. pp.85-89.
 12. Petry`na, N. V. (2014). «Foreign economic activity as a subject of legal regulation». *Chasopy`s Ky`yivs`kogo universy`tetu prava*. no. 1. pp.174-179.
 13. Kiyani, O. (2016). *Teorety`ko-pravovi zasady` administraty`vno-pravovogo reguluvannya zovnishn`oekonomichnoyi diyal`nosti. Pravovy`j vply`v na nepravomirnu povedinku: aktual`ni grani*. [Theoretical and legal principles of administrative-legal regulation of foreign economic activity. Legal impact on unlawful behavior: actual faces]. In Kozachenka, O. V. (ed.). Ilion. Mykolayiv. Ukraine. Available at: <http://www.nikolaevonua.org.ua/KozachenkoPravoVpliv.pdf>
 14. Shkumat, A. V. (2014). «Legal aspects of regulation of foreign economic activity of the enterprise». *Visny`k Nacz. texn. universy`tetu «XPI»: zb. nauk. pr. Temat. vy`p.: Aktual`ni problemy` rozvy`tku ukrajins`kogo suspil`stva*. Xarkiv: NTU «XPI». No. 63. pp. 118–126.
 15. Polyak, O. I. (2016). *Gospodars`ko-pravove zabezpechennya zdiysnennya zovnishn`oekonomichnoyi diyal`nosti v umovax SOT*. [Economic and legal support of foreign economic activity in the WTO]. Abstract of Ph.D. dissertation. 12.00.04. Xarkiv. Ukraine.
 16. *Zovnishn`oekonomichna diyal`nist`: pidpry`yemstvo-region monografiya*. [Foreign-economic activity: enterprise-region monograph]. (2016). Kozak, Yu. G., Pry`tula, N. V., Yermakova O. A. and other. Centr uchbovoyi literatury`. Kiev. Ukraine.
 17. *Vneshneekonomy`cheskaya deyatel`nost`*. [Foreign economic activity]ю (2006). Degtyarova, O. Y., Polyakova, T. N., Degtyarova, O. Y., Sorky`sov, S. V. Delo. Moscow. Russia.
 18. Vasyurenko, V. O. (2008). «Theoretical generalizations on understanding the essence of the concept of «foreign economic activity of the enterprise»». *Mexanizm reguluvannya ekonomiky`*. no. 2. pp. 214–220.
 19. *Zovnishn`oekonomichna diyal`nist` pidpry`yemstv*. [Foreign economic activity of enterprises]. (2004). Bagrova, I. V., Redina, N. I., Vlasyuk V. Ye., Get`man O. O. In Bagrovoyi, I. V. (ed.). Centr navch. l-ry`. Kiev. Ukraine.
 20. Drozdova, G. M. (2002). *Menedzhment zovnishn`oekonomichnoyi diyal`nosti pidpry`yemstva*. [Management of foreign economic activity of the enterprise]. CzUL. Kiev. Ukraine.
 21. Tul`chy`ns`ka, S. O. and Ky`ry`chenko, S. O., Dubenezc`, V. P. (2018). «Directions of activization of foreign economic activity of domestic enterprises». *Agrosvit*. no. 6. pp. 28-31.
-

-
22. Vitlins`ky`j, V. V. and Verchenko, P. I. (2000). *Analiz, modelyuvannya ta upravlinnya ekonomichny`m ry`zy`kom*. [Analysis, modeling and management of economic risk]. KNEU. Kiev. Ukraine.
 23. Shkurupij, O. V. and Goncharenko, V. V., Artemenko, I. A. *Zovnishn`oekonomichna diyal`nist` pidpry`yemstva*. [Foreign-economic activity of the enterprise]. (2012). Centr uchbovoyi literatury`. Kiev. Ukraine.
 24. Mashtalir, Ya. P. (2008). «Formation of the structure of the mechanism of management of foreign economic activity of the machine-building enterprise». *Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu. Ekonomichni nauky`*. no. 5. Vol. 2. pp. 54–57.
 25. *Upravlinnya zovnishn`oekonomichnoyu diyal`nistyu pidpry`yemstva*. [Management of foreign economic activity of the enterprise]. (2010). Orlovs`ka, Yu. V., Duginecz`, G. V., Fisunenکو P. A., Varlaamova O. A.; in Orlovs`ka, Yu. V. (ed.). *DVNZ «Pry`dniprovs`ka derzh.akad. bud-va i arxit.»*. Dnieper. Ukraine.
 26. Pokrovskaya, V. V. (2006). *Vneshnejekonomicheskaja dejatel`nost`*. [Foreign Economic Activity].: Экономы`st. Moscow. Russia.
 27. Lepexa, M. O. and Svy`ry`denko, G. M. (2017). «Prospects of development of foreign economic activity of Ukraine according to export-oriented strategy». *Molody`j vcheny`j*. no. 5 (45). pp. 655-658.
 28. Zosy`mova, Zh. S. (2013). «Problems and conditions of improvement of foreign economic activity of domestic enterprises». *Ekonomika. Upravlinnya. Innovaciyi*. Issue 2 (10). Available at: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.
 29. Pogrebnyak, A. Yu. and Xomenko, T. Yu. (2016). «Evolution of scientific views on the essence of the concept of «foreign economic activity»». *Suchasni problemy` ekonomiky` i pidpry`yemny`cztvo*. Issue. 18. pp. 48-53.
 30. Didkivs`ky`j, M. I. (2006). *Zovnishn`oekonomichna diyal`nist` pidpry`yemstva*. [Foreign-economic activity of the enterprise]. Znannya. Kiev. Ukraine.
 31. Grebel`ny`k, O. P. (2008). *Osnovy` zovnishn`oekonomichnoyi diyal`nosti*. [Fundamentals of foreign economic activity]. Centr uchbovoyi literatury`. Kiev. Ukraine.
 32. Uly`da, V. Yu. (2015). «The system of state regulation of foreign economic activity.». *Visny`k Nacional`nogo universy`tetu cy`vil`nogo zaxy`stu Ukrayiny`*. Seriya: *Derzhavne upravlinnya*. Issue. 2. pp.132–139.
 33. Lagodiyenko, V. V. (2014). «Improving the efficiency of foreign economic activity through the introduction of the concept of marketing». *Biznes-Navigator*. no. 1(33). pp. 237–243.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Олексій Геннадійович КУХАРЧИК

здобувач Міжнародного університету бізнесу і права (м. Херсон)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОМУ РЕГІОНІ

Кухарчик, О. Г. Перспективи розвитку транспортних перевезень в Причорноморському регіоні [Текст] / Олексій Геннадійович Кухарчик // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 159–169. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Особливий характер міжнародної торгівлі, невід'ємним елементом якої є переміщення товару від продавця до покупця, потребує на сучасному етапі участі великої кількості посередників, без яких практично не може бути початий і закінчений складний процес перевезення вантажів.

Метою статті є дослідження сутності перспектив розвитку логістичних технологій в системі транспортних перевезень Причорноморського регіону.

Результати. Здійснення транспортного процесу неможливо без належного берегового обслуговування як вантажовласників, так і судновласників цілою низкою посередницьких операцій. За родом своєї діяльності посередництво на морському транспорті в експлуатаційно-комерційному аспекті виявляється головним чином у таких сферах, як фрахтування тоннажу, суднове агентування, транспортно-експедиторське обслуговування й ін.

Висновки. Розвиток мультимодальних (комбінованих) перевезень є перспективним напрямом розбудови транспортної системи Причорноморського регіону, оскільки дозволяє значно збільшити обсяги перевезень його територією за участю транспортних компаній, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності регіону на національному та світовому ринку транспортних послуг, розвитку мережі існуючих транспортних коридорів, інтеграції транспортної інфраструктури України до світової транспортної системи.

Для підвищення рівня економічної стійкості мультимодального регіонального кластера в нього повинні залучатися характерні для даного регіону суспільні блага або вигоди, пов'язані з близькістю розташування компаній, особистими контактами, міцними й постійними зв'язками, а також з можливістю доступу до інформації «з середини».

Ключові слова: транспортні перевезення, портова діяльність, кластер, інтермодальні перевезення, мультимодальні перевезення, логістика, вантажоодержувач.

Oleksiy KUKHARCHIK

Applicant of the International University of Business and Law (Kherson)

PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT OF TRANSPORTATION OF THE BLACK SEA REGION

Abstract

Introduction. The special nature of international trade, the integral element of which is the movement of goods from the seller to the buyer, requires at the present stage of the participation a large number of intermediaries, without which it is virtually impossible to begin and complete a complex process of goods transportation.

The purpose of this article is investigation of the essence of the logistics technologies development prospects in the transport system of the Black Sea region.

Results. Implementation of the transport process is impossible without proper coastal servicing of both cargo owners and ship-owners through a number of intermediary operations. By its

nature, intermediation in maritime transport in the operational and commercial aspect is mainly in areas such as tonnage chartering, ship agency, freight forwarding services, and so on.

Conclusions. *The development of multimodal (combined) transportation is a perspective direction of the transport system building up of the Black Sea region, as it allows to increase significantly the transport volume by its territory with the participation of transport companies, contributing to increasing the region's competitiveness in the national and world transport services market, developing the network of existing transport corridors, integrating Ukraine's transport infrastructure to the world transport system.*

In order to increase the level of economic sustainability of the multimodal regional cluster, it must involve the public goods or benefits characteristic of the region in relation to the proximity of the company's location, personal contacts, strong and constant links, and the possibility of access to information from «the inside».

Key words: *transportation, port activity, cluster, intermodal transportation, multimodal transportation, logistics, consignee.*

JEL classification: L 90; L 99; R 41

Вступ

Сучасна логістична практика транспортування пов'язана з усе більшою експансією перевезень, які здійснюються одним експедитором (оператором) з одного диспетчерського центру і за єдиним транспортним документом (мультимодальні, інтермодальні, унімодальні, комбіновані, сегментовані та ін.). Першим правовим джерелом міжнародного рівня, який містить термін «мультимодальне перевезення» і розкриває його сутність є Конвенція ООН 1980 року «Про міжнародні мультимодальні перевезення вантажів». Таким чином, мультимодальне перевезення можна визначити як міжнародне перевезення, яке здійснюється двома або більше видами транспорту, організоване оператором, приймаючим на себе відповідальність за перевезення вантажу в цілому, який видає відправнику документ на мультимодальне перевезення, який покриває весь шлях прямування вантажу.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження сутності перспектив розвитку логістичних технологій в системі транспортних перевезень Причорноморському регіоні. У межах досягнення мети виокремлено такі завдання:

- дослідити характер міжнародної торгівлі, невід'ємним елементом якої є переміщення товару від продавця до покупця та який потребує на сучасному етапі участі великої кількості посередників;
- провести порівняльний аналіз характеристик моделей інтермодальних перевезень.

Виклад основного матеріалу дослідження

Державою визначені завдання для розвитку транспортного сектору України у «Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року «Drive Ukraine 2030» (НТСУ), яку було схвалено 30 травня 2018 року під час засідання Кабінету Міністрів України. Drive Ukraine-2030 – цифрова інфраструктура, безпека на транспорті, безпілотні автомобілі, транспортні коридори, єдина транспортна й інфраструктурна мережа з Європейським Союзом.

Основні напрями НТСУ:

- фінансування транспортної галузі й безпеки на транспорті;
- розвиток нових транспортних коридорів;
- орієнтованість на споживача;
- зниження логістичних витрат на 40%;

- розвиток мультимодальних перевезень, розвиток транспортних сполучень з ЄС;
- належний рівень сервісу для пасажирів;
- фокус на безпеку руху;
- енергоефективність та екологія;
- зниження витрат за рахунок раціонального використання ресурсів;
- розвиток електричного транспорту.

Принципи НТСУ-2030:

- орієнтація на потреби бізнесу та пасажирів;
- розвиток мультимодальних перевезень;
- децентралізація;
- прозорість та уникнення конфлікту інтересів ;
- впровадження нових механізмів фінансування.

Короткострокові пріоритети (3-5 років):

- розробка нової методики нарахування портових зборів (зниження розміру зборів на 20-40%);
- перегляд системи тарифоутворення на транспорті (врахування собівартості послуг і ринкових конкурентних цін) ;
- стратегічний план розвитку портів, реформа АМПУ й оновлення портової інфраструктури;
- підвищення ефективності залізничних перевезень;
- зменшення часу оборотності вагонів, оновлення парку локомотивів;
- переорієнтація перевезень з автомобільного й залізничного транспорту на внутрішні водні шляхи (Україна використовує лише 3% від загального річкового потенціалу).

На транспорті галузь припадає 12,1% обсягу експорту і 5,3% імпорту. Потенційний обсяг інвестицій у транспорті галузь оцінюється експертами 8-10 млрд. доларів на рік [1, 2, 3].

Спрощена схема взаємодії учасників транспортного процесу представлена на рис. 1. Припустимо, що товар, проданий з умовою місця постачання у конкретному порту й продавець, як відправник вантажу, зобов'язаний погрузити товар на судно, що у цьому випадку повинно бути зафрахтованим і поданим під навантаження покупцем, який є вантажоодержувачем.

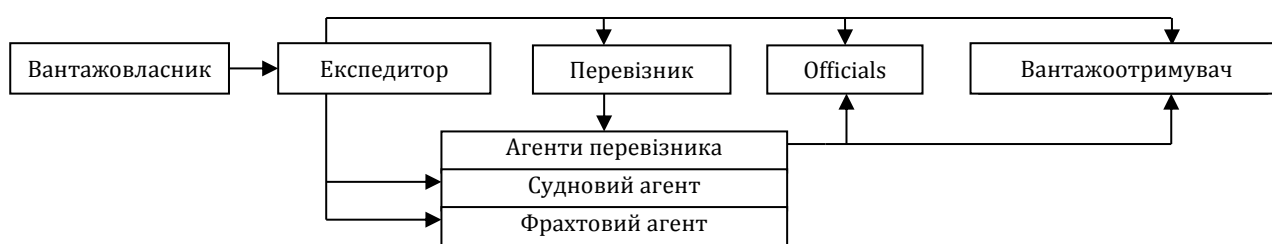


Рис. 1. Принципова схема взаємодії учасників транспортного процесу

У цьому випадку відправник вантажу укладає договір з посередником – транспортно-експедиторським підприємством, що бере на себе обов'язок організувати приймання вантажу в порту від залізниці (автотранспорту), складування й очікування навантаження, а також і саме навантаження на судно. У той же час вантажоодержувач попередньо повинний укласти із судновласником за посередництвом фрахтового брокера договір перевезення – чартер. За згодою із судновласником морський агент контролює виконання фрахтувальником судна чартерних умов тривалості стоянки судна в порту, організує виконання всіх необхідних операцій по оформленню приходу і відходу судна, сприяє наданню йому портом необхідних послуг, оплачує за рахунок судновласника усі витрати судна по зборам у порту й одержує за свої послуги посередницького характеру винагороду.

Вантажоодержувач – покупець товару – оплачує судновласнику за перевезення вантажу обумовлений чартером фрахт і, у свою чергу, у порту призначення користується платними послугами іншого транспортно-експедиторського підприємства, яке забезпечує організацію розвантаження судна, збереження і вивіз вантажу з цього порту. Судновласник у порту розвантаження судна користується послугами морського агента, який виконує посередницькі послуги аналогічні тим, які виконує агент у порту навантаження. Мова йде про внутрішньопортову транспортно-експедиторську діяльність. Вантажовласник може також укласти договір з транспортно-експедиторською компанією (ТЕК), яка буде генеральним експедитором і, у свою чергу, при необхідності буде укладати договір на внутрішньопортове експедирування з портової ТЕК.

Зупинимося на історичних передумовах виникнення ТРАНСПОРТНИХ перевезень. Перший етап виникнення експедиторської діяльності охоплює період існування Венеціанської республіки, початок 13 століття. Торгівля з Європою здійснювалась через посередників – фрахтерів, які сплачували місцеві збори при перетині кордонів, були відповідальними за охорону людей, вантажів тощо. На початку 17 століття фрахтер перетворився на незалежного підприємця, спеціаліста незалежних шляхів та маршрутів, який знав всі торгові центри й організовував каравани до них, забезпечував перевезення та зберігання вантажів, сплачував податки та збори, за що отримував комісію.

Другий етап припадає на 16-17 століття. Феодальний устрій поступово змінюють капіталістичні відносини. Ділова активність експедитора поширюється на морські перевезення. Фрахтер обирає маршрути перевезення, вид перевезення та ринок для певного товару. Тепер він має назву - експедитор от латинського «expedire» - прискорити, і діє на основі оплати своїх послуг у вигляді комісії. Експедитори почали відкривати свої контори у торгових центрах та морських портах.

Третій етап припадає на 19-20 століття. Активізація транспорту та виділення транспортно-експедиційної діяльності у самостійну частину транспортного процесу. Експедитор стає членом торгових палат, асоціацій, тарифних комісій тощо. Почали виникати й розвиватися Союзи експедиторів. Правила, які вони розробили, відокремили експедиторів у самостійну сферу транспортного процесу, що пояснювалось необхідністю у посередництві між відправником, перевізником та отримувачем вантажів.

31 травня 1926 р. 16 національних асоціацій експедиторів заснували Міжнародну федерацію експедиторських асоціацій (International Federation of Freight Forwarders Association - FIATA) як неурядову міжнародну некомерційну організацію. Головна її мета - забезпечення інтересів експедиторів на міжнародному рівні. У складі організації дев'ять комітетів: з юридичних питань, документації та страхування; з митних питань; зі спрощення торговельних процедур; з професійного навчання; по зв'язках з громадськістю; та чотири транспортних комітети, які сприяють спрощенню процедур проїзду, транзиту, перетину кордонів, тарифної політики. Результатами практичної діяльності FIATA з'явилися розробка й впровадження експедиторських документів, які отримали офіційне визнання в усьому світі: експедиторська розписка, транспортний сертифікат експедитора, складська розписка, декларація вантажовідправника на перевезення небезпечних вантажів, товаророзпорядчий мультимодальний транспортний коносамент.

Четвертий етап – Почався у 20 столітті й триває і досі. Бурхливе зростання експедиторської діяльності почалося у 60 роки: підвищення вантажопідйомності й спеціалізації транспортних засобів, створення потужних автоматизованих перевалочних комплексів для масових навалочних та генеральних вантажів забезпечило впровадження нових технологій перевезення вантажів спеціалізованим

залізничним, морським та автомобільним транспортом. Виробникам товарів стало вигідно об'єднати в межах одного концерну як виробництво, так і транспортування товарів (підприємства нафтохімії, маслоробної й інших галузей). Другим проявом науково-технічної революції на транспорті стала контейнеризація перевезень. Нині транспортно-експедиційне обслуговування вантажів включає велику кількість складних трудомістких операцій, кожна з яких є транспортною послугою, що надається клієнтом.

Правове регулювання міжнародних перевезень здійснюється:

нормами міжнародного публічного права, які визначають відносини між державами з питань їх прав і обов'язків щодо доступу на транспортні ринки, використання транспортних коридорів і комунікацій, організації міждержавних повідомлень;

нормами міжнародного приватного права, які визначають договірні відносини між учасниками транспортного процесу під час перевезення, експедирування, агентування, використання транспортних засобів, виконання інших робіт і послуг;

нормами адміністративного права, які регламентують правила експлуатації транспортних засобів, організацію руху, режим роботи фізичних осіб, податкові правила, митні процедури, паспортний контроль.

Нормативними документами, які регламентують правила перевезення вантажів на певному виді транспорту, є:

1. На морському транспорті – це Гаагські правила 1921 р.; Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносаменти 1924 р. (із змінами і доповненнями від 1968 р.) Правила Гаага-Вісбі 1968 р.; Гамбурзькі правила 1978 р.; Конвенції ООН по морському праву; Кодекс торговельного мореплавання України.

2. На повітряному транспорті - Варшавська конвенція міжнародних повітряних перевезень 1929 р. (із змінами 1955 р.); Повітряний кодекс України; Постанова КМУ № 1017 «Про порядок повітряного сполучення через державний кордон України».

3. На залізничному транспорті - Бернські міжнародні вантажні конвенції (остання ред. 1985 р.) та Угода про міжнародне залізничне вантажне повідомлення (СМГС) (остання ред. 1998 р), Статут залізничних доріг України, Угода про залізничне вантажне повідомлення, тощо.

4. На автомобільному транспорті - Женевська конвенція 1975 р. про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажу з застосуванням книжки МДП (конвенція TIR); Європейська угода про міжнародне перевезення вантажів; Європейська угода, яка стосується роботи екіпажів транспортних засобів, що виконують міжнародні автомобільні перевезення; Міжнародна конвенція про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах; Правила перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні.

5. Для змішаних перевезень - Конвенція ООН про змішаної перевезення вантажів (Женева, 1980 р.) і Правила ЮНКТАД - МТП щодо документів змішаних перевезень (Женева, 1992 р.). Зазначена Конвенція досі не вступила в силу, її Правила є факультативними нормами. Тому вони регулюють умови договору змішаного перевезення тільки в тому випадку, коли сторони договору визнали це за доцільне. На практиці найчастіше застосовуються Правила ЮНКТАД - МТП (МТП-Міжнародна торгова палата) [4, 5, 6].

До правового забезпечення організації міжнародних перевезень також відносяться Угоди про міжнародні тарифи, які поділяються на союзні й транзитні.

Союзні угоди - угоди двох або кількох країн про узгоджені тарифи при перевезеннях вантажів по залізницях в прямому сусідському повідомленні, правила їх застосування й обчислення. Вони базуються на внутрішніх тарифах сусідніх країн, але, як правило, не збігаються з ними за рівнем.

Угоди про транзитних тарифах - нормативні акти, які нівелюють особливості національних правових систем, побудованих на різній основі. У них тарифи, збори й штрафи визначаються у вигляді наскрізних акордних ставок, але кожній країні в якійсь твердій валюті.

Основним нормативним документом, який регламентує правила перевезень вантажів у середині країни, є Цивільний кодекс. Умови перевезень визначаються також транспортними статутами й кодексами країни, основними з яких є: Повітряний кодекс, Транспортний статут залізниць, Статут автомобільного транспорту, Статут внутрішнього водного транспорту, Кодекс торгового мореплавання й інші закони і постанови. Крім того на всіх видах транспорту діють положення загального транспортного законодавства [7, 8].

Спираючись на основні положення даного документа до основних ознак, які характеризують перевезення як мультимодальне, тобто організоване на принципах вироблених західною доктриною права перевезень (яка формулюється як «international multimodal transport of goods») можна віднести:

- перевезення вантажів повинно бути міжнародним;
- в перевезенні повинно бути задіяно не менше ніж два види транспорту;
- перевезення організовується оператором перевезення або особами, які виступають від його імені;
- оператор перевезення в договорі перевезення між ним і особою, яка замовляє перевезення (клієнтом), виступає як рівноправна сторона договору, а не як агент або від імені вантажовідправника або перевізників, що беруть участь в операціях перевезення;
- оператор перевезення приймає на себе відповідальність за виконання договору перевезення;
- документ, який видає оператор перевезення, покриває весь шлях прямування вантажу від вантажовідправника до вантажоодержувача;
- відповідальність оператора за вантаж охоплює період з моменту прийняття ним вантажу у своє відання до моменту передачі вантажу одержувачу.

Наявність оператора мультимодального перевезення, який приймає на себе відповідальність за всі ризики, пов'язані з перевезенням вантажу, відправленого за єдиним товаросупровідним документом, що покриває весь шлях прямування вантажу, і є корінною ознакою мультимодальної перевезення від всіх інших споріднених їй. Умовно мультимодальну схему пропуску матеріального потоку в системі вантажовідправник – перевізник – вантажоодержувач можна представити таким чином.

Отже, термін «мультимодальне перевезення» характеризує перевізний процес з позицій його правового й організаційного забезпечення, на відміну від термінів «комбіновані» й «інтермодальні перевезення», які в свою чергу характеризують перевізний процес в залежності від технологічних операцій, виконуваних з вантажем або з транспортним засобом, який його перевозить.

До теперішнього часу відсутній однаковий правовий режим, який регулює мультимодальні перевезення. Конвенція 1980 (MT Convention) будучи не ратифікованою достатньою кількістю країн, ще не вступила в силу.

Правила «UNCTAD / ICC for multimodal transport documents» вступили в силу в січні 1992 р. не мають сили закону, вони носять рекомендаційний характер і містять стандартні умови договору перевезення, що включаються в мультимодальні транспортні документи. Договірна природа правил не дозволяє застосовувати їх в разі настання обставин, пов'язаних з втратою або ушкодженням вантажу або порушенням термінів поставки. В даний час правовий режим мультимодальних перевезень регулюється національними законами й нормативними правовими актами, а також міжнародними угодами.

Для вантажовідправника інтермодальні перевезення виглядають як перевезення, які виконується одним видом транспорту (в англійській літературі стосовно до такого перевезення часто зустрічається термін *seamless* - «безшовна»). Клієнт має справу з єдиним оператором, який приймає на себе повну відповідальність за доставку вантажу, забезпечує виконання необхідних додаткових послуг, погоджує з клієнтом «наскрізний» тариф і видає клієнтові один транспортний документ на весь шлях прямування вантажу, виступаючи перед ним в якості єдиного перевізника по договору. Об'єктом транспортування при мультимодальному перевезенні в принципі можуть бути будь-які вантажі - наливні, навалочні, тарно-штучні. Однак найбільш широке поширення мають мультимодальні перевезення, в яких використовуються так звані ІТУ (*Intermodal Transport Units, ITU*) - контейнери (*containers*), контрейлер (*controllers*), знімні кузова (*swap-bodies*). Вантаж знаходиться в ІТУ на всьому шляху прямування, а всі транспортні й вантажні операції при цьому виконуються не з різнорідними вантажними місцями, а зі стандартними ІТУ (так звана безперевантажувальна транспортна технологія), яка значно прискорює й здешевлює технологічні процеси, підвищує схоронність вантажів і дає цілий ряд інших переваг. Мультимодальні перевезення з використанням ІТУ зветься інтермодальним перевезенням.

На початковому етапі розвитку інтермодальних перевезень у фокусі уваги перебувало, перш за все, прискорення вантажних операцій при перевалці вантажів між різними видами транспорту. Сучасне застосування інтермодального підходу до транспортного забезпечення логістики носить комплексний характер і забезпечує досягнення системного ефекту, структура і потенціал якого вивчені ще далеко не повністю. Такий комплексний підхід отримав назву інтермодалізму (*intermodalism*). Існують різні трактування поняття «інтермодалізм». У найпростішому контексті його відносять до безперевантажувальних перевезень в ІТУ, виконуваних послідовно різними видами транспорту. У більш широкому сенсі під інтермодалізмом мається на увазі забезпечення ефективної взаємодії різних видів транспорту: облаштування транспортних вузлів, узгодження нормативних актів, правил, тарифів і т.д. Нарешті, найбільш загальна і сучасна інтерпретація інтермодалізму передбачає «холістичний» погляд на розвиток транспортної системи, відповідно до якого види транспорту повинні взаємодіяти, даючи користувачам можливість гнучкого вибору транспортних і нетранспортних сервісів без обмежень, обумовлених особливостями кожного з видів транспорту. За порівняно короткий історичний термін інтермодалізм перетворився в один з базових принципів транспортної політики розвинених країн і в універсальний логістичний інструмент. Сегмент міжконтинентальних перевезень генеральних вантажів в даний час практично повністю забезпечується інтермодальними транспортними системами, частка яких зростає і в сфері діяльності внутрішнього транспорту. Існують дві моделі інтермодальних перевезень.

Все більш широке застосування інтермодальної концепції в логістиці обумовлено дією таких факторів:

- 1) можливість зниження питомих інвестицій в логістичну інфраструктуру завдяки скоординованому розвитку шляхів сполучення і термінальних об'єктів різних видів транспорту, а також інтеграція об'єктів транспортної і складської логістики;
- 2) зниження логістичних витрат, які забезпечують інтермодальні перевезення;
- 3) можливість гнучкого оперативного управління товарними і транспортними потоками, а певною мірою - і управління запасами, які виникають в розвинених інтермодальних транспортних мережах;
- 4) позитивні екологічні ефекти інтермодалізму обумовлені, в першу чергу, перемиканням вантажопотоків з автомобільного на інші види транспорту [9, 10].

При розвитку мультимодальних транспортних технологій саме морські торговельні порти стають центрами інтенсифікації обробки транспортних і вантажних

потоків. Вони грають роль вузлових або опорних точок міжнародних транспортних коридорів й інших форм співпраці різних підрозділів виробничої інфраструктури. При виборі перевізника і маршруту слідування на перше місце виходять критерії швидкості, часу, мінімуму витрат і оптимуму надійності [11].

Таблиця 1. Порівняння характеристики моделей інтермодальних перевезень

Характеристика	Океанська модель	Континентальна модель
Передумови застосування	Інтеграція окремих елементів змішаного перевезення в єдиний транспортний процес	Зниження витрат транспортування, реалізація екологічних пріоритетів
Сфери застосування	Міжконтинентальні перевезення вантажів в контейнерах	Перевезення генеральних вантажів в ІТУ в сфері дії внутрішнього транспорту, доповнення «Океанських моделі»
Інтермодальна транспортна одиниця Контейнери ISO 20 і 40	Контейнери ISO 20 і 40	Контейнери ISO різних типорозмірів, «континентальні контейнери», контрейлер, в Європі - знімні кузова
Транспортне ланка	Морське лінійне контейнерне перевезення	Залізничне або водне перевезення
Роль держави	Точкова підтримка, ліквідація правових перешкод	В регіоні ЄС – всевітнє правове і фінансове регулювання

Зараз як перед портами так і перед підприємствами стоять завдання вибрати унікальну позицію для гарантування стійкої конкурентної переваги в перспективі.

Раніше вважалося, що основною передумовою для завоювання ринкових позицій є можливість зниження виробничих витрат із відповідною оптимізацією тарифної політики з боку держави. Однак труднощі, з якими стикаються як морські торговельні порти, так і підприємства далеко не завжди можуть бути компенсовані лише зниженням рівня цін на портову продукцію. Вкрай необхідним є постійне зростання номенклатури портових робіт, забезпечення їх високої якості в поєднанні з індивідуальним підходом до кожного клієнта порту.

Портова продукція, як і будь-яка інша, має комплексом властивостей, які визначають її придатність до використання в конкретних умовах. Для того щоб об'єктивно оцінити ринкові перспективи своєї нової продукції або послуг, порт повинен використовувати ті самі критерії, які і споживач. Тільки тоді можна очікувати, що оцінка, яка дана портовій продукції або послугі самим портом, співпаде з думкою клієнта. Необхідно постійне уточнення переліку вимог до портової продукції та послуг і пов'язаної з ними діяльності, істотних з погляду споживача. Порт повинен точно оцінити і саму принципову можливість розширення спектру надаваних послуг.

Підвищення ролі комплексності в господарському й інвестиційному процесах, збільшення товарної маси, яка знаходиться в процесі доставки в місця споживання, визначають основну вимогу до розвитку підприємств портової діяльності. Останнє виражається в спеціалізації перевантажувальних комплексів на базі диверсифікації портової продукції, зростанні кількості наданих послуг в одному місці й вдосконаленні організації процесу доставки товару від споживача зі зміною його властивостей.

Кінцевим результатом є розширення сфери обслуговування транспортних і вантажних потоків на території морського торгового порту.

До групи факторів привабливості для вантажовласника слід віднести:

1) підвищення рівня збереження товарів в процесі його доставки від виробника до споживача. Концентрація промисловості на портовій території тягне за собою скорочення відстані транспортування вантажу, що обумовлює зниження рівня втрат і пошкоджень за час переміщення вантажу від місця виробництва до порту;

2) зниження собівартості заробітчанства товарів за рахунок масштабів виробництва, причиною чого є акумулювання аналогічних вантажів різних

вантажовласників у портовій промисловій зоні, що забезпечує мінімізацію як виробничих, так і невиробничих витрат на одиницю продукції;

3) поліпшення споживчих властивостей товару, результатом чого може бути зростання продажної ціни. Наприклад, сортування товарів відповідно до вимог європейських стандартів, підвищує продажну ціну товару в декілька разів по відношенню до первісної вартості необробленої сировини;

4) скорочення транспортних витрат за рахунок зниження ваги вантажу внаслідок очищення, сортування і т.д. У підсумку до перевезення пред'являється менша кількість вантажу.

Фактори привабливості для морського торгового порту полягають в такому:

1) забезпечення стабільного вантажопотоку з боку вантажовласників, які крім переміщення вантажу потребують доведення його до остаточного, продажного вигляду;

2) залучення суміжних вантажопотоків в інтересах вантажовласників, які користуються послугою підробітку на припортової території, перевантажувати й інші вантажі в даному порту, а не налагоджувати контакти з іншими портами.

Третя група включає такі фактори привабливості для регіону:

1) зниження соціальної напруженості шляхом створення нових робочих місць. Збільшення масштабів виробничої діяльності в порту спричинить за собою збільшення потреби в робочій силі, результатом чого буде зростання зайнятості населення, збільшення купівельної спроможності, зниження рівня безробіття і т.д.;

2) збільшення відрахувань до бюджетів різних рівнів. Результатом розширення номенклатури виконуваних робіт буде створення нових суб'єктів господарювання, які в процесі функціонування здійснюватимуть відрахування коштів у вигляді різних податків і платежів;

3) зростання інвестиційної привабливості. Зацікавленість вантажовласників у зростанні інтенсивності та підвищенні якості продукції та робіт порту стимулює їх спрямовувати кошти на розвиток інфраструктури та суперструктури порту;

4) активізація малого та середнього бізнесу [12].

Активізація роботи порту у мультимодальному кластері тягне за собою зростання ділової активності як в портовій зоні, так і в усьому морському регіоні внаслідок розвитку супутніх і суміжних секторів господарювання, наприклад, сервісної діяльності морського транспорту, яка складається в основному з представників малого та великого бізнесу.

У той же час виконання цього завдання вимагає чіткої і злагодженої роботи всіх об'єктів, які функціонують на портової території. Структура портового господарства, з одного боку, визначається його багатофункціональністю, а з іншого – необхідністю інтенсивної обробки транспортних і вантажних потоків. У свою чергу сьогодні існує ряд альтернативних підходів до управління господарською діяльністю й оптимізації виробничої структури торгового порту.

Таким чином, вдосконалення системи управління портовим господарством, підвищення ролі комплексності в процесі переміщення вантажу обумовлюють посилення впливу взаємодії порту, виробничих підприємств та інших учасників процесу доставки товару. Завдяки введенню в експлуатацію нових перевантажувальних комплексів, технічного переозброєння діючих терміналів, а також активізації діяльності промисловості, на території порту забезпечується збереження, а іноді й поліпшення позиції підприємств портової діяльності на ринку транспортних послуг.

Зазначене вище, а також націленість на зростання конкурентної стійкості підприємств портової діяльності обумовлюють пошук нових форм їх співпраці. Тому, незважаючи на високі інвестиційні витрати, необхідно поліпшення якісних показників діяльності портових підприємств. На підставі цього підходу формується висока ефективність господарювання завдяки розширенню масштабів діяльності порту.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підвищення ролі комплексності в господарському й інвестиційному процесах, збільшення товарної маси, яка знаходиться в процесі доставки в місця споживання, визначають основну вимогу до розвитку підприємств портової діяльності. Останнє виражається в спеціалізації перевантажувальних комплексів на базі диверсифікації портової продукції, зростанні кількості наданих послуг в одному місці й вдосконалення організації процесу доставки товару від споживача зі зміною його властивостей. Кінцевим результатом є розширення сфери обслуговування транспортних і вантажних потоків на території морського торгового порту.

Розвиток мультимодальних (комбінованих) перевезень є перспективним напрямом розбудови транспортної системи Причорноморського регіону, оскільки дозволяє значно збільшити обсяги перевезень його територією за участю транспортних компаній, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності регіону на національному та світовому ринку транспортних послуг, розвитку мережі існуючих транспортних коридорів, інтеграції транспортної інфраструктури України до світової транспортної системи.

Для підвищення рівня економічної стійкості мультимодального регіонального кластера в нього повинні залучатися характерні для даного регіону суспільні блага або вигоди, пов'язані з близькістю розташування компаній, особистими контактами, міцними й постійними зв'язками, а також з можливістю доступу до інформації «з середини». Отримати доступ до переваг, пов'язаних з участю у діяльності мультимодального кластера, складно, а іноді й неможливо, якщо тільки підприємство не бере участі в цій діяльності, досить активно виявляючи помітну присутність у цьому регіоні.

Необхідно ввести особливий режим економічного партнерства між органами влади, представниками бізнесу та науки з метою якнайшвидшого вирішення ключових питань у сфері соціально-економічної політики галузі (регіону), формувати реально здійснимі програми стратегічного розвитку транспортного комплексу.

Список літератури

1. Бурмистров М. М. Мировое морское судоходство. М.: Транспорт, 1979. 280 с.
2. Кулаев Ю. Ф. Виробничо-транспортна інфраструктура – основа розвитку ринкової економіки. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Збірник наукових праць. Київ: КМУЦА, 1996. 200 с.
3. Котлубай О. М. Теорія і методологія розвитку транспортно-технологічних систем перевезення вантажів. Одеса: ІПРЕД НАН України, 2012. 200 с.
4. Тарасенко В. Территориальные кластеры: Семь инструментов управления. М.: Альпина Паблишер, 2015. 201 с.
5. Крыжановский С. В. Морские торговые порты Украины в рыночных условиях. Одесса: Астопринт, 2008. 184 с.
6. Войнаренко М. П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні. *Економіст*. 2000. №1. С.15-21.
7. Тараканов Н. Л. Региональные логистические системы: проблемы формирования и развития: монография. Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2013. 312 с.
8. Лагодієнко В. В., Корнієцький О. В. Логістика по-японськи: підвищення ефективності діяльності підприємств. *Культура народів Причорномор'я*. 2014. №275. С. 207-210.
9. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України [Льченко С. В., Кухарчик В. Г. та інші]; за ред. О. М. Котлубая. Одеса: ІПРЕД НАН України, 2011. 427 с.

-
10. Лагодиенко В. В., Корниецкий А. В. Понятие сущности и функций управления в логистических системах. *Балтийский гуманитарный журнал*. 2014. №4(9). С. 145-147.
 11. Лимонов Э. Л. Внешнеторговые операции морского транспорта и мультимодальные перевозки. СПб: Информационный центр «Выбор», 2001. 416 с.
 12. Лагодиенко В. В. Корниецкий А. В. Методические принципы логистической системы управления материальными потоками. *Карельский научный журнал*. 2014. №4(9). С. 119-121.

References

1. Burmistrov, M. M. (1979). *Mirovoe morskoe sudohodstvo*. [International Maritime Shipping]. Transport. Moscow. Russia.
2. Kulayev, Yu. F. (1996). *Vy`robny`cho-transportna infrastruktura – osnova rozvy`tku ry`nkovoyi ekonomiky`*. Problemy` pidvy`shhennya efekty`vnosti infrastruktury`. [Production and transport infrastructure - the basis of the development of a market economy]. Zbirny`k naukovy`x prac`. KMUCzA. Kiev. Ukraine.
3. Kotlubaj, O. M. (2012). *Teoriya i metodologiya rozvy`tku transportno-texnologichny`x sy`stem perevezennya vantazhiv*. [Theory and methodology of development of transport-technological systems of transportation of cargoes]. IPREED NAN Ukrayiny`. Odessa. Ukraine.
4. Tarasenko, V. (2015). *Territorial'nye klasteri: Sem' instrumentov upravlenija*. [Territorial clusters: Seven management tools]. Al'pina Pabliher. Moscow. Russia.
5. Kryzhanovskij, S. V. (2008). *Morskie torgovye porty Ukrainy v rynochnyh uslovijah*. [Sea Commercial Ports of Ukraine in Market Conditions]. Astoprint. Odessa. Ukraine.
6. Vojnarenko, M. P. (2000). «Concept of clusters - a way to revive production at the regional level». *Ekonomist*. no. 1. pp. 15-21.
7. Tarakanov, N. L. (2013). *Regional'nye logisticheskie sistemy: problemy formirovanija i razvitija*. [Regional logistics systems: problems of formation and development]. IPRJeJeI NAN Ukrainy. Odessa. Ukraine.
8. Lagodiyenko, V. V. and Korniyecz`ky`j, O. V. (2014). «Logistics in Japanese: Increasing the efficiency of enterprises». *Kul`tura narodov Pry`chernomor`ya*. no. 275. pp. 207-210.
9. *Konkurentospromozhnist` ta staly`j rozvy`tok moregospodars`kogo kompleksu Ukrayiny`*. [Competitiveness and Sustainable Development of the Maritime Economy of Ukraine] [Il`chenko, S. V., Kuxarchy`k, V. G. and other]. (2011). In Kotlubaya, O. M. (ed.). IPREED NAN Ukrayiny`. Odessa. Ukraine.
10. Lagodienko, V. V. and Kornieckij, A. V. (2014). «The concept of the essence and functions of management in logistic systems». *Baltijskij gumanitarnyj zhurnal*. no. 4(9). pp. 145-147.
11. Limonov, Je. L. (2001). *Vneshnetorgovye operacii morskogo transporta i mul'timodal'nye perevozki*. [Foreign trade operations of sea transport and multimodal transportation]. Iformiaconnyj centr «Vybor». St. Petersburg. Russia.
12. Lagodienko, V. V. and Kornieckij, A. V. (2014). «Methodical principles of the logistic system of material flow control». *Karel'skij nauchnyj zhurnal*. no. 4(9). pp. 119-121.

Стаття надійшла до редакції 10.07.2018 р.

Yassir Jamal

postgraduate student, Management and Business Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
E-mail: yassirjamalpmj@gmail.com

APPROACH TO CHOOSING THE LEADERSHIP STYLE FOR INNOVATION ACTIVITY MANAGEMENT

Jamal, Y. Approach to choosing the leadership style for innovation activity management [Text] / Yassir Jamal // Ukrainian Journal of Applied Economics. – 2018. – Vol. 3. – No 3. – P. 170–175. – ISSN 2415-8453.

Abstract

Introduction. Today innovations are one of key strategic goals for the most of companies, becoming necessary conditions for their survival and prosperity. The pace and coverage of innovating increases worldwide, involving not only R&D departments in high-tech companies, but any departments in all the sectors. As innovations are based on human creativity, it is vitally important to create favorable conditions for fruitful innovations, applying the appropriate leadership style.

Purpose. The purpose of the article is to describe the key provisions of methodical approach to choosing the leadership style for innovation activity management basing on previously developed principles.

Results. The aim of the represented methodical approach is to discover the level of required innovativeness for a company or its part (department, team) dictated by the environment, the company's current innovativeness and its goals in area of innovations. Further, the leadership style is to be chosen for innovation activity management appropriate to the level of required innovativeness. The leadership style is considered as combination of 15 determinants which have to be evaluated with the help of a questionnaire and then aligned with the required level of innovativeness. In order to do so, the list of recommendations is provided.

Conclusions. The described methodical approach to choosing the leadership style for innovation activity management allows to align the leadership style decomposed on 15 determinants with the level of required innovativeness of a company, department or team.

Keywords: leadership; leadership style; choosing the leadership style; innovation activity management.

Ясір Джамаль

аспірант, кафедра менеджменту та бізнесу
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ПІДХІД ДО ВИБОРУ СТИЛЮ ЛІДЕРСТВА ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Анотація

Вступ. Сьогодні інновації є однією з ключових стратегічних цілей для більшості компаній, стаючи необхідною умовою для їх виживання й процвітання. Темпи й розповсюдженість інновацій зростають повсюдно і це стосується не лише дослідницько-конструкторських відділів високотехнологічних компаній, але й будь-яких відділів у всіх секторах економіки. Оскільки інновації ґрунтуються на людській творчості, життєво важливим є створення сприятливих умов для плідних інновацій, у тому числі із застосуванням відповідних стилів лідерства.

Мета. Метою статті є опис основних положень методичного підходу до вибору стилю

© Yassir Jamal, 2018

лідерства для управління інноваційною діяльністю на основі розроблених принципів.

Результати. Задачею запропонованого методичного підходу є виявлення рівня необхідної інноваційності для компанії або її частини (відділу, команди), що диктується навколишнім середовищем, поточною інноваційністю компанії і її цілями у сфері інновацій. Далі необхідно обрати стиль лідерства для управління інноваційною діяльністю, що відповідає рівню необхідної інноваційності. При цьому стиль лідерства розглядається як поєднання 15-ти детермінант, які повинні бути оцінені за допомогою анкети, а потім узгоджені з необхідним рівнем інноваційності. Для вирішення останнього завдання надається перелік рекомендацій.

Висновки. Наданий методичний підхід до вибору стилю лідерства для управління інноваційною діяльністю дозволяє узгодити стиль лідерства, розглянутий у розрізі 15-ти детермінант, з рівнем необхідної інноваційності компанії, відділу або команди.

Ключові слова: лідерство; стиль лідерства; вибір стилю лідерства; управління інноваційною діяльністю.

JEL classification: O 31; M 12

Introduction

Today innovations have become a key driver of companies' competitiveness: they help to improve quality, service level, delivery conditions, move costs and price down etc. Share of companies reporting innovations are among their top 3 strategic goals reached 79% in 2015, increasing 2% annually [1]. Global pace of innovations rises: the number of patent applications in 2016 exceeded 3 million, being almost doubled in recent 10 years [2, p. 29], accelerating the technological change [3]. The importance to increase the speed of adopting new technologies within companies is increasing dramatically, while too long development time becomes the main obstacle to generating a return on innovations [1]. This makes innovation activity management crucially important and in the same time extremely difficult.

One of the four key levers to improve innovations, according to the BCG's survey, is leadership and behavior [1]. Indeed, people are the only creative asset of any company, initiating, leading, implementing and controlling innovations. So the leadership aspect of innovation activity management is vitally important. There is a discussible question on choosing the leadership style for innovation activity management. Scholars researching the leadership style issues tend to define and describe specific styles. The most widely accepted in academic and practitioners' environment are classifications of leadership style provided by K. Lewin (authoritarian, democratic and laissez-faire styles) [4], R. House and T. Mitchell (directive, supportive, achievement oriented and participative styles) [5], R. Likert (exploitive authoritative, benevolent authoritative, consultative and participative styles) [6], P. Hersey and K. Blanchard (telling, selling, participating, and delegating styles) [7] and many others. But such a huge number of different leadership styles defined by scholars is caused by one reason: there is no simple way to distinguish leadership styles basing on just one, two or three criteria. In the work [8] we have defined 15 determinants of leadership style claiming there can be a plenty of styles as combinations of such determinants. In the same paper we have defined and described 11 key principles of choosing the leadership style for innovation activity management. So basing on the principles the methodical approach to choosing the leadership style for innovation activity management has to be developed.

Purpose of the paper

The purpose of the article is to describe the key provisions of methodical approach to choosing the leadership style for innovation activity management.

Main material of the research

One of the key principles of choosing the leadership style for innovation activity management, stated by us in the paper [8], highlights contingency approach to choosing the

leadership style for innovation activity management. This means there is no leadership style being the best for innovation activity management purposes. In turn, leadership style has to be chosen according to situation.

Another principle states the necessity of context orientation which means the level of innovativeness of activity must fit environment and strategy, being no less and no more innovative. And leadership style must support the necessary level of innovativeness. And this is the key idea of our approach.

Our methodical approach to choose the leadership style for innovation activity management is represented on fig. 1. First of all, we evaluate requirement from environment in form of VUCA index – an index representing the degree of volatility, uncertainty, complexity and ambiguity of a company’s environment. The explanation and calculation guidelines for VUCA index are provided in the work [9].

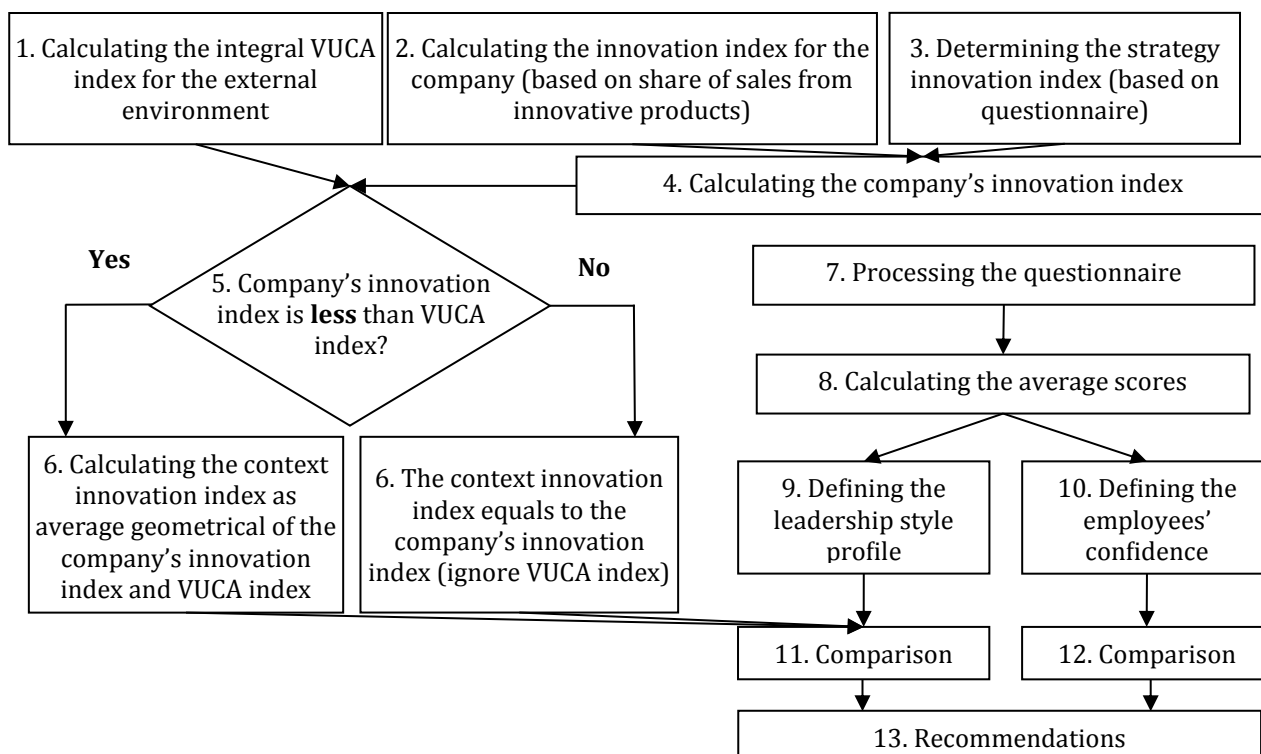


Fig. 1. Methodical approach to choose the leadership style for innovation activity management

Then we calculate the company innovation index that expresses requirements of a company to the level of innovativeness of a team. It consists of 2 elements:

- 1st is innovation index for the company (based on share of sales from innovative products compared to the industry average);
- 2nd is strategy innovation index (simply a question in questionnaire about how innovative the department (or a team) is required to be, measured by scale from 1 to 5).

The company innovation index is calculated as average geometrical of these indexes.

The key point is: we recommend to use VUCA index only if company’s innovation index is less than VUCA index. This means, if a company requires more innovations than the environment does, we do not limit the required level of innovativeness by calculating the average. So we ignore VUCA index in this case.

In parallel, we process the questionnaire for defining the leadership style profile. The questionnaire composition is illustrated on the fig. 2. This is classical 360 degrees approach based on getting data not only from the leader, but also from his boss and subordinates. First of all, questionnaire is aimed on scoring the determinants of leadership style. All the questions

are built up according to Likert 5 grade scale. These are statements, and respondent is asked to provide the degree of his agreement with these questions from completely disagree to completely agree.

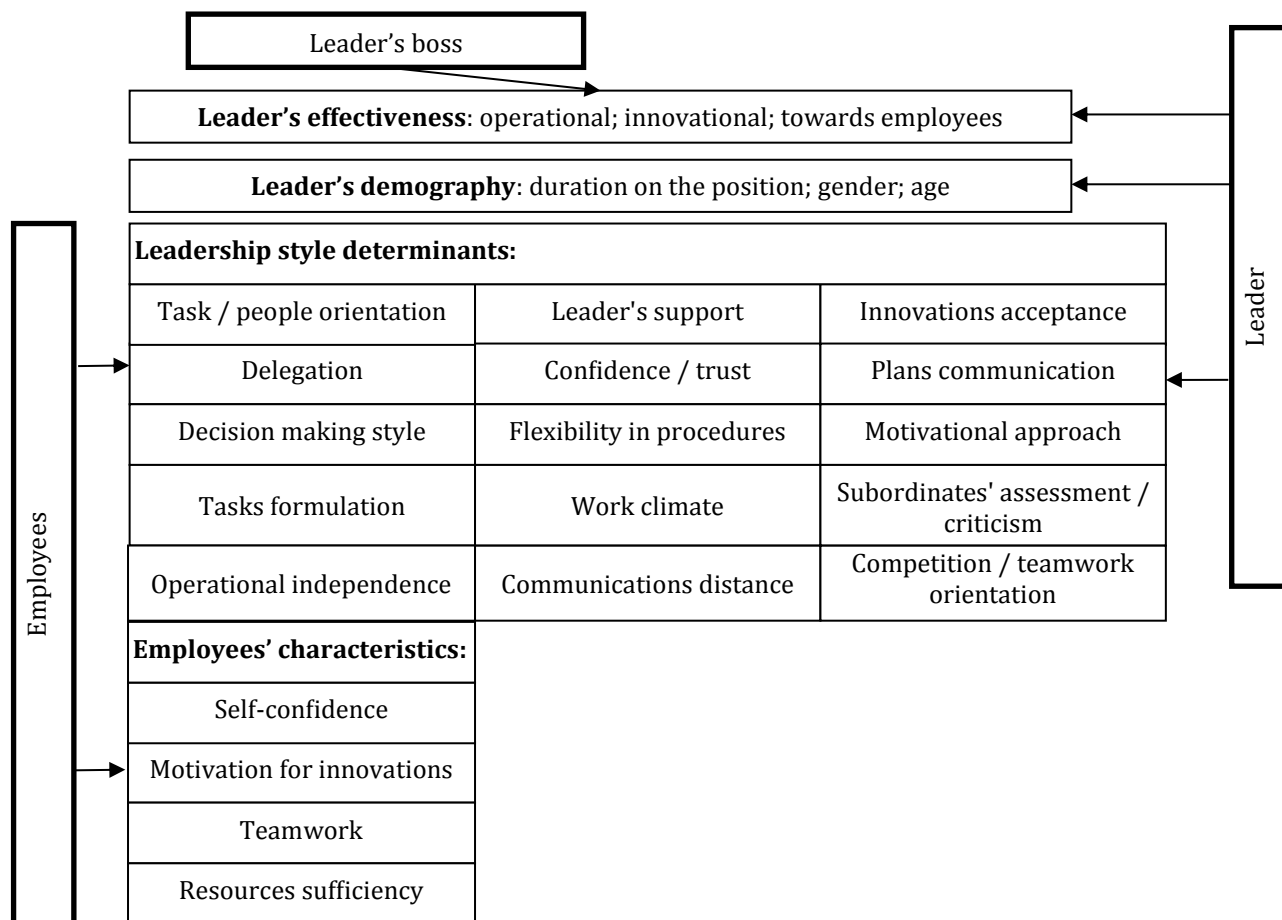


Fig. 2. The questionnaire composition

Then we compare VUCA index to the context innovation index and to employees' confidence from the questionnaire to get 2 groups of recommendations for the leadership style selection. These recommendations are aimed on aligning the leadership style and the required level of innovativeness for a led team (measured by the context innovation index). Depending on whether the context innovation index is lower or greater than leader's score, there are 2 groups of recommendations. Recommendations for the leadership style choosing in case the context innovation index is lower than leader's score are provided in tab. 1.

Recommendations for the leadership style choosing in case the context innovation index is lower than leader's score are provided in tab. 2.

Conclusions and perspectives of the further research

The level of a company's innovativeness has to meet its goals and the degree of volatility, uncertainty, complexity and ambiguity of a company's environment. In the same time, the leadership style for the leader who manages an innovation activity has to support the required level of innovativeness. So we have developed the approach to choose the leadership style for innovation activity management. This approach includes such steps as calculating the context innovation index (composed of a company's innovation index and the integral VUCA index for the external environment), defining the leadership style profile and employees' confidence (basing on the questionnaire), comparing the leadership style profile and employees' confidence to the context innovation index and developing the recommendations to choose the leadership style.

Table 1. Recommendations for the leadership style choosing in case the context innovation index is lower than leader's score

Leadership style determinants	For non-confident employee	Context innovation index is lower than leader's score by:			
		4	3	2	1
		radical changes		incremental changes	
Delegation of authority and responsibility	Delegate gradually	Delegate less / replace the leader		Slightly increase control	
Decision making style (personal / group)	Decide for employee	Decide more / replace the leader		Less of collective decisions	
Way of tasks formulation (strict / wide)	Formulate in details	Standardize tasks		More details	
Operational independence / dependence of employees	Standardize procedures	Standardize procedures		Control more	
Leader's consultation, support	Facilitate / guide	-			
Confidence / trust in subordinates	Train self-confidence in subordinate	Control more			
Flexibility in internal procedures	Standardize procedures, teach standards	Standardize procedures			
Work climate	Teambuilding	Train / replace the leader		Keep discipline	
Communications distance	Informal communications	-			
Innovations acceptance	-	Develop and follow standards			
Plans communication	Communicate plans in details	Let people concentrate on their tasks			
Motivational approach	Positive motivation only	Motivate for discipline			
Way of subordinates' assessment / criticism	No criticism, one-on-one assessment	Criticize slightly more			
Task / people orientation	More people orientation	Focus on performance and discipline		More task orientation	
Competition / teamwork orientation	Teambuilding	-			

Table 2. Recommendations for the leadership style choosing in case the context innovation index is higher than leader's score

Leadership style determinants	Context innovation index is higher than leader's score by:			
	1	2	3	4
	incremental changes		radical changes	
Delegation of authority and responsibility	Delegate minor tasks	Delegate regular tasks	Change responsibilities	
Decision making style (personal / group)	More team discussions	More of collective decisions	Train / replace the leader	
Way of tasks formulation (strict / wide)	More freedom to the team / training for leader			
Operational independence / dependence of employees	Facilitate		Trust to employees	
Leader's consultation, support	Facilitate		Train / replace the leader	
Confidence / trust in subordinates	Teambuilding		Train / replace the leader / rotate employees	
Flexibility in internal procedures	Develop scenarios		Go agile / replace the leader	
Work climate	Teambuilding	Teambuilding / training	Go agile / corporate accelerators / replace the leader	
Communications distance			Train / replace the leader	
Innovations acceptance	Training for leader		Replace the leader	
Plans communication	Increase transparency		Change planning system	
Motivational approach	More of positive motivation		Control whether the leader is just	
Way of subordinates' assessment / criticism	Criticize less		No criticism, develop trust	
Task / people orientation	More people orientation		Train / replace the leader	
Competition / teamwork orientation	Teambuilding		Train / replace the leader	

Such recommendations depend on whether the context innovation index is lower or greater than leader's score and how strongly, implying respective incremental or radical changes for the leadership style determinants that do not meet requirements.

The further researches should be aimed on practical testing of the methodical approach described in this paper, for different sectors and cultural context.

Literature

1. Ringel M., Taylor A., Zablit H. The Most Innovative Companies 2015: Four Factors that Differentiate Leaders. BCG website. URL: <https://media-publications.bcg.com/MIC/BCG-Most-Innovative-Companies-2015-Nov-2015.pdf>.
2. World Intellectual Property Indicators 2017 / WIPO. Geneva: World Intellectual Property Organization, 2017. 226 p.
3. Dobbs R., Manyika J., Woetzel J. The four global forces breaking all the trends. McKinsey & Company website. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-four-global-forces-breaking-all-the-trends>.
4. Lewin K., Lippitt R., White R. K. Patterns of aggressive behavior in experimentally created social climates. *Journal of Social Psychology*. 1939. Vol. 10. P. 271–301.
5. House R. J., Mitchell T. R. Path-goal theory of leadership. *Journal of Contemporary Business*. 1974. Issue 3. P. 1–97.
6. Likert R. The human organization: Its management and value. New York: McGraw-Hill Book Company, 1967. 258 p.
7. Hersey P., Blanchard K. Management of Organizational Behaviour: Utilizing Human Resources. Upper Saddle River: Prentice-Hall, 1969. 147 p.
8. Jamal, Y. Principles of choosing the leadership style for innovation activity management. *Ukrainian Journal of Applied Economics*. 2018. Volume 3. № 2. P. 232 – 238.
9. Kotlyk A. V., Jamal Y. Methodical approach to analysis of volatility, uncertainty, complexity and ambiguity of the external environment. *Actual problems of innovative economy*. 2018. № 4. P. 65–69.

References

1. Ringel, M. and Taylor, A., Zablit, H. (2015). The Most Innovative Companies 2015: Four Factors that Differentiate Leaders. BCG website. Available at: <https://media-publications.bcg.com/MIC/BCG-Most-Innovative-Companies-2015-Nov-2015.pdf>.
2. World Intellectual Property Indicators 2017. WIPO. (2017). World Intellectual Property Organization. Geneva. Switzerland.
3. Dobbs, R. and Manyika, J., Woetzel, J. The four global forces breaking all the trends. McKinsey & Company website. Available at: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-four-global-forces-breaking-all-the-trends>.
4. Lewin, K. and Lippitt, R., White, R. K. (1939). Patterns of aggressive behavior in experimentally created social climates. *Journal of Social Psychology*. Vol. 10. pp. 271–301.
5. House, R. J. and Mitchell, T. R. (1974). Path-goal theory of leadership. *Journal of Contemporary Business*. Issue 3. pp. 1–97.
6. Likert, R. (1967). The human organization: Its management and value. McGraw-Hill Book Company. New York. USA.
7. Hersey, P. and Blanchard, K. (1969). Management of Organizational Behaviour: Utilizing Human Resources. Prentice-Hall. Upper Saddle River. USA.
8. Jamal, Y. (2018). Principles of choosing the leadership style for innovation activity management. *Ukrainian Journal of Applied Economics*. 3. № 2. pp. 232 – 238.
9. Kotlyk, A. V. and Jamal Y. (2018). Methodical approach to analysis of volatility, uncertainty, complexity and ambiguity of the external environment. *Actual problems of innovative economy*. № 4. pp. 65–69.

Стаття надійшла до редакції 10.07.2018 р.

Наталія Сергіївна РУЧИНСЬКА

кандидат педагогічних наук,
кафедра економічної кібернетики і математичного моделювання,
Миколаївський національний аграрний університет
e-mail: ruchinska@mnaue.edu.ua

Олена Дмитрівна КУЧЕР

здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності «Публічне управління і адміністрування»,
Миколаївський національний аграрний університет
e-mail: kucherld@outlook.com

**ОЦІНКА ТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО
ПІДПРИЄМСТВА**

Ручинська Н. С. Оцінка та управління витратами сільськогосподарського підприємства [Текст] / Наталія Сергіївна Ручинська, Олена Дмитрівна Кучер // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 176-185. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто економічну сутність витрат на виробництво продукції сільськогосподарського підприємства. Витрати є важливим аспектом економічної стійкості, конкурентоспроможності та ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства. Це викликає необхідність підтримки оптимального рівня витрат, що є основною умовою виживання й розвитку сільськогосподарського підприємства. Управління витратами стає важливим інструментом досягнення підприємством високого економічного результату, що підтверджує численна кількість науково обґрунтованих концептуальних конструкцій, методів і моделей системи управління.

Метою статті є узагальнення теоретичних і методичних положень, розробка на їх основі практичних рекомендацій щодо формування раціональних витрат на виробництво продукції.

Результаті. Стратегічне управління дає змогу харчовим підприємствам швидко адаптуватися до змін кон'юнктури ринку й оперативно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Це завдання стає все більш важливим, оскільки в сучасних умовах та у зв'язку із членством України в СОТ, багато українських промислових підприємств зазнають труднощів у конкурентній боротьбі, що негативно позначається на ефективності їх виробничо-господарської діяльності й економічному стані в цілому.

Висновки. Проведено оцінку техніко-економічного стану підприємства СТОВ «Промінь». Проаналізовано витрати сільськогосподарського підприємства на виробництво продукції. Запропоновано економіко-математичну модель по оптимізації витрат на виробництво, мета якої полягає в максимізації виручки для досліджуваного підприємства при умові максимального використання побічної продукції, заміни мінеральних добрив органічними, не зменшивши обсяги виробництва і при максимальному використанні ріллі й тваринницьких приміщень.

Ключові слова: оцінка витрат, управління витратами, собівартість продукції, сільськогосподарське підприємство.

Natalia RUSHINSKA

PhD of pedagogical sciences,
Department of Economic Cybernetics and Mathematical Modeling,
Mykolaiv National Agrarian University

Olena KUCHER

Higher Education Officer OS «Master», specialty «Public Management and Administration»,
Mykolaiv National Agrarian University

ASSESSMENT AND COST MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISE

Abstract

Introduction. *The article deals with the economic essence of the costs of agricultural enterprises production. Costs are the important aspect of the economic sustainability, competitiveness and efficiency of the agricultural enterprise. Is a necessity for the maintenance of an optimal level of costs, which is a prerequisite for the survival and development of an agricultural enterprise. Cost management is a very important tool for achieving a high economic performance by the enterprise, as it's evidenced by the numerous scientifically based conceptual structures, methods and models of the management system.*

The purpose of the article is a synthesis of theoretical and methodological provisions, the development of practical recommendations for the formation of rational production costs.

The result. *The strategic management allows food companies to quickly adapt to changing market conditions and respond promptly to changes in the internal and external environment. This task becomes more and more important, as in today's conditions, and in connection with Ukraine's membership in the WTO, many Ukrainian industrial enterprises experience difficulties in the competitive struggle, which negatively affects the efficiency of their production and economic activity and the economic situation in general.*

Conclusions. *The estimation of the technical and economic condition of the enterprise «Promin» was conducted. The costs of the agricultural enterprise for the production are analyzed. The economic-mathematical model for optimization of production costs is proposed, the purpose of which is to maximize revenues for the investigated enterprise, provided the maximum use of by-products, the replacement of mineral fertilizers with organic, without reducing production volumes and with the maximum utilization of arable land and livestock facilities.*

Key words: *cost estimation, cost management, cost of production, agricultural enterprise.*

JEL classification: Q 14

Вступ

В сучасних умовах господарювання актуальність питань, пов'язаних із зниженням витрат сільськогосподарських підприємств, значно зростає. Витрати є важливим аспектом економічної стійкості, конкурентоспроможності та ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства. Це викликає необхідність підтримки оптимального рівня витрат, що є основною умовою виживання й розвитку сільськогосподарського підприємства. Управління витратами стає важливим інструментом досягнення підприємством високого економічного результату, що підтверджує численна кількість науково обґрунтованих концептуальних конструкцій, методів і моделей системи управління.

Дослідженням проблем управління витратами на підприємстві займалися багато вчених як у нашій країні, так і за кордоном. У своїх роботах різні аспекти проблеми висвітлювали науковці Бондарчук О. М., Голобородько Б. Ю., Давидович І. Є., Іщенко М. І., Король Г. А., Кудінов Е. О., Партин Г. О., Попов О. С., Саблук П. Т., Чернецька О. В., Шутько Т. І. [1–10]. Не дивлячись на це, дослідження науковців не

охоплюють усіх питань щодо розробки системи управління витратами й прийняття управлінських рішень.

Мета та завдання статті

Метою роботи є узагальнення теоретичних та методичних положень і на їх основі розробка практичних рекомендацій щодо формування раціональних витрат на виробництво продукції. У межах досягнення мети виокремлено такі завдання:

- дослідити економічну сутність витрат на виробництво продукції сільськогосподарського підприємства;
- узагальнити теоретичні та методичні положення щодо формування раціональних витрат на виробництво продукції;
- запропонувати оптимізаційну модель максимізації виручки для досліджуваного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Одним з елементів цілісної системи управління є управління витратами підприємств й організацій. Раціональне управління витратами є запорукою фінансової стабільності й стійкості у роботі вітчизняних товаровиробників. Недооцінка ролі управління витратами зумовлює значні витрати підприємств та організацій, що у кінцевому випадку негативно впливає на рівень виробничих витрат і на показники економічної ефективності господарювання.

Управління витратами слід розглядати як сукупність чітко виражених процесів, яким властиві взаємозв'язки та безперервність здійснення [7]. На думку О. Попова управління витратами – це розробка й реалізація управлінських впливів, заснованих на використанні економічних законів щодо формування й регулювання витрат підприємства відповідно до його стратегічних і поточних цілей [9]. Управління витратами можна охарактеризувати як процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями й носіями та постійного контролю рівня витрачання ресурсів, стимулювання економії. На сільськогосподарських підприємствах управління витратами є важливим засобом побудови системи обліку витрат з врахуванням тактичних і стратегічних цілей керівництва. Воно передбачає систематичний моніторинг фактичних витрат і їх поведінки під дією як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, прийняття рішення щодо покращення структури собівартості продукції [7].

Собівартість виступає одночасно і економічною основою, і нижньою межею ціни. В свою чергу, собівартість залежить від обсягів виробництва, урожайності, вартості одиниці виробничих ресурсів і рівня оплати праці. Обсяги виробництва повинні узгоджуватися з можливостями ринку, його місткістю відносно окремих товарів чи їх груп [10].

Розглянемо процес формування виробничих витрат на сільськогосподарському підприємстві. Описати механізм формування витрат – значить відшукати безпосередні чинники, які впливають на масу витрат, а також дати якісну й кількісну характеристику цього впливу. Характерними особливостями сільського господарства є його сезонний характер, незбігання робочого періоду з періодом виробництва, сезонне, а іноді одноразове надходження продукції. В рослинництві це майже загальне правило. Виробництво починається за рік чи два до моменту реального надходження продукції. Початок процесу виробництва можна розглядати як початок виконання виробничої програми відповідної галузі – рослинництва або тваринництва.

Виробнича програма є планом використання ресурсів для одержання певного обсягу продукції і має багато параметрів. В рослинництві це посівні площі, обсяги застосування технологічних матеріалів, необхідна кількість силових і робочих машин, робочої сили. Очевидно, було б правомірним шукати зв'язок суми витрат з названими параметрами виробничої програми. І такий зв'язок справді існує. Багато витрат

рослинництва залежать від площі оброблюваної землі. Практично до них відносяться витрати пального на луцення стерні, оранку, культивування, боронування й інші агротехнічні заходи. З площею пов'язана і кількість використовуваних технологічних матеріалів: насіння, добрив, засобів захисту рослин. При відрядній оплаті праці, коли для її нарахування працівникам використовуються норми виробітку, загальна кількість витрачених людино-годин щодо тієї чи іншої культури також залежить від посівної площі. Те ж саме можна сказати про воду для зрошення та й кількість самої техніки для обробітку. Проте і в цьому випадку слід звернутись саме до механізму нарахування амортизації. Можна констатувати саму загальну залежність кількості техніки від посівної площі. Але для конкретного господарства цей парк машин відносно стабільний. Загальна ж сума амортизації безпосередньо залежить від балансової вартості машин (будівель, споруд) і норм амортизаційних відрахувань, а не посівної площі. Тобто з посівною площею пов'язане використання тих ресурсів, що нормуються на одиницю площі (праці, добрив, засобів захисту рослин, поливної води), з поголів'ям тварин на 1 голову або 1 ц продукції (праці, кормів, захисту тварин) .

Проте для технологічних матеріалів це справедливо лише як для носіїв певної агротехнологічної функції. Так в рослинництві з добривами необхідно внести потрібну кількість поживних речовин; вагова норма посівного матеріалу повинна містити необхідну кількість життєздатного насіння; засоби захисту рослин безпосередньо або в робочому розчині мають бути достатніми для знищення шкідників, хвороб чи бур'янів. Але й самі технологічні матеріали як фізична маса також потребують витрат на їх підготовку, вивезення в поле, навантаження, розвантаження тощо. З цих позицій їх також є правомірно розглядати як фактори формування витрат. У відповідності з діючими правилами охорони праці спеціальний одяг та взуття видаються за нормами на одного працівника, що дає підстави розглядати кількість працівників також як один із безпосередніх чинників суми витрат.

Щодо продукції рослинництва, то вона починає формувати витрати лише тоді, коли з'явиться окремо як фізична маса. Звичайно, існують норми витрат поживних речовин добрив у розрахунку на одиницю врожаю продукції. Але вони скоріше статистичні, аніж функціональні. Тобто, валовий збір у рослинництві залежить від кількості внесених добрив статистично, але з певною ймовірністю. Тому в практичному плані в господарських розрахунках кількість добрив доцільніше розглядати як похідне від площі, а не від кількості продукції [11].

Таким чином, поглиблений аналіз механізму формування витрат в рослинництві показує, що чинниками їх загальної суми щодо окремої культури правомірно й доцільно вважати параметри виробничої програми: площу, технологічні матеріали, працівників, продукції. Ці чинники прямо пропорційно формують витрати і є підстави вважати їх змінними.

При проведенні оцінки витрат на виробництво використовують метод групування, індексний метод, ланцюгових підстановок, кореляційно-регресивний та інші. Головним завданням аналізу витрат на виробництво є оцінка рівня собівартості, виявлення й розрахунок впливу чинників на зміну витрат, на виробництво, виявлення резервів, невикористаних можливостей, нераціональних запасів і витрат.

Для вирішення цих задач в процесі проведення аналізу необхідно:

- оцінити структуру витрат;
- абсолютні і відносні відхилення витрат у звітному періоді порівняно з попереднім, а для статей витрат – відхилення порівняно з плановим завданням;
- відносний вплив кожного елемента (статті) на загальну зміну витрат (собівартості).

Розглянемо сільськогосподарське підприємство СТОВ «Промінь», засноване у 2001 році, яке спеціалізується на молочно-зерновому виробничому напрямі. Метою

діяльності підприємства є ведення високоефективного виробництва сільськогосподарської продукції. Господарство добре забезпечене комплексом сільськогосподарської техніки, яка дає можливість вчасно, в оптимальні терміни виконувати всі операції технологічних процесів і надавати послуги іншим господарствам області та району.

Витрати на виробництво в СТОВ «Промінь» пов'язані з вирощуванням сільськогосподарських культур й утриманням тварин. Зміни в технологіях, нові сорти та племінна справа потребують постійної уваги. Вивчення та оцінку витрат на виробництві ми розпочнемо із розрахунків витрат в цілому по сільськогосподарському підприємству (табл. 1).

Таблиця 1. Розмір, склад та структура витрат на виробництво продукції сільськогосподарського підприємства

Елементи витрат	2015		2016		2017		2017 до 2015, %
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
Витрати на оплату праці	7276,30	4,12	7167,00	4,64	8410,20	7,06	115,58
Відрахування на соціальні заходи	2027,10	1,15	2021,00	1,31	111,90	0,09	5,52
Матеріальні затрати - всього	151014,6	85,42	128688,00	83,24	96433,60	80,91	63,86
у тому числі:							
насіння та посадковий матеріал	4370,00	2,47	3747,00	2,42	5447,60	4,57	124,66
корми	38461,00	21,76	49607,00	32,09	38560,10	32,35	100,26
з них покупні	1059,00	0,60	18942,00	12,25		0,00	0,00
інша продукція с/г	4076,80	2,31	1080,00	0,70	1607,60	1,35	39,43
мінеральні добрива	7038,00	3,98	3567,00	2,31	5993,50	5,03	85,16
пальне і мастильні матеріали	26069,00	14,75	20457,00	13,23	9294,90	7,80	35,65
електроенергія	6362,00	3,60	6002,00	3,88	4274,00	3,59	67,18
запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту	60633,00	34,30	39002,00	25,23	25631,30	21,51	42,27
оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	4004,80	2,27	5226,00	3,38	5624,60	4,72	140,45
Амортизація	7172,00	4,06	7345,00	4,75	9435,60	7,92	131,56
Інші операційні витрати	9292,00	5,26	9380,00	6,07	4792,00	4,02	51,57
у тому числі:							
орендна плата за земельні частки	9292,00	5,26	9292,00	6,01	4792,00	4,02	51,57
Усього витрат	176782,0	100,0	154601,0	100,0	119183,3	100,0	

Джерело: розраховано за даними форм статистичної звітності СТОВ «Промінь»

За досліджуваний період витрати на виробництво в сільськогосподарському підприємстві мають чітку тенденцію до скорочення. Так, якщо в базисному 2015 році в цілому по підприємстві становили 176,7 млн. грн. то у 2016 році 154,6 млн. грн., а у 2017 році 119,2 млн. грн. Такі зміни відбулися за рахунок змін в розрізі статей витрат. Тут збільшення витрат відбулося по статті оплати праці (15%) насіння та посадкові матеріали (на 24%), виконання робіт сторонніми організаціями (40%), амортизація (31%). Пояснити такий стан речей по статті оплати праці можна в першу чергу тим, що за останні три роки декілька разів збільшувався рівень мінімальної оплати праці. Це привело не лише до збільшення абсолютної величини по даній статті але і росту її питомої ваги в загальній сумі витрат з 4,12% до 7,06%.

Сума витрат пояснюється тим, що частина робіт виконується по договорах з приватними фірмами, які мають високоефективну сучасну техніку зі шлейфом сільськогосподарського інвентаря до них. Це підтверджує ще і той факт, що за період дослідження скоротились витрати на паливо-мастильні матеріали в 2,8 рази. І це в той час, коли вартість пального постійно зростає. На нашу думку, такий підхід можна вважати раціональним.

Вивчення проведених розрахунків показує, що по всіх культурах, які використовують у господарстві, має місце зростання витрат на оплату праці й вартість добрив. У більшості культур фонд оплати праці виріс майже в 4 рази. Звертає на себе увагу збільшення в рази витрат на добрива, внесені під соняшник. Як пояснили агрономи, зроблено це в розрахунку на післядію добрив і компенсацію використаних поживних речовин із ґрунту цією рослиною.

Аналізуючи розрахунки не можна не звернути увагу на різке збільшення витрат на насіння кукурудзи. Придбане насіння гібридного сорту «Ірис» з потенційною врожайністю 140 ц/га. Під цю культуру внесено рекомендовану систему добрив, що привело до росту статті, але через несприятливі погодні умови урожайність кукурудзи на зерно дещо підвищилась, але не настільки щоб зменшити собівартість.

Розрахунки в табл. 2–3 проведені з використанням методичного прийому ланцюгових підстановок, показують, що збільшення витрат на мінеральні добрива не окупилися не лише по кукурудзі на зерно, але і по соняшнику та сої.

Таблиця 2. Розрахунок впливу вартості мінеральних добрив на зміну витрат по статті мінеральні добрива

Культури	Площа, га		Урожайність, ц/га		Вартість добрив в розрахунку на 1 ц продукції, грн	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
пшениця	1730	1360	31,26	46,84	0,022	0,019
кукурудза на зерно	1145	1510	36,06	56,17	0,019	0,028
ячмінь	963	619	27,70	39,66	0,025	0,023
соняшник на зерно	861	569	28,92	41,35	0,024	0,026
соя	426	433	14,45	18,39	0,031	0,095

Таблиця 3. Розрахунок впливу вартості мінеральних добрив на зміну витрат по статті мінеральні добрива (продовження)

Культури	Вартість мінеральних добрив, тис. грн.				Відхилення			
	2016	У1	У2	2017	загальне	в т.ч. за рахунок факторів		
						I	II	III
пшениця	1206,00	948,069	1420,59	1204,20	-1,80	-257,93	472,524	-216,39
кукурудза на зерно	796,00	1049,75	1635,22	2402,40	1606,40	253,75	585,477	767,18
ячмінь	670,00	430,665	616,746	554,40	-115,60	-239,34	186,081	-62,35
соняшник на зерно	600,00	396,516	567,033	613,20	13,20	-203,48	170,518	46,17
соя	192,00	195,155	248,318	755,30	563,30	3,15	53,1634	506,98

Джерело: розраховано за даними форм статистичної звітності СТОВ «Промінь»

Тобто, спостерігаємо, що витрати на добрива в господарстві мали темп росту вищий, ніж темп росту урожайності. Це підтверджено розрахованими індивідуальними індексами ціни та врожайності.

Поглиблюючи аналіз, ми розрахували вплив факторів на зміни по статті оплата праці в розрізі культур (табл. 4–5).

Таблиця 4. Розрахунок впливу факторів на зміну витрат по статті фонд оплати праці

Культури	Площа, га		Урожайність, ц/га		Оплата праці на 1 ц, грн.	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017
пшениця	1730	1360	31,26	46,84	14	14
кукурудза на зерно	1145	1510	36,06	56,17	11	4
ячмінь	963	619	27,70	39,66	15	7
соняшник на зерно	861	569	28,92	41,35	15	8
соя	426	433	14,45	18,39	0,029	0,008

Таблиця 5. Розрахунок впливу факторів на зміну витрат по статті фонд оплати праці (продовження)

Культури	Оплата праці				Відхилення			
	2016	У1	У2	2017	загальне	в т.ч. за рахунок факторів		
						I	II	III
пшениця	739,00	580,948	870,496	915,30	176,30	-158,05	289,548	44,80
кукурудза на зерно	455,00	600,044	934,707	296,90	-158,10	145,04	334,664	-637,81
ячмінь	398,00	255,828	366,365	176,60	-221,40	-142,17	110,538	-189,77
соняшник на зерно	362,00	239,231	342,11	183,60	-178,40	-122,77	102,879	-158,51
соя	180,00	182,958	232,798	60,20	-119,80	2,96	49,8407	-172,60

Джерело: розраховано за даними форм статистичної звітності СТОВ «Промінь»

У 2017 році порівняно з 2016 роком (в порівнянні з 2015 роком) витрати на оплату праці при вирощуванні сільськогосподарських культур скоротились. Виключення складає оплата праці при вирощуванні пшениці, де вона дещо виросла. Для визначення впливу факторів на витрати на корми ми відібрали такі показники: поголів'я тварин, продуктивність тварин і вартість кормів у розрахунку на 1 ц продукції (табл. 6).

Таблиця 6. Розрахунок впливу вартості кормів на зміну витрат по статті корми

		Тваринництво	ВРХ	свині	молоко
Поголів'я	2016		1714,00	8229	1338
	2017		2137,00	8657	1459
Продуктивність	2016		3,25	1,16	115,14
	2017		3,05	1,16	116,43
Корми на 1 ц.	2016		1,48	1,469	0,177
	2017		1,22	1,162	0,112
Корми	2016		8227,00	14031	27276
	У1		10257,40	14760,8	29742,7
	У2		9647,95	14693,7	30076,5
	2017		7978,60	11623,7	18957,8
Відхилення	загальне		-248,40	-2407,3	-8318,2
	за рахунок	2030,35	2030,3500	729,77	2466,66
		-609,40	-609,4000	-67,084	333,794
		-1669,35	-1669,3500	-3069,99	-11118,66

Джерело: розраховано за даними форм статистичної звітності СТОВ «Промінь»

Як показали розрахунки у 2017 порівняно з 2016 роком загальна вартість кормів на утримання тварин в СТОВ «Промінь» скоротилась. Це скорочення відбулося за рахунок підвищення продуктивності тварин і формування оптимального раціону годівлі, що проявилось в скороченні вартості кормів у розрахунку на 1 ц продукції. Аналіз загальних витрат як в цілому по підприємству, так і в розрізі окремих видів продукції дозволяє зробити висновок, що в господарстві збільшення витрат у переважній частині відбувається за рахунок збільшення посівних площ та поголів'я тварин, що супроводжується значним ростом урожайності та продуктивності тварин. Для того щоб порівняти витрати підприємства і визначити рівень витрат досліджуваного підприємства серед інших господарств району, вважаємо за доцільно вивчити витрати в розрахунку на 1 га та на 1 ц.

Аналіз витрат на виробництво показав, що їх розмір, склад та структура залежить від видів продукції, яка виробляється, тобто спеціалізація й поєднання галузей. У зв'язку з цим, розроблено економіко-математичну модель і розраховано витрати на виробництво й реалізацію продукції.

Метою рішення оптимізаційної моделі ми поставили одержання максимальної виручки при умові максимального використання побічної продукції, заміни мінеральних добрив органічними, не зменшивши обсяги виробництва і по максимуму

використати рілля та тваринницькі приміщення.

В оптимізаційній моделі, реалізованій при використанні надбудови «Пошук рішення» (програми Microsoft Excel) ми ввели такі обмеження:

1. Обмеження по площі ріллі та рекомендованій структурі посівів x_j :

$$\sum_{j \in M_1} x_{ij} \leq S_i, \text{ де}$$

x_j – площа сільськогосподарської культури;

M_1 – множина сільськогосподарських культур;

S_i – площа ріллі;

j – індекс сільськогосподарської культури.

2. Обмеження по структурі посівів:

$$\sum_{j \in H} x_j \geq \underline{b}_i$$

$$\sum_{j \in H} x_j \leq \overline{b}_i, \text{ де}$$

H – множина груп культур;

$\underline{b}_i, \overline{b}_i$ – нижня і верхня границі посівних площ по групах культур.

3. Обмеження по витратах ресурсів:

$$\sum_{j \in M_1} a_{ij} x_{ij} + \sum_{j \in M_2} a_{ij} x_{ij} \leq Q_i$$

$$i \in I_1$$

M_2 – множина сільськогосподарських тварин;

a_{ij} – витрати і види ресурсу на одиницю і види змінної;

I_1 – множина видів витрат.

4. Обмеження по забезпеченню тварин кормами:

$$\sum_{j \in M_1} a_{ij} x_j - \sum_{j \in M_2} a_{ij} x_j \geq Q_i$$

$$i \in I_2$$

I_2 – множина поживних речовин у раціоні годівлі.

$$\sum_{j \in M_{1h}} a_{ij} x_j \geq \sum_{j \in M_2} a_{ij} x_{j_i}$$

M_{1h} – множина груп кормів.

5. Обмеження по гарантованому виробництву:

$$q_{ij} x_j \geq Q_i$$

$$i \in M_3$$

M_3 – множина видів продукції що виробляється.

Цільова функція:

$$Z_{\max} \rightarrow \sum_{j \in M_1 M_2} c_{ij} x_{j_i}$$

c_j – грошова виручка з 1 га та 1 гол.

В результаті рішення моделі «Пошук рішення» було одержано оптимальні варіанти галузевої структури з раціональними витратами на виробництві.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Раціональне управління витратами є запорукою фінансової стабільності й стійкості у роботі вітчизняних товаровиробників. Недооцінка ролі управління витратами зумовлює значні витрати підприємств й організацій, що у кінцевому

випадку негативно впливає на рівень виробничих витрат і на показники економічної ефективності господарювання. У СТОВ «Промінь» за досліджуваний період витрати на виробництво мають чітку тенденцію до скорочення.

Аналіз загальних витрат по підприємству дає можливість стверджувати, що збільшення витрат у переважній частині відбувається за рахунок збільшення посівних площ і поголів'я тварин, що супроводжується значним ростом урожайності й продуктивності тварин.

Запропоновано оптимізаційну модель, мета якої полягає в максимізації виручки для СТОВ «Промінь» при умові максимального використання побічної продукції, заміни мінеральних добрив органічними, не зменшивши обсяги виробництва і при максимальному використанні ріллі й тваринницьких приміщень.

Список літератури

1. Бондарчук О. М., Голобородько Б. Ю. Моделювання показників ефективності діяльності підприємства в системі управління витратами. *EconomicsBulletin*, 2015, №1. С. 150–156.
2. Давидович І. Є. Управління витратами як напрям підвищення ефективності роботи підприємств і організацій. *Економічні проблеми розвитку будівництва в Україні* [зб. наук. праць міжн. наук.-практ. конференції, Тернопільська академія народного господарства 1–2 червня 2001 року]. 2001. С. 17–20.
3. Іщенко М. І. Моделювання та прогнозування рівня поточних витрат на гірничо-збагачувальних комбінатах України. *Європейський вектор економічного розвитку*. № 2 (15), 2013. С. 114–123.
4. Король Г. А. Организация управления затратами на предприятиях различных масштабов деятельности. *Академічний огляд. Економіка та підприємництво*. Днеськ, 2006. №1. С. 123–126.
5. Кудінов Е. О. Механізм моделювання управління витратами торговельного підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. № 5 (61). С. 108–112.
6. Чернецька О. В. Економіко-математичне моделювання як засіб оптимізації структури витрат в сільськогосподарських підприємствах. *Економічні науки*. Серія «Облік і фінанси». Випуск 7 (25). Ч. 3. 2010. С. 457–465.
7. Шутько Т. І. Економічна сутність управління витратами підприємства. *Ефективна економіка* № 12, 2014. Електронний ресурс. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3681>
8. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: Монографія. Київ : УБС НБУ, 2008. 219 С.
9. Попов О. Управління витратами. *Економічна енциклопедія: У 3-х томах*. Т.3. Київ : Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.
10. Саблук П. Т., Карич Д. Я., Коваленко Ю. С. Витратно-ціновий аналіз у системі агромаркетингу. Київ : [б.в.], 1996. 136 с.
11. Шиян Д. В., Ульяновченко Н. В. Ефективність витрат у сільськогосподарських підприємствах : монографія. Харків : Міськдрук, 2012. 204 с.
12. Лагодієнко В. В. Концептуальна модель розвитку регіонального агропромислового виробництва. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 1259-1262.

References

1. Bondarchuk, O. M. and Goloborod`ko, B. Yu. (2015). «Modeling of performance indicators of the enterprise in the system of cost management». *EconomicsBulletin*. no. 1. pp. 150–156.

-
2. Davy`dovy`ch, I. Ye. (2001). «Cost management as a way to increase the efficiency of enterprises and organizations». *Ekonomichni problemy` rozvy`tku budivny`cztva v Ukraini*. [Economic problems of construction development in Ukraine]. *Proceeding of Materials of sciences works of inter. sci. pract. conference*. 1–2 June 2001. Ternopil`s`ka akademiya narodnogo gospodarstva. pp. 17–20.
 3. Ishhenko, M. I. (2013). «Modeling and forecasting of the level of current expenses at the ore mining and processing enterprises of Ukraine». *Yevropejs`ky`j vektor ekonomichnogo rozvy`tku*. no. 2 (15). pp. 114–123.
 4. Korol', G. A. (2006). «Organization of cost management at enterprises of different scales of activity». *Akademichny`j oglyad. Ekonomika ta pidpry`emny`cztvo*. no. 1. pp. 123–126.
 5. Kudinov, E. O. (2013). «The mechanism of modeling of management of expenses of a trading enterprise». *Naukovy`j visny`k Poltavskogo universy`tetu ekonomiky` i torgivli*. no. 5. (61). pp. 108–112.
 6. Chernenecz`ka, O. V. (2010). «Economic-mathematical modeling as a means of optimizing the structure of expenditure in agricultural enterprises». *Ekonomichni nauky`. Seriya «Oblik i finansy`»*. Issue 7 (25). Part. 3. pp. 457–465.
 7. Shut`ko, T. I. (2014). Ekonomichna sutnist` upravlinnya vy`tratamy` pidpry`emstva. [The economic essence of the management of enterprise expenses]. *Efekty`vna ekonomika*. [Effective economy]. (electronic journal). no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3681>
 8. Party`n, G. O. (2008). *Upravlinnya vy`tratamy` pidpry`emstva: konceptual`ni zasady`, metody` ta instrumentarij*. [Management of enterprise costs: conceptual foundations, methods and tools]. UBS NBU. Kiev. Ukraine.
 9. Popov, O. (2002). *Upravlinnya vy`tratamy`*. *Ekonomichna ency`klopediya*. [Cost management. Economic Encyclopedia]. In 3 volumes. vol. 3. Vy`davny`chy`j centr «Akademiya». Kiev. Ukraine.
 10. Sabluk, P. T. and Kary`ch, D. Ya., Kovalenko, Yu. S. (1996). *Vy`tratno-cinovy`j analiz u sy`stemi agromarkety`ngu*. [Cost-price analysis in the system of agromarketing]. N.p.
 11. Shy`yan, D. V. and Ul`yanchenko, N. V. (2012). *Efekty`vnist` vy`trat u sil`s`kogospodars`ky`x pidpry`emstvax*. [Efficiency of expenditures in agricultural enterprises]. Mis`kdruk. Kharkiv. Ukraine.
 12. Lagodiyenko, V. V. (2015). «Conceptual model of development of regional agro-industrial production». *Global`ni ta nacional`ni problemy` ekonomiky`*. no. 8. pp. 1259–1262.

Стаття надійшла до редакції 12.08.2018 р.

Сергій Володимирович ГРОШЕВ

головний спеціаліст – юрисконсульт
Управління Державної казначейської служби у Київському районі м. Харкова
Харківської області
E-mail : SergeyGroshev1970@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Грошев, С. В. Сучасний стан розвитку фермерських господарств України [Текст] / Сергій Володимирович Грошев // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 186-194. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Поступ економіки України до ринку неодмінно супроводжується трансформацією господарського механізму, зміною форм і методів господарювання. Нині серед формалізованих суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки найбільш чисельною є група фермерських господарств, що й зумовлює потребу науково обґрунтованого аналізу їхньої діяльності.

Мета. Метою дослідження є аналіз динаміки розвитку фермерських господарств в Україні.

Метод. Під час дослідження використано такі методи: монографічний, історичний, аналізу й синтезу, розрахунково-конструктивний, графічний.

Результати. Здійснено комплексний аналіз динаміки розвитку фермерських господарств. Показано, що перші фермерські господарства в Україні виникли в 1988–1990 рр. на базі кращих сільськогосподарських підприємств, а стрімкий розвиток фермерства до 2000 р. був спричинений винятковою дією адміністративного механізму і сприятливою державною аграрною політикою. Визначено тенденцію до впорядкування системи фермерських господарств протягом 2005–2017 рр., оптимізації їхніх розмірів переважно за рахунок оренди земельних часток (паїв). Чинниками до того ж є конкуренція, нагромадження досвіду управління фермерськими господарствами, формування компетентностей у фермерів щодо раціональної організації і ведення інтенсивного сільськогосподарського виробництва й збуту готової продукції. Підтверджено, що незважаючи на велику кількість фермерських господарств, їх місце в економіці сільського господарства України і донині залишається незначним. У 2017 р. вони виробляли всього 8,7 % сільськогосподарської продукції (у постійних цінах 2010 р.) усіх категорій господарств і 15,5 % – валової продукції сільгосппідприємств. У структурі валового виробництва фермерських господарств 93,5 % становила продукція рослинництва, з якої найбільшу частку становить зерно і насіння соняшнику. Частка виробництва валової продукції тваринництва за 1990–2017 рр. є низькою і загалом не перевищує 2,0 % у вартісному вираженні й 3,5 % – у натуральному.

Висновки. Показано, що подальший розвиток фермерських господарств України на засадах інституційної трансформації господарств населення й сільських домогосподарств на сімейні ферми є екстенсивним. Інтенсифікація ж можлива тільки за рахунок надання державою коштів підтримки фермерства, а також переорієнтації їх на засади smart-спеціалізації.

Ключові слова: фермерське господарство; фермерство; розвиток; земельні ресурси; сільськогосподарське виробництво.

CURRENT STATE OF FARMS' DEVELOPMENT IN UKRAINE

Abstract

Introduction. Transition of the Ukraine's economy to market is followed by transformation of an economic mechanism, changing of forms and methods of managing. Nowadays the group of farms is one of the most numerical among the formalized economic agents in the agrarian sector of economy that predetermines need of the evidence-based analysis of their activity.

Purpose. The goal of the research is to analyze the dynamics of farms' development in Ukraine.

Methods. Such methods are used during the research: monographic, historical, analysis and synthesis, constructive, graphic.

Results. The complex analysis of farms' development dynamics is carried out. It is shown that the first farms in Ukraine arose in 1988-1990 was caused by exclusive operation of the administrative mechanism and favorable state agrarian policy based on the best agricultural enterprises and rapid development of farming till 2000. The tendency to farms system streamlining for 2005-2017, optimization of their sizes mainly due to rent of land shares is defined. At the same time, such factors determine this tendency like: a competition, accumulation of experience for farms management, competences forming by farmers on the rational organization and conducting intensive agricultural production and sale of finished goods. It is confirmed that despite a large number of farms their place in rural economics of Ukraine remains insignificant until now. In 2017 they produced only 8.7% of agricultural production (in 2010 prices) of all categories of economic agents and 15.5% of agricultural production of agricultural enterprises. The crop production is equal to 93.5% in the structure of farms gross production of where the greatest part is made by grain and sunflower seeds. The share of livestock for 1990-2017 is low and in general does not exceed 2.0% in value terms and 3.5% in natural terms. It is shown that further farms development in Ukraine based on institutional transformation of rural households into family farms is extensive. The intensification is possible only due to granting farms by the state means of support and also by their reorientation to the principles of smart-specialization.

Keywords: farm; farming; development; land resources; agricultural production.

JEL classification: Q10; Q12; Q15; Q18

Вступ

Поступ економіки України до ринку неодмінно супроводжується трансформацією господарського механізму, зміною форм і методів господарювання. У сільському господарстві такі перетворення знаменувалися реформуванням колгоспів і радгоспів зі створенням на їх базі різних приватних сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств, розширенням особистих селянських господарств тощо. Нині серед формалізованих суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки найбільш чисельною є група фермерських господарств, що й зумовлює потребу науково обґрунтованого аналізу їхньої діяльності.

Дослідженню фермерських господарств України в різний час присвятили свої праці Т. Воронько-Невіднича, В. Горьовий, В. Збарський, М. Калінчик, М. Кропивко, В. Липчук, Ю. Лупенко, М. Малік, В. Месель-Веселяк, С. Онисько, П. Березівський, П. Саблук, А. Стельмащук, О. Шпикуляк, М. Шульський та багато інших вчених. Проте, проблема моніторингу їх розвитку не є розв'язаною і потребує подальших наукових пошуків.

Мета та завдання дослідження

Метою статті є аналіз динаміки розвитку фермерських господарств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Відтак перші фермерські господарства в Україні були створені у 1988 р. [1, с. 87]. На момент проголошення незалежності вже було зареєстровано 332 фермерських господарства, із яких фактично діяли 82 або 24,7 %. Як показують наведені на рис. 1 дані, за 1990–1995 рр. кількість діючих фермерських господарств в Україні збільшилася в 424,1 раза, площа сільгоспугідь в їх власності й користуванні – у 393,2 раза.

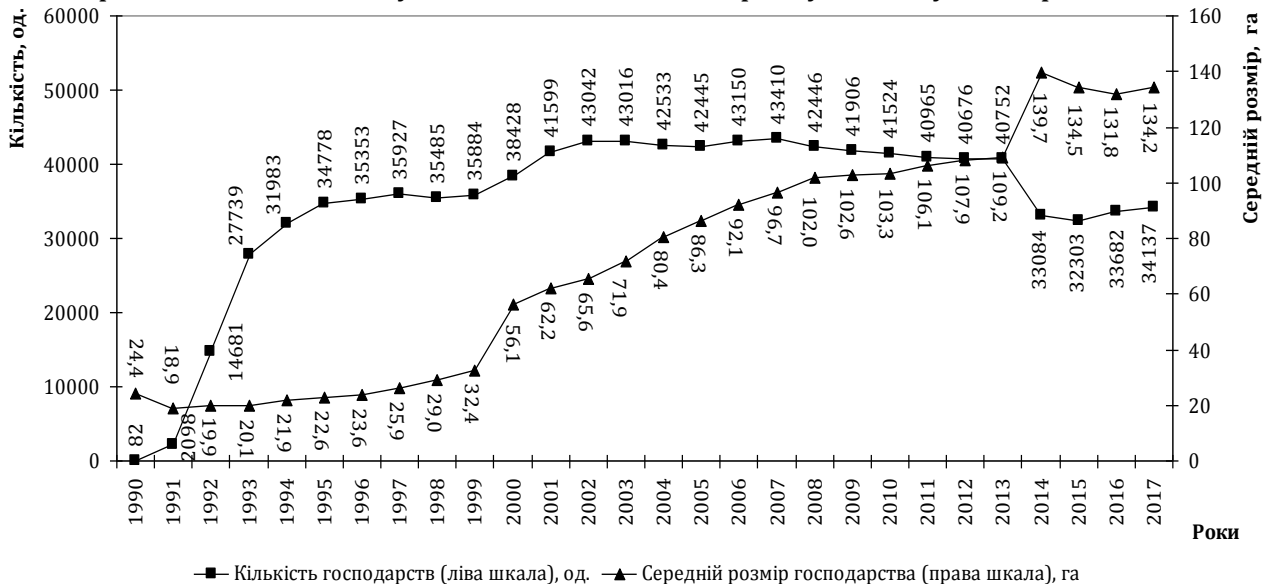


Рис. 1. Динаміка кількості фермерських господарств України та їх середніх розмірів за площею сільськогосподарських угідь

Примітка. У 2014–2017 рр. – без урахування тимчасово-окупованих територій і зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України.

Проте, як зазначив М. Шульський, ці фермерські господарства сформувалися на тлі колгоспно-радгоспної системи, а їхній бурхливий розвиток спричинили не об'єктивні чинники, а бажання влади прискорити паювання землі й реформування аграрного сектора економіки [2, с. 30–43]. У 1996–1999 рр. процес створення фермерських господарств призупинився, в окремих регіонах навіть почався процес дефермеризації сільського господарства, що було зумовлено їх низькою ефективністю і конкурентоспроможністю порівняно з великими сільгосппідприємствами приватного типу, нераціональними розмірами землекористувань і браком підприємницького хисту у фермерів. Проаналізувавши показники ефективності діяльності окремих фермерських господарств за 1997–1998 рр. І. Бурдейний дійшов висновку, що без державної підтримки фермерство розвиватися не буде [3, с. 25].

Певного поштовху у розвитку фермерства надали указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» (від 03.12.1999 р. № 1522/99) і ухвалені нормативно-правові акти з питань оренди землі. Відтоді фермерські господарства отримали змогу збільшити площу свого землекористування, орендуючи земельні частки (паї) ліпшої якості, ніж ті земельні ділянки, що були у них у власності.

Певне зменшення кількості діючих фермерських господарств у 2008–2013 рр. пов'язане з сукупністю чинників аграрних перетворень, упорядкуванням і укрупненням їхніх площ, конкуренцією з великими сільгосппідприємствами, інтеграційними і глобалізаційними процесами [4] тощо.

Загалом за 1990–2017 рр. кількість фермерських господарств збільшилася в 416,3 раза, площа сільгоспугідь та ріллі у їх власності й користуванні – у 2290,1 і 8912,1 раза, середній розмір господарства за площею сільгоспугідь – у 5,5 раза, ріллі – 21,4 раза відповідно.

На перших етапах становлення фермерства найбільшу кількість фермерських господарств створили на Західній Україні, особливо у Львівській та Івано-Франківській областях, що окремі вчені пояснюють більшим прагненням до підприємництва жителів тих регіонів. За період 1995–2017 рр. у зоні Полісся спостерігається зменшення кількості фермерських господарств на 6,4 %, у Степу – на 15,2 % (причиною є здебільшого наявність тимчасово-окупованих територій та зони проведення антитерористичної операції). Водночас у Лісостепу відбувся їх приріст в 1,4 раза, обумовлений сприятливими природно-кліматичними умовами господарювання. В регіональному розрізі найбільший приріст кількості за досліджуваний період спостерігаємо в Черкаській, Вінницькій і Хмельницькій областях, зниження – на Сумщині й Миколаївщині. Приріст площ землекористування мав дещо іншу тенденцію в регіональному аспекті, що в сукупності зумовило динаміку середніх розмірів фермерських господарств.

Для аналізу динаміки зміни площ землекористування фермерських господарств України ми оцінили вплив їх кількості й середніх розмірів за площею сільгоспугідь та ріллі (табл. 1).

Так, найсприятливішим у цьому аспекті розвитку фермерства є 2000 р., коли було забезпечено найбільші прирости площі землекористування. У 2008–2012 рр. спостерігаємо чітку тенденцію до укрупнення фермерських господарств, що відбувалося на тлі зменшення кількості малоземельних фермерів. За 2016–2017 рр. намітилася тенденція до відновлення інтересу громадян України до фермерської діяльності, причинами чого є потреба в організації самозайнятості на селі, інституціоналізація сімейних фермерських господарств, розвиток виробництва нішевих сільгоспкультур тощо. Найбільший приріст кількості фермерських господарств за цей період відбувся в Чернігівській, Харківській і Житомирській областях, а площ сільгоспугідь у власності й користуванні – у Волинській, Львівській і Чернігівській областях. У підсумку, в 2017 р. у середньому найбільшими за площею сільгоспугідь були фермерські господарства Луганської (287,5 га), Харківської (215,5 га) і Чернігівської (203,8 га) областей, а найменшими – Закарпатської (10,0 га), Чернівецької (49,1 га) й Івано-Франківської (61,6 га) областей.

Такі відмінності в розмірах господарств обумовлені природно-сільськогосподарським районуванням земельного фонду України, особливостями паювання земель, спеціалізацією фермерських господарств тощо.

Розподіл діючих фермерських господарств України за розміром сільськогосподарських угідь показує, що в 2017 р., порівняно з 2005 р., збільшилася кількість господарств, що не мали сільгоспугідь. Це пояснюється розвитком фермерства у сферах рибництва й рибальства, лісового господарства, оптової торгівлі зерном, насінням, кормами для тварин, надання послуг з постачання та обслуговування інших фермерів тощо. Загалом за 2005–2017 рр. відбулося значне укрупнення фермерських господарств. Так, кількість господарств площею до 50 га зменшилася на 35,1 %, а їх частка у загальній кількості та площі – на 13,9 і 8,4 відсоткового пункта відповідно. Натомість більше ніж у 1,5 раза збільшилася кількість фермерських господарств з площею сільгоспугідь понад 2000 га. Найбільші за площею фермерські господарства нині мають понад 10000 га у користуванні, а їхня кількість, порівняно з 2005 р., збільшилася на 100 %.

Не менш важливим аспектом діяльності великих та малих фермерських господарств є їх соціально-функціональне призначення. Великі й середні господарства

до 2005 р. збільшили свої розміри за рахунок екстенсивного чинника, використовували для сільгоспвиробництва значну кількість найманих працівників.

Таблиця 1. Факторний аналіз зміни площ землекористування фермерських господарств України за 1990–2017 рр.

Рік	Абсолютне відхилення площі сільгоспугідь, тис. га, ±			Абсолютне відхилення площі ріллі, тис. га, ±		
	усього	у т. ч. за рахунок		усього	у т. ч. за рахунок	
		зміни кількості господарств	зміни розміру господарств		зміни кількості господарств	зміни розміру господарств
1990	×	×	×	×	×	×
1991	37,7	49,2	-11,5	30,2	12,3	17,9
1992	252,6	238,1	14,5	229,4	184,1	45,3
1993	264,5	260,0	4,5	7,8	231,3	-223,5
1994	142,9	85,2	57,7	243,9	41,0	202,9
1995	86,7	61,1	25,6	206,7	44,7	162,0
1996	48,6	13,0	35,6	46,5	11,9	34,6
1997	97,2	13,6	83,6	92,4	12,4	80,0
1998	97,0	-11,5	108,5	96,2	-10,5	106,7
1999	133,1	11,6	121,5	128,6	10,7	117,9
2000	995,3	82,4	912,9	911,8	76,7	835,1
2001	428,2	178,0	250,2	416,9	164,5	252,4
2002	236,9	89,7	147,2	226,6	83,6	143,0
2003	271,9	-1,7	273,6	253,6	-1,6	255,2
2004	326,0	-34,7	360,7	355,0	-32,5	387,5
2005	240,6	-7,1	247,7	246,5	-6,7	253,2
2006	311,6	60,8	250,8	322,3	58,0	264,3
2007	226,1	23,9	202,2	241,3	23,0	218,3
2008	128,9	-93,2	222,1	133,1	-90,1	223,2
2009	-29,2	-55,1	25,9	-24,2	-53,3	29,1
2010	-7,8	-39,2	31,4	-3,2	-38,0	34,8
2011	55,1	-57,8	112,9	60,0	-56,0	116,0
2012	43,5	-30,7	74,2	38,8	-29,8	68,6
2013	62,3	8,2	54,1	49,3	8,0	41,3
2014	170,0	-837,6	1007,6	140,0	-811,0	951,0
2015	-278,0	-109,1	-168,9	-226,7	-105,0	-121,7
2016	94,2	185,4	-91,2	74,4	180,3	-105,9
2017	142,2	60,0	82,2	158,3	58,1	100,2

Примітка. У 2014–2017 рр. – без урахування тимчасово-окупованих територій та зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України.

Проте, за 2000–2017 рр. вони нагромадили достатньо коштів для придбання засобів механізації, перейшли на інтенсивні технології ведення сільського господарства, відтак здебільшого поступово відмовилися від низькокваліфікованої найманої праці. У 2015–2017 рр. рівень їх працевлаштуваності був в 1,7 рази нижчий, ніж у малих фермерських господарствах (рис. 2).

Інтенсивність праці в малих фермерських господарствах за досліджуваній період поступово зростає, однак протягом останніх 10 років є майже сталою. Це пояснюємо тим, що ці господарства, в силу своїх невеликих розмірів, базуються переважно на праці фермера й членів його родини, мають напівтоварний характер виробництва, а тому їх соціальною місією є забезпечення самозайнятості населення й збереження села за рахунок формування фермерського укладу.

Свою чергою загальний тренд працевлаштуваності у фермерських господарствах відповідає тенденції поступового заміщення праці капіталом, вказує на загальну інтенсифікацію сільгоспвиробництва й підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції.

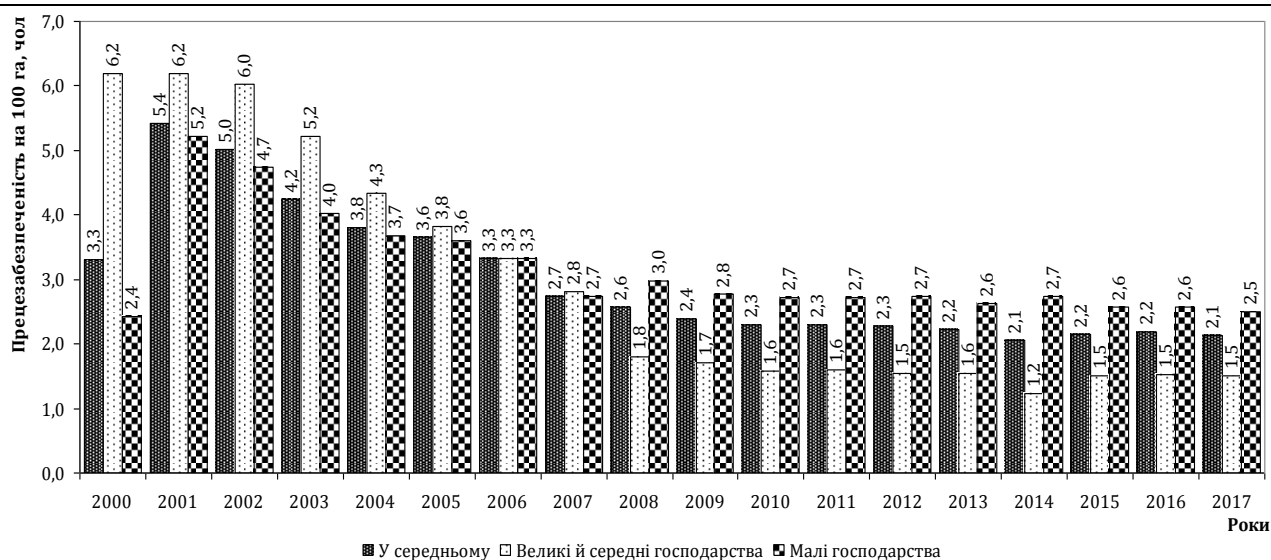


Рис. 2. Працевлаштування фермерських господарств України

Примітка. У 2014–2017 рр. – без урахування тимчасово-окупованих територій та зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України.

Незважаючи на відведену під час аграрної реформи стратегічну роль у розвитку галузі й велику кількість створених фермерських господарств, їх місце в економіці сільського господарства України і донині залишається незначним (табл. 2).

Таблиця 2. Місце фермерських господарств в економіці сільського господарства України у 1995–2017 рр.

Частка фермерських господарств, %	Роки						
	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017
У загальній кількості діючих сільгоспідприємств	66,0	60,4	73,3	73,5	71,2	70,6	74,9
У загальній площі земель сільгоспідприємств і громадян							
- сільгоспугіддя	1,9	5,6	9,9	11,8	11,9	12,2	12,5
- рілля	2,2	6,3	11,3	13,5	13,6	13,8	14,3
У загальній кількості зайнятого населення в аграрному секторі	д.н.	1,6	3,3	3,2	3,3	3,4	3,4
У виробництві сільськогосподарської продукції (усі категорії)							
- усього	0,8	2,1	4,6	6,1	7,9	8,7	8,7
- продукція рослинництва	1,1	3,1	6,7	8,7	10,4	11,2	11,3
- продукція тваринництва	0,3	0,4	0,7	1,6	1,9	2,0	2,0
У виробництві сільськогосподарської продукції сільгоспідприємств							
- усього	1,4	5,4	11,2	12,7	14,3	15,2	15,5
- продукція рослинництва	1,8	6,3	13,9	16,2	17,6	18,3	18,7
- продукція тваринництва	0,6	1,8	2,7	4,1	4,2	4,4	4,4

Примітки. Д.н. – даних немає. У 2015–2017 рр. – без урахування тимчасово-окупованих територій та зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України.

У 2017 р. частка фермерських господарств у загальній кількості діючих сільськогосподарських підприємств становила 74,9 %, або дві третини. Однак, через низьку забезпеченість земельними ресурсами, вони виробляли всього 8,7 % сільськогосподарської продукції (у постійних цінах 2010 р.) усіх категорій господарств і 15,5 % – валової продукції сільгоспідприємств.

Дуже незначною є частка зайнятого населення у фермерських господарствах, яке до того ж здебільшого представлене членами однієї фермерської родини.

Загалом позитивною, проте недостатньою з огляду на потенціал, тенденцією є зростання ролі фермерських господарств в аграрному виробництві. Зокрема, порівняно з 1995 р., обсяг виробництва в них продукції сільського господарства збільшився в 15,6 раза, у тому числі продукції рослинництва – у 17,1 раза, тваринництва – у 6,9 раза.

У структурі валового виробництва фермерських господарств в 2017 р. 93,5 % становила продукція рослинництва, частка якої, порівняно з 1995 р., зросла на 8,1 відсоткового пункту. Передусім це пов'язано із загальним занепадом тваринництва в Україні, та недостатнім його розвитком у фермерських господарствах зокрема. Так, частка поголів'я ВРХ протягом 1995–2017 рр. не перевищує 3,0 % і зростає винятково за рахунок випереджаючих темпів скорочення чисельної худоби в сільгоспприємствах. Аналогічною є тенденція і по інших видах сільськогосподарських тварин. Розвиток птахівництва стримується низькою ефективністю, порівняно з великими птахофабриками, а бджільництва – зміною структури посівних площ і як наслідок браком медоносних культур, а також зміною ринкової кон'юнктури. Цілком очевидно, що від самого початку виникнення і до нині фермерські господарства України спеціалізуються переважно на виробництві продукції рослинництва. Об'єктивною передумовою цього є брак коштів на будівництво тваринницьких ферм, брак знань і уміння організації і ведення тваринництва, швидка окупність інвестицій у рослинництві, що дає змогу реалізувати економічні інтереси фермера протягом одного року тощо. Зважаючи на це, зростання кількості фермерських господарств привело до збільшення обсягів виробництва зерна й насіння соняшнику (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка виробництва основних видів сільськогосподарської продукції фермерськими господарствами України

	Роки						
	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017
Зерно, тис. т	507,7	1256,4	4082,7	4702,5	7650,2	8880,9	8686,4
- частка в загальному обсязі, %	1,5	5,1	10,7	12,0	12,7	13,4	14,0
Цукрові буряки (фабричні), тис. т	652,4	755,1	1373,1	1154,7	618,9	973,4	1105,0
- частка в загальному обсязі, %	2,2	5,7	8,9	8,4	6,0	6,9	7,4
Насіння соняшнику, тис. т	86,3	347,3	735,0	1208,5	2167,0	2644,3	2365,3
- частка в загальному обсязі, %	3,0	10,0	15,6	17,8	19,4	19,4	19,3
Картопля, тис. т	15,8	56,4	84,7	161,3	126,0	120,7	107,4
- частка в загальному обсязі, %	0,1	0,3	0,4	0,9	0,6	0,6	0,5
Овочі всіх видів, тис. т	27,4	82,6	156,1	211,9	282,5	298,4	272,1
- частка в загальному обсязі, %	0,5	1,4	2,1	2,6	3,1	3,2	2,9
Плоди і ягоди, тис. т	0,5	3,9	10,8	37,0	68,3	95,5	75,5
- частка в загальному обсязі, %	0,0	0,3	0,6	2,1	3,2	4,8	3,7
М'ясо (у забійній масі), тис. т	6,9	8,2	14,2	47,6	52,3	56,3	58,2
- частка в загальному обсязі, %	0,3	0,5	0,9	2,3	2,3	2,4	2,5
Молоко, тис. т	41,5	67,8	96,3	112,1	177,4	183,6	194,8
- частка в загальному обсязі, %	0,2	0,5	0,7	1,0	1,7	1,8	1,9
Яйця, млн шт.	9,9	6,7	19,0	78,4	75,5	95,3	89,1
- частка в загальному обсязі, %	0,1	0,1	0,1	0,5	0,4	0,6	0,6
Вовна, т	68,0	9,0	71,0	128,0	69,0	55,0	55,0
- частка в загальному обсязі, %	0,5	0,3	2,2	3,1	3,0	2,7	2,8
Мед, т	78,0	83,0	117,0	215,0	120,0	124,0	111,0
- частка в загальному обсязі, %	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2

Примітка. У 2015–2017 рр. – без урахування тимчасово-окупованих територій та зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: розраховано автором за даними Держстату України.

Виробництво цукрових буряків (фабричних) стримується загальною кризою в бурякоцукровому підкомплексі, фактичним браком ринку збуту цієї продукції та недосконалістю системи виробничої контрактації.

Розвиток овочівництва, садівництва і ягідництва пришвидшився з середини 2000-х рр., коли фермери почали розглядати цю сферу як потенційно привабливу і нішеву. Частка виробництва продукції тваринництва за всі роки досліджуваного періоду є низькою і загалом не перевищує 3,5 %.

Збільшення ролі фермерських господарств в економіці сільського господарства України науковці нині вбачають в трансформації у сімейні фермерські господарства господарств населення, які використовують понад 10 га сільгоспугідь, а також сільських домогосподарств з площею від 5–10 га [5, с. 37]. Іншими словами, перевагу має екстенсивний шлях розвитку фермерства, що загалом впливає з його теоретичної сутності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідження генези розвитку фермерських господарств в Україні показало, що їх значення під час проведення аграрної реформи переоцінили. Перші фермерські господарства виникли на базі кращих сільськогосподарських підприємств, а стрімкий розвиток фермерства до 2000 р. був спричинений дією адміністративного механізму і сприятливою державною аграрною політикою. Після паювання земель сільськогосподарського призначення і виділення земельних часток (паїв) у натурі фермери отримали змогу збільшити площі свого землекористування за рахунок оренди. Протягом 2005–2017 рр. спостерігається тенденція до впорядкування системи фермерських господарств, оптимізації їхніх розмірів. Цьому активно сприяє конкуренція, нагромадження досвіду управління фермерськими господарствами, формування компетентностей у фермерів щодо раціональної організації і ведення інтенсивного сільськогосподарського виробництва та збуту готової продукції.

Не зважаючи на велику кількість фермерських господарств, їх місце в економіці сільського господарства України і донині залишається незначним. У 2017 р. вони виробляли всього 8,7 % сільськогосподарської продукції (у постійних цінах 2010 р.) усіх категорій господарств і 15,5 % – валової продукції сільгоспідприємств. У структурі валового виробництва фермерських господарств 93,5 % становила продукція рослинництва, з якої найбільшу частку становить зерно і насіння соняшнику. Частка виробництва валової продукції тваринництва за 1990–2017 рр. є низькою і загалом не перевищує 2,0 % у вартісному вираженні й 3,5 % – у натуральному.

Подальший розвиток фермерських господарств України на засадах інституційної трансформації господарств населення і сільських домогосподарств на сімейні ферми є екстенсивним. Інтенсифікація ж можлива тільки за рахунок надання державою коштів підтримки фермерства, а також переорієнтації їх на засади smart-спеціалізації.

Перспективою подальших розвідок у цій царині є аналіз ефективності діяльності фермерських господарств України, використання ними земельних ресурсів, а також розробка стратегічних напрямів підвищення їх конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Аграрна реформа в Україні / за ред. П. І. Гайдуцького. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2005. 424 с.
2. Шульський М. Г. Фермерство: проблеми становлення і розвитку. Львів : Світ, 2004. 392 с.
3. Бурдейний І. М. Фермерство як ефективна форма господарювання на селі. *Економіка АПК*. 1999. № 5. С. 22–25.
4. Загальні тенденції розвитку фермерських господарств в Україні / І. М. Демчак [та ін.]. Київ : НДІ «Укragenпромпродуктивність», 2016. 56 с.

-
5. Розвиток форм господарювання в сільському господарстві: проблеми і рішення / за ред. Ю. О. Лупенка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2018. 54 с.
 6. Сільське господарство України 2016 / відпов. за вип. О. М. Прокопенко. Київ : Держстат, 2017. 247 с.
 7. Сільське господарство України 2017 / відпов. за вип. О. М. Прокопенко. Київ : Держстат, 2018. 246 с.
 8. Розвиток форм господарювання в сільському господарстві: проблеми і рішення / за ред. Ю. О. Лупенка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2018. 54 с.

Reference

1. *Ahrarna reforma v Ukraini*. [Agrarian reform in Ukraine]. (2005). In Haidutskyi, P. I. (ed.) ІАЕ. Kyiv. Ukraine.
2. Shulskyi, M. H. (2004). *Fermerstvo: problemy stanovlennia i rozvytku*. [Farmers: problems of formation and development]. Svit. Lviv. Ukraine.
3. Burdeinyi, I. M. (1999). «Farming as an effective form of farming in the countryside». *Ekonomika APK*, 5, pp. 22–25.
4. *Zahalni tendentsii rozvytku fermerskykh hospodarstv v Ukraini*. [General trends in the development of farms in Ukraine]. (2016). In Demchak, I. M. (ed.). *Ukrainpromproduktyvnist*. Kiev. Ukraine.
5. *Rozvytok form hospodariuvannia v silskomu hospodarstvi: problemy i rishennia*. [Development of forms of management in agriculture: problems and solutions] (2018). In Lupenko, Yu. O. (ed.). ІАЕ. Kiev. Ukraine.
6. *Sil's'ke gospodarstvo Ukrayiny` 2016*. [Agriculture of Ukraine 2016]. 2016. In Prokopenko, O. M. (ed.) (2017). *Derzhstat*. Kyiv. Ukraine.
7. *Sil's'ke gospodarstvo Ukrayiny` 2017*. [Agriculture of Ukraine 2017] (2018). Prokopenko, O. M. (ed.) *Derzhstat*. Kyiv. Ukraine.
8. *Rozvy`tok form gospodaryuvannya v sil's`komu gospodarstvi: problemy` i rishennya*. [Development of forms of management in agriculture: problems and solutions]. (2018). In Lupenko, Yu. O. (ed.). ІАЕ. Kyiv. Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Олександр Вікторович ДОРОФЄЄВ

кандидат економічних наук, доцент, Полтавська державна аграрна академія

**СУЧАСНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ
АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА**

Дорофєєв, О. В. Сучасні напрями забезпечення економічного розвитку суб'єктів аграрного виробництва [Текст] / Олександр Вікторович Дорофєєв // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 195-200. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Зміни економічного, соціокультурного, політичного характеру, що відбувалися в аграрному секторі економіки України протягом 1990-2018 рр. були обумовлені низкою причин, здійснювалися з дотриманням певних принципів і мали своїм наслідком як позитивні, так і негативні процеси і явища. Однак більш важливим з економічної точки зору є виявлення причинно-наслідкових зв'язків, що детермінують деструктивні процеси в аграрній сфері, оскільки отримані знання сприятимуть вдосконаленню системи управління суб'єктами аграрного виробництва.

Мета. Метою статті є аналіз трансформації системи управління суб'єктами аграрного виробництва з використанням методологічних основ теорії гармонізації.

Висновки. Таким чином, спрямовуючи механізми управління на розвиток аграрного сектора економіки, ми повинні забезпечити зміну кількісних його параметрів в заданому співвідношенні, що буде сприяти появі нової якості. З методологічної точки зору важливо уточнити – механізми управління повинні сприяти підтримці динамічної рівноваги системи аграрної економіки (її гомеостазу) або стаціонарності, тобто підтримці постійних змін параметрів системи, які, однак, повинні проходити в певних пропорціях (найбільш вірогідних, оптимальних, «золотих»), пошук яких не припиняється ні всередині системи, ні за її межами.

Ключові слова: аграрний сектор, принципи гармонізації, трансформація системи управління, механізми управління, гармонізація.

Oleksandr Viktorovych DOROFIEIEV

PhD in Economics, Associate Professor, Poltava State Agrarian Academy

**MODERN DIRECTIONS FOR THE PROVISION OF ECONOMIC DEVELOPMENT
OF AGRI-MANUFACTURING SUBJECTS**

Abstract

Introduction. The changes in the economic, socio-cultural, and political nature of the agrarian sector of Ukraine's economy during the period from 1990 to 2018 were due to a number of reasons, were carried out in compliance with certain principles and had as a consequence both positive and negative processes and phenomena. However, more important from an economic point of view is the identification of causal relationships that determine destructive processes in the agrarian sector, because the gained knowledge will contribute to improving the management system by actors in agrarian production.

The purpose. The purpose of the article is to analyze the management system transformation by subjects of agrarian production using the methodological foundations of the harmonization theory.

Conclusions. Thus, by directing control mechanisms on the development of the agrarian sector of the economy, we must ensure that its quantitative parameters are changed in a given ratio, which will contribute to the emergence of a new quality. From the methodological point of view,

it is important to clarify - the management mechanisms should contribute to maintaining the dynamic equilibrium of the agrarian economy (its homeostasis) or stationary, that is, maintaining constant changes in the parameters of the system, which, however, must pass in certain proportions (the most probable, optimal, «golden»), the search of which does not stop either inside the system or beyond.

Keywords: *agrarian sector, principles of harmonization, transformation of control system, control mechanisms, harmonization.*

JEL classification: Q 10

Вступ

Зміни економічного, соціокультурного, політичного характеру, що відбувалися в аграрному секторі економіки України протягом 1990-2018 рр. були обумовлені низкою причин, здійснювалися з дотриманням певних принципів і мали своїм наслідком як позитивні, так і негативні процеси і явища. Безумовно, існує значний науковий інтерес до розуміння тих механізмів розвитку складних процесів, які мали своїм наслідком позитивні зрушення. Це важливо, зокрема, в контексті більш широкого застосування в аграрній сфері бенчмаркінгу.

Однак більш важливим з економічної точки зору є виявлення причинно-наслідкових зв'язків, які детермінують деструктивні процеси в аграрній сфері, оскільки отримані знання сприятимуть вдосконаленню системи управління суб'єктами аграрного виробництва.

Процес ринкової трансформації аграрного сектора економіки України знайшов широке відображення в роботах В. Амбросова, А. Амосова, А. Білоруса, А. Березина, П. Гайдуцького, О. Гудзинського, М. Дем'яненко, В. Калінчик, М. Латиніна, Т. Лозинської, П. Саблука, А. Шпичака, В. Юрчишина та багатьох інших. Однак жоден з названих авторів не використовував для наукового аналізу методологію гармонізації. Відсутні подібні розробки і за кордоном. З нашої точки зору є необхідність в розробці та доведенні гіпотези, яка стверджує, що дотримання принципів гармонізації в управлінні сприятиме стабілізації економічного розвитку суб'єктів аграрного виробництва.

Мета та завдання дослідження

Метою статті є аналіз трансформації системи управління суб'єктами аграрного виробництва з використанням методологічних основ теорії гармонізації.

Виклад основного матеріалу дослідження

Так склалося, що кардинальні трансформації системи управління аграрним сектором економіки України переслідували на різних етапах хоча й важливі, але далекі від проблем гармонійного розвитку цілі.

Головною відмінністю глибоких якісних змін як власне аграрної системи України, так і системи управління стало відділення політичної влади (яка залишилася у держави) від господарської (перейшла підприємствам). Причому ці зміни здійснювалися в кілька етапів, на кожному з яких відбувалися як організаційні, так і функціональні перетворення, не синхронізовані в часі, що стосувалися як державного, так і господарського управління. Так, практично до початку 2000-х років структури управління сільськогосподарських підприємств України залишалися громіздкими і занадто ієрархічними, в той час як галузеве управління суб'єктів виконавчої влади стало більш ліберальним. В останні десять років спостерігається зворотна тенденція – менеджмент аграрних підприємств стає все більш ефективним (з мікроекономічних позицій) і в великих агропромислових компаніях холдингового типу мало чим відрізняється від менеджменту зарубіжних компаній, а державне управління організаційно ускладнюється.

Період до 1996 р (введення національної валюти) в певній мірі можна вважати підготовчим до запуску ринкового механізму.

Не можна погодитися з тими авторами, які вважають, що в цей час здійснювалися лише формальні зміни, які не стосуються суті аграрних відносин [1, с. 25]. З 1990 р. по 1995 р. закладалися правові основи функціонування системи державного управління галуззю в ринкових умовах, розроблялася і легітимізувалася процедура роздержавлення й приватизації земель сільськогосподарського призначення, приймалися базові закони. Функціональна основа діяльності галузевого міністерства трансформувалася істотніше, ніж його структурно-ієрархічна будова. Так, були скасовані державна закупівля сільськогосподарської продукції, централізоване постачання матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарським підприємствам, скасовані державні закупівельні ціни, квоти і ліцензії на експорт більшості видів продукції. Така швидка («шокова») трансформація основних інструментів аграрної політики мала ряд негативних наслідків: відтік інвестицій, бартеризацію сільськогосподарської торгівлі, масове банкрутство підприємств, криміналізацію земельних відносин тощо.

Такі одночасні й масові зміни системних елементів в науковій літературі ідентифікуються як кризові явища. Й. Шумпетер пояснює виникнення економічних криз в більшій мірі впливом екзогенних факторів. Справжні причини криз («подій, що зупиняють попередній економічний розвиток» [2, с. 208]), на його думку, «<... лежать поза чисто економічної сфери, тобто ...>» «<... кризи – це наслідки порушень економічних процесів ззовні» [2, с. 209].

Примітно, що автор не може знайти спільну ознаку виникнення криз. Наведемо його інтроспекції з цього приводу: «Іноді порушується пропозиція, іноді попит. У першому випадку порушення мають місце то в самому виробництві, то на ринку, то в кредитній системі. В останньому випадку вони іноді виникають внаслідок зміненої тенденції попиту (наприклад, через віяння моди), а часом через зміни в платоспроможності покупців. В одних випадках кризам властивий крах кредитної системи, який особливо сильно зачіпає капіталістів, а в інших – особливо сильно страждають робітники й землевласники» [2].

Можливо, причини виникнення кризових явищ слід шукати саме в порушенні пропорцій гармонійного співвідношення системних елементів, викликаному позасистемними факторами (позасистемними, а не позаекономічними, оскільки важко погодитися з Й. Шумпетером, що подорожчання (здешевлення) енергоносіїв, зміна курсу валют або митних тарифів не належать до економічних факторів. Вони не є економічними факторами даної локальної системи, такої, наприклад, як система аграрної економіки).

На другому етапі трансформації аграрної системи (до 2000 р.) основним управлінським завданням уряду було завершення земельної реформи, а пріоритетною метою господарського управління стало виживання й збереження юридичної самостійності. При наявності названих управлінських пріоритетів, проблема знаходження й дотримання економічних пропорцій, зокрема пропорцій розподілу доходів між секторами економіки, не приваблює увагу ні вчених, ні державних діячів. У той же час всі зацікавлені сторони звертають увагу на ціновий диспаритет обмінних операцій між сільським господарством і суміжними галузями як на проблему, яка потребує першочергового вирішення: «Сільське господарство України, як і інших країн, постійно стикається з проблемою диспаритету цін в обміні між першою і другими сферами АПК, що негативно позначається на рентабельності сільськогосподарського виробництва» [3, с. 6]. Вченими пропонується ряд заходів щодо подолання цінового диспаритету (найчастіше це використання державних товарних інтервенцій, компенсаційних платежів, регулювання цін на матеріально-технічні ресурси), що

складають основу макроекономічної регуляторної політики в аграрній сфері. Тобто констатується, що пропорції чисто господарських процесів залежать від макроекономічних пропорцій, на встановлення яких не поширюється вплив окремих економічних суб'єктів. Отже, можна зробити висновок, що в кризові періоди істотно зростає роль державного управління, а основним його завданням стає структурна гармонізація. Якщо звернутися до глибинного змісту запропонованих макроекономічних заходів регулювання, то ми розглянемо в ньому спрямованість на гармонізацію співвідношень між попитом і пропозицією; вартістю виробництва і ціною продажу; мінімальною і максимальною ціною; накопиченням і інвестиціями. Тут слід зробити два зауваження: 1) оскільки заходи державного регулювання стосовно системи аграрної економіки є екзогенними факторами, то вони, за висновками Й. Шумпетера, можуть переривати існуючий хід економічних процесів і сприяти розвитку кризи. Таким чином, державне регулювання не може мати однозначно позитивні наслідки; 2) державне регулювання забезпечує очікувані ефекти тільки в тому випадку, коли воно здійснюється з урахуванням універсального закону структурування системи – закону золоті пропорції.

Однак, за спостереженнями І.Крюкової, відсутнє розуміння науковим співтовариством «<... законів структурування економічних систем ...>», «тому, незважаючи на те, що в макроекономічному моделюванні використовується економічне обґрунтування чинників зростання й емпірично визначені характеристики циклічних коливань, між змодельованими й реальними процесами спостерігаються істотні розбіжності» [4]. Дослідження автора також показали, що торгово-оптові й інші посередницькі підприємства України є ланками в мережі, створеній для абсорбції доходів великих підприємств за допомогою схем здійснення ресурсних і цінкових трансфертів, а також повернення ПДВ з державного бюджету на користь вузького кола їх учасників [4].

Внаслідок розвитку описаних процесів фінансові накопичення сільськогосподарських підприємств постійно скорочуються, що уповільнює їх технічне переозброєння. Тому з 2003 р. уряд застосовує дотаційний механізм підтримки сільськогосподарських товаровиробників, списуючи або реструктуризуючи борги підприємств перед держбюджетом (1998–2000 рр.) і вводячи пільгове оподаткування (1998 р.) [5]. Заходи державної підтримки сільського господарства, а також процеси концентрації капіталу й консолідації земель позитивно вплинули на ефективність галузі, про що свідчить вирівнювання приведенного прибутку сільськогосподарських підприємств України.

Можна сподіватися, що погіршення доступу на окремі ринки стане стимулом для українських товаровиробників для пошуку нових каналів реалізації виробленої продукції, а також буде сприяти підвищенню уваги до такої складової конкурентоспроможності продукції як її якість.

Слід підкреслити, що в разі використання механізму дотацій в управлінні аграрною економікою, свобода прийняття рішень суб'єктами господарювання обмежується, оскільки субсидії мають цільове призначення, наприклад, в Україні вони використовуються для підтримки виробництва зерна, молока й м'яса.

Перетворення системи управління аграрною економікою, які відбувалися на 2-му і 3-му етапах (1995–2005 рр.) також були пов'язані з формуванням інституту місцевого самоврядування, компетенційний потенціал якого включає безліч функцій, пов'язаних з впливом на господарську діяльність, особливо в сфері землекористування. Система управління аграрною економікою стає менш ієрархічною, але при цьому виникає нова проблема – налагодження взаємин між суб'єктами господарювання, органами державної влади й місцевого самоврядування. Іншими словами, гармонізація розподілу доходів, створених у сфері аграрної економіки (співвідношення між чистими

податками, заробітною платою найманих працівників і валовим прибутком підприємств) не може бути досягнута без гармонізації відносин між державою, підприємцями та їх об'єднаннями, місцевим самоврядуванням і громадськими організаціями.

Недарма на сучасному етапі трансформації системи управління (з 2006 р.) все частіше наголошується на необхідності налагодження державно-приватного партнерства і, одночасно, звертається увага на слабкість професійних і громадських інститутів, що й обумовлює разом з іншими факторами спотворення внутрісистемної структури.

З огляду на сучасну методологію складних, відкритих, невпорядкованих систем, які, перш за все, відрізняються динамічністю (містять в собі потенціал саморозвитку), зростання і розвиток системи аграрної економіки слід розглядати як взаємозалежні і взаємопов'язані процеси її еволюції, які можуть не збігатися у часі. «Накопичення кількісних змін з часом забезпечує перехід системи до нової якості (тривалий період первісного нагромадження капіталу в землеробстві в кінцевому підсумку сприяв не тільки індустріалізації сільськогосподарського виробництва, а й заміні феодальних відносин капіталістичними); якісно новий стан продуктивних сил і виробничих відносин призводить до істотного зростання масштабів виробництва (якісно нові засоби виробництва дозволили отримати істотно більші обсяги сільськогосподарської продукції з фіксованою площею земель, придатних для аграрного виробництва) ...» [6, с. 56].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, спрямовуючи механізми управління на розвиток аграрного сектора економіки, ми повинні забезпечити зміну кількісних його параметрів в заданому співвідношенні, що буде сприяти появі нової якості. З методологічної точки зору важливо уточнити – механізми управління повинні сприяти підтримці динамічної рівноваги системи аграрної економіки (її гомеостазу) або стаціонарності, тобто підтримці постійних змін параметрів системи, які, однак, повинні проходити в певних пропорціях (найбільш вірогідних, оптимальних, «золотих»), пошук яких не припиняється ні всередині системи, ні за її межами.

Список літератури

1. Політика і розвиток сільського господарства в Україні / За ред. Ш. фон Крамона-Таубадея, С. Зорі, Л. Штріве. К.: Альфа-Принт, 2001. 312 с.
2. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу /; пер. з англ. В. Старка. К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2011. 242 с.
3. Пасхавер Б. Й., Молдован Л. В., Шубравська О. В. Основні проблеми розвитку сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. 2012. № 9. С. 3-9.
4. Крючкова І. В. Макроструктурні фактори розвитку економіки України та Закон золотого перерізу URL: <http://iee.org.ua/ua/publication/57/>
5. Про фіксований сільськогосподарський податок. Закон України від 17 грудня 1998 р. № 320-14. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin//Laws/main/cgi>
6. Лозинська Т. М. Державне управління розвитком продовольчого ринку України в умовах глобалізації економіки: дис..... доктора держ. управління: 25.00.02. Х., 2008. 455 с.

Reference

1. *Polity`ka i rozvy`tok sil`s`kogo gospodarstva v Ukrayini*. [Polity`ka i rozvy`tok sil`s`kogo gospodarstva v Ukrayini]. (2001). In Kramona-Taubadelya, Sh. fon, Zori, S., Shtrive, L. (ed.). Al`fa-Pry`nt. Kyiv. Ukraine.

-
2. Shumpeter, J. A. Teoriya ekonomichnogo rozvy`tku: Doslidzhennya pry`butkiv, kapitalu, kredy`tu, vidsotka ta ekonomichnogo cy`klu. [Theory of economic development: profit, capital, credit, percent and economic cycle survey]. (2011). Translated by. Starka, V. Vy`davny`chy`j dim «Ky`yevno-Mogy`lyans`ka akademiya». Kyiv. Ukraine.
 3. Pasxaver, B. J. and Moldovan, L. V., Shubravs`ka, O. V. (2012). «Main problems of agricultural production development.» *Ekonomika APK*. no. 9. pp. 3-9.
 4. Kryuchkova, I. V. Macrostructural factors of economic development of Ukraine and the law of the golden section. Available at: <http://iee.org.ua/ua/publication/57/>
 5. Pro fiksovany`j sil`s`kogospodars`ky`j podatok. Zakon Ukrayiny`. [On a fixed agricultural tax. Law of Ukraine]. No.320-14 17 December 1998. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin//Laws/main/cqi>
 6. Lozy`ns`ka, T. M. (2008). *Derzhavne upravlinnya rozvy`tkom prodovol`chogo ry`nku Ukrayiny` v umovax globalizaciyi ekonomiky`*. [State management of the development of the food market of Ukraine in the conditions of globalization of the economy]. Ph.D. Thesis: 25.00.02. Kharkiv. Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 09.08.2018 р.

Володимир Миколайович ОРЕЛ

доктор економічних наук, доцент,
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
E-mail: vova7003@rambler.ru

**ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В
УМОВАХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ**

Орел, В. М. Особливості економічного зростання регіонального потенціалу в умовах конкурентоспроможності регіону [Текст] / Володимир Миколайович Орел // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 201–205. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. У статті розкриваються основні положення й особливості категорій «потенціал» і «регіон», їх діалектичний взаємозв'язок і взаємозумовленість стосовно сфери регіональних соціально-економічних досліджень. Також залучення в економічний оборот не задіяних раніше ресурсів, доступних на регіональному рівні, підвищення їх капіталізації мають значний потенціал для суттєвого прискорення економічного зростання.

Метою статті є дослідження економічного зростання регіонального потенціалу.

Результати. Здійснено аналіз поняття «потенціал», використаного в галузі підприємництва, починаючи з його сутності як економічної категорії і закінчуючи застосуванням у дослідженнях в регіоні. Результати аналізу показують, що всі визначення надмірно конкретні, носять приватний характер, являють собою різні модифікації традиційної «ресурсної» концепції і потребують теоретичного узагальнення. Виділені найважливіші сутнісні риси регіонального потенціалу, які характеризують його як невід'ємний атрибут, іманентну якість будь-якого об'єкта чи явища. На цьому теоретичному підґрунті дається визначення регіонального потенціалу й розкривається його структура.

Висновки. Основні положення і висновки статті можуть слугувати теоретичною основою регіональних соціально-економічних досліджень, використовуватися в якості методологічної бази для розробки нових видів і типів стратегічного планування.

Ключові слова: конкурентоспроможність, регіональна влада, національна економіка, потенціал, потенціал території, регіональний капітал, ресурс.

Volodymyr Mykolayovych OREL

Doctor of Economics, Associate Professor
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

**FEATURES OF ECONOMIC GROWTH OF REGIONAL POTENTIAL IN THE REGIONAL
COMPETITIVENESS CONDITIONS**

Abstract

Introduction. The article reveals the main provisions and features of the categories «potential» and «region», their dialectical interconnection and interdependence in the field of regional socio-economic research. Also, the involvement in the economic turnover of previously unavailable resources, available at the regional level, increase their capitalization and has considerable potential for significant acceleration of economic growth.

The purpose of the article is to study the economic growth of regional potential.

© Володимир Миколайович Орел, 2018

Results. *An analysis of the concept of «potential» is done in the field of entrepreneurship, from its essence as an economic category and ending with application in research in the region. The results of the analysis show that all definitions are overly concrete, are of a private nature, represent various modifications to the traditional «resource» concept and require a theoretical generalization. The essential features of the regional potential are highlighted, which characterize it as an integral attribute, are the immanent quality of any object or phenomenon. On this theoretical basis, the definition of regional potential is given and its structure is revealed.*

Conclusions. *The main provisions and conclusions of the article can serve as the theoretical basis of regional socio-economic research, used as a methodological basis for the development of new types and classes of strategic planning.*

Key words: *competitiveness, regional power, national economy, potential, potential of territory, regional capital, resource.*

JEL classification: O 40

Вступ

Основна мета влади регіону при формуванні його конкурентоспроможності полягає, перш за все, у створенні умов для максимально ефективного використання наявних і потенційних чинників виробництва - праці, капіталу, природних ресурсів. Продуктивність залежить як від якості і властивостей продукції, яка випускається підприємствами продукції, так і від ефективності самого виробництва й управління. Саме продуктивність в поточних умовах є основним детермінантом довгострокового рівня життя й основним джерелом підвищення національного доходу на душу населення. У той же час, зростання рівня життя вимагає постійного зростання продуктивності й вдосконалення економіки. Тому адекватна роль регіональної адміністрації полягає саме в тому, щоб виступати в ролі каталізатора й інноватора.

Мета та завдання статті

Мета статті полягає в дослідженні економічного зростання регіонального потенціалу та в необхідності його створення для конкурентоспроможності різних типів регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження

Регіональна влада повинна не просто стимулювати, але навіть підштовхувати місцеві підприємства до постійного підвищення якості, впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, нових методів управління й створення довгострокової конкурентної переваги на цій основі. Адміністрація регіону не може і не повинна конкурувати з бізнесом в створенні нових продуктів і галузей. Інтереси бізнесу і влади повинні бути спрямовані на встановлення взаємовигідних, стійких зв'язків. Регіональна влада «продає» «виробникам» суспільні блага, інфраструктуру і забезпечує соціальну стабільність в регіоні, в той час як «виробники» платять за це місцеві податки. Регіон не може бути конкурентоспроможний у всіх секторах і сферах економічної діяльності. Тому дуже важливо регіональним органам влади залучити або створити досить прибуткові види діяльності в тих сферах і галузях, де є у регіону конкурентні переваги або потенціал для їх створення, розвитку й вдосконалення. Економіка регіону вважається конкурентоспроможною, якщо населенню може бути забезпечений високий, постійно зростаючий рівень життя та зайнятості, тобто економічна діяльність не повинна порушувати стійкість зовнішнього балансу економіки, а також не повинна ставити під сумнів добробут майбутніх поколінь [1].

До основних рушійних сил регіональної конкурентоспроможності можна віднести такі складові: управлінські можливості, інфраструктуру, привабливість для вкладення інвестицій, географічне положення, інвестиції, регіональні інноваційні

системи, людські ресурси, середовище роботи підприємств, мережі підприємств, галузеву структуру.

Здатність регіональних влад з'єднати всіх зацікавлених учасників процесу регіонального розвитку з метою сталого та збалансованого руху вперед, створює основу для системи регіонального управління. При цьому регіональні влади повинні забезпечувати впровадження необхідних і найбільш інноваційних організаційних методів, що діють як каталізатори, які прискорюють розвиток і збільшення регіональних потенціалів. Для нашої країни проблема підвищення конкурентоспроможності при динамічному розвитку ринкових відносин має особливе значення. Оскільки конкурентоспроможність національної економіки - це сумарна конкурентоспроможність її підприємств, товаровиробників, територій, міст, регіонів, відповідно, одним з шляхів економічного зростання є стимулювання підвищення конкурентоспроможності на рівні окремого підприємства, галузі, регіону.

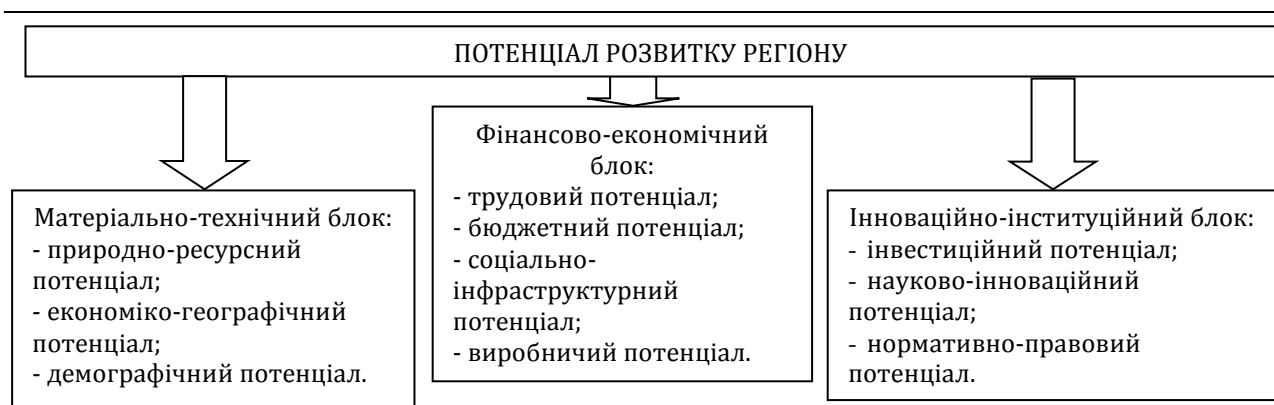
У теорії конкурентоспроможності, запропонованої Світовим економічним форумом (ВЕФ), передбачено виділення трьох стадій економічного розвитку національних економік:

1. Факторна стадія, яка розповсюджується на країни з найнижчим рівнем розвитку, для яких мобілізація основних виробничих факторів (земля, сировинні ресурси і некваліфікована праця) є основною умовою макроекономічного зростання. На цій стадії основною роботою уряду є забезпечення загальної політичної і макроекономічної стабільності й досить вільних ринків, щоб дозволити ефективну утилізацію сировинних товарів і некваліфікованої праці як вітчизняними фірмами, так і через залучення іноземних інвестицій. Для цієї категорії країн ціна є головним активом в глобальній конкуренції, а до можливостей просування їх до другої групи країн відносяться асиміляція технологій через імпорт, прямі іноземні інвестиції та імітація.

2. Інвестиційна стадія стосується країн, які мають статус середньої прибутковості, де зростання залежить від інвестицій, а конкурентоспроможність досягається через використання світових технологій у внутрішньому виробництві. Прямі іноземні інвестиції, спільні підприємства і аутсорсинг дозволяють інтегрувати національну економіку в світову виробничу систему. На цій стадії з метою підвищення привабливості уряду необхідно приділяти все більшу увагу фізичній інфраструктурі (порти, телекомунікації, дороги) і правовій базі (митниця, податки, законодавство про діяльність господарюючих суб'єктів), щоб забезпечити більш повну інтеграцію економіки в глобальні ринки.

3. Інноваційна стадія відноситься до країн з високим рівнем економічного розвитку, які перейшли від економіки, яка імпортує технології, до економіки, яка їх створює. У цьому випадку, «існує критичний зв'язок між конкурентоспроможністю і високим рівнем освіти (особливо в сфері точних і природничих наук) і здатністю швидко переходити до нових технологій». Цей перехід, проте, вважається найтяжчим, оскільки розвиток, заснований на інноваціях, вимагає безпосередньої участі держави й заохочення високих темпів інновацій через інвестиції, як приватні, так і державні, в наукові дослідження і розробки, вищу освіту і вдосконалення ринків капіталу і правової бази, які підтримують відкриття нових високотехнологічних підприємств [2].

Для регіонів завдання визначення внутрішніх резервів економічного розвитку залишається досить актуальним. В економічній науці її рішення зв'язується, в першу чергу, з розробкою нових ринкових підходів до визначення сутності, структури й методів оцінки соціально-економічного потенціалу регіону. Серед першочергових проблем, пов'язаних з організацією аналітичних робіт у сфері оцінки й аналізу потенціалу розвитку регіону, слід вказати необхідність його структуризації. В цьому плані доцільно використовувати підхід, який би розглядав систему потенціалів розвитку регіону у вигляді трьох блоків (рис. 1).



Джерело: розроблено автором на основі [3].

Для українських територій, які прагнуть підвищити свою конкурентоспроможність на національному й світовому ринках, вибір стратегії формування підприємницького регіону, вимагає вироблення особливих механізмів управління, які забезпечують ефективне використання наявного соціально-економічного потенціалу й оволодіння методами активізації мережевої взаємодії. Для вирішення цієї проблеми на основі вивченої вітчизняної та зарубіжної літератури виділено три умовних форми конкуренції регіонів і відповідні їм форми конкурентоспроможності, які представляють визначення суб'єкт-об'єктних зв'язків і відносин в різних умовах розвитку регіональної економіки: а) економічна конкуренція; б) просторова конкуренція; в) мережева конкуренція.

Таким чином, регіон як суб'єкт мережевої взаємодії (в тому числі і фінансової) одночасно виступає як територіально адміністративне утворення, межі якого закріплені нормативно-правовою базою, так і як економічний простір, що визначаються зонами впливу суб'єктів регіональної економіки. Підприємницький регіон як особлива модель інноваційного розвитку визначений як мережевий регіон вузлового типу, який забезпечує координацію всіх локалізованих і розосереджених елементів соціально-економічної системи на основі розвитку мереж навчання підприємництву і розвитку інновацій, а також володіє окремим рівнем економічної самостійності та економічної і фінансової відкритості.

Потенціал території проявляється в таких формах: наявність (концентрація), тяжіння, ємність (розміщення), стійкість (безпека) і позиціонування (положення). Кожен з цих аспектів об'єднує приватні (парціальні) потенціали. Також, як відомо, виділяють п'ять стратегічних шляхів актуалізації потенціалу регіону стійкості, кількості, якості, стану і капіталізації. Капіталізація потенціалу передбачає нарощування його стабільності, величини, якості й доступності, яка перетворює його з «можливості» (передумов, факторів) в «необхідність» (потреба, обов'язковість) [4]. Праця перетворює потенціал в реальну суспільну цінність, а регіональний капітал являє собою універсальну споживчу вартість, яка формує успішну й конкурентоспроможну регіональну соціальну економіку, необхідну суспільству.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На сьогоднішній день розробляються оцінки цільової орієнтації єдиної регіональної політики щодо формування й використання потенціалу розвитку регіону, в тому числі формування уявлення про реальні й потенційні можливості регіону щодо вирішення майбутніх завдань регіонального розвитку. У той же час вони повинні стати ефективним засобом здійснення заходів, спрямованих на інтенсифікацію діяльності регіону. Змінюються умови, в яких розвиваються регіони: модифікується характер економічних процесів, виявляються геополітичні й геоекономічні впливи, наслідки військових дій і окупації частини території.

Змінюється сам регіон як об'єкт державної політики. Зростання мобільності ресурсів, капіталів, товарів і послуг послабив вагомість факторів географічного розташування й територіальної наближеності. Такі традиційні економіко-географічні чинники конкурентоспроможності регіонів, як наявність природних, трудових і енергетичних ресурсів, якість накопиченого матеріального капіталу та інші, втрачають значимість для просторового розвитку. Можна без перебільшення стверджувати, що Україна увійшла в принципово новий етап свого розвитку, якому будуть властиві значущість і пріоритетність процесів регіонального і місцевого розвитку. І вже від застосування адекватних принципів державної політики буде залежати, чи стане цей етап основою для становлення сучасної динамічної конкурентоспроможної економіки.

Список літератури

1. Клиновий Д. В., Пепа Т. В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України: навч. посіб. / За наук. ред. Л. Г. Чернюк. К.: Центр навч. л-ри, 2006. 728 с.
2. Манів З. О., Луцький І. М., Манів С. З. Регіональна економіка. Навчальний посібник. Видавництво «Магнолія 2006». Львів, 2007. 561 с.
3. Трансформація структури господарства України: регіональний аспект / За ред. Г. В. Балабанові. К., 2003.
4. Жук М. В. Регіональна економіка. Підручник. К., 2008. 415 с.
5. Данилишин Б. М., Чернюк Л. Г., Фащевський М. І. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія і практика / За ред. проф. Данилишина Б. М. Черкаси: ЧДТУ, 2006. 315 с.
6. Олійник Я. Б., Заболоцький С. П., Кононенко О. Ю., Мельничук А. Л., Пасько В. Ф. Регіональна економіка. / За ред. Я. Б. Олійника. К.: КНТ, Видавець Фурса С. Я., 2007. 444 с.
7. Пасько В. Ф. Особливості інвестиційних процесів в регіонах України. Актуальні проблеми економіки. 2005, № 9.
8. Розміщення продуктивних сил України. навч. посіб. / під ред. С. І. Дорогунцова, Ю. О. Пітюренка, Я. Б. Олійника. К., 2000. 364 с.

References

1. Kly`novy`j, D. V., Pepa, T. V. (2006). *Rozmishhennya produkty`vny`x sy`l ta regional`na ekonomika Ukrayiny`*. [Placement of Productive Forces and Regional Economy of Ukraine]. In Chernyuk L. G. (ed.). Centr navch. l-ry`. Kiev. Ukraine.
2. Maniv, Z. O. and Lucz`ky`j, I. M., Maniv, S. Z. (2007). *Regional`na ekonomika*. [Regional economics]. Vy`davny`cztvo «Magnoliya 2006». Lviv. Ukraine.
3. *Transformaciya struktury` gospodarstva Ukrayiny` : regional`ny`j aspekt*. [Transformation of the structure of the economy of Ukraine: the regional aspect]. (2003). In Balabanovi, G. V. (ed.). Kiev. Ukraine.
4. Zhuk, M. V. (2008). *Regional`na ekonomika*. [Regional economics]. Kiev. Ukraine.
5. Dany`ly`shy`n, B. M. and Chernyuk, L. G., Fashhevsky`j, M. I. (2006). *Social`no-ekonomichni problemy` rozvy`tku regioniv: metodologiya i prakty`ka*. [Socio-economic problems of the development of regions: methodology and practice]. In Dany`ly`shy`na, B. M. (ed.). ChDTU. Cherkasy. Ukraine.
6. Olijny`k, Ya. B. and Zabolocz`ky`j, S. P., Kononenko, O. Yu., Mel`ny`chuk, A. L., Pas`ko, V. F. (2007). *Regional`na ekonomika*. [Regional economics]. In Olijny`ka, Ya. B. (ed.). KNT, Vy`davecz` Fursa S. Ya. Kiev. Ukraine.
7. Pas`ko, V. F. (2005). «Features of investment processes in the regions of Ukraine». *Aktual`ni problemy` ekonomiky`*. no. 9.
8. *Rozmishhennya produkty`vny`x sy`l Ukrayiny`*. [Placement of productive forces of Ukraine]. (2000). In Dorogunczova, S. I., Pityurenka, Yu. O., Olijny`ka, Ya. B. Kiev. Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 15.07.2018 р.

Ганна Олександрівна ІВАНОВА

здобувач, кафедра організації виробництва, бізнесу та менеджменту,
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
E-mail: ivanovaaa@gmail.com

**НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОКРЕМИХ СУБ'ЄКТІВ
АГРОБІЗНЕСУ**

Іванова, Г. О. Напрями розвитку маркетингового потенціалу окремих суб'єктів агробізнесу [Текст] / Ганна Олександрівна Іванова // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 206–212. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Особливості формування маркетингової діяльності в аграрних підприємств викликані необхідністю адаптації базових положень теорії маркетингу до практики підприємств. Однак, наразі, сучасний стан управлінської й організаційної культури в аграрному виробництві не використовує в повному чи достатньому обсязі відповідного інструментарію маркетингової діяльності, а лише в окремих складових і компонентах.

Мета дослідження полягає у визначенні ключових напрямів розвитку маркетингового потенціалу окремих суб'єктів агробізнесу.

Результати. В результаті досліджень удосконалено принципи побудови механізмів генерування, реалізації та розвитку маркетингових стратегій в аграрних підприємствах та напрямів нарощення потенціалу розвитку аграрного маркетингу. Визначений механізм не лише враховуватиме особливості стратегічного управління, й всі економічні вихідні з можливостями врахування кон'юнктурних змін цільових ринків агросировинної продукції, а також за рахунок встановлення характерів змін попиту й пропозиції на продукцію аграрного виробництва з ідентифікацією систем та інструментарію забезпечення розвитку маркетингового потенціалу для підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів аграрної сфери.

Висновки. Визначено, що запровадження механізмів формування потенціалу розвитку маркетингової діяльності аграрних підприємств відбувається в двох напрямках – через зміну у стратегічному управлінні підприємств, а також через пристосування особливостей формування їх економічного потенціалу.

Ключові слова: потенціал, маркетингу, стратегія, управління, аграрне підприємство, результативність.

Anna Oleksandrivna IVANOVA

applicant, department of production organization, business and management,
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture
E-mail: ivanovaaa@gmail.com

**DIRECTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF MARKETING POTENTIAL OF SPECIFIC
AGRICULTURAL BUSINESS SUBJECTS**

Abstract

Introduction. The peculiarities of the marketing activities formation in agrarian enterprises are, first of all, due to the need to adapt the basic provisions of the marketing theory to the practice of enterprises. However, at present, the current state of managerial and organizational culture in agrarian production does not use in full or sufficient scope the appropriate marketing tools, but only in separate components and components.

The purpose of the article is to identify the key areas for developing the marketing potential of individual subjects in the agrarian business.

Results. As a result of the research, the principles of creating mechanisms for the generation, implementation and development of marketing strategies in agrarian enterprises and directions of increasing the potential of agrarian marketing development have been improved. The determined mechanism will not only take into account the peculiarities of strategic management and all economic outputs with the possibility of taking account of market changes in the target markets of agro-commodity products, as well as by identifying the changes in demand and supply for agrarian products, systems and tools for ensuring the development of marketing potential for enhancement competitiveness of economic actors in the agrarian sector.

Conclusions. It is determined that the introduction of mechanisms for forming the potential of marketing activities development of agrarian enterprises takes place in two directions - due to a change in the strategic management of enterprises, as well as through adaptation of the peculiarities of their economic potential.

Keywords: *potential, marketing, strategy, management, agrarian enterprise, efficiency.*

JEL classification: M 31

Вступ

Підвищення результативності аграрних підприємств є запорукою успішного функціонування аграрної сфери. Однак, наразі, перед аграрними товаровиробниками постає низка проблем, які стосуються майже всіх сфер їх виробничо-комерційної діяльності. Так, проблеми виробничого характеру безпосередньо спричиняють негативні наслідки у результатах збутової діяльності, невідповідність формування цінової політики товаровиробників сучасним викликам забезпечення необхідного рівня фінансової самостійності, знижує їх показники економічної ефективності. Формування системи комунікацій є одним з секторів, на який увагу аграрних підприємств майже не приділено через ряд негативних причин, як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Всі визначені напрями впливають на можливості й перспективи формування належного рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств.

В свою чергу, зважаючи на характеристики аграрного виробництва, до яких слід віднести, зокрема: тривалість операційних циклів, сезонність виробництва, особливості збутових процесів в площині формування сегментів потенційних споживачів, особливості ринкових механізмів ціноутворення на агросировинну продукцію, фінансово-кредитну залежність товаровиробників тощо; вагомого значення набуває необхідність не лише швидкого оперативного вирішення проблем, а й окреслення стійкого планомірного виробничо-збутового напрямку їх розвитку, який дозволить забезпечувати формування потенціалу аграрних підприємств на коротко- та довгострокову перспективу. За існуючої ситуації саме сформований потенціал розвитку є тим базисом, який має створити всі можливі передумови для швидкого реагування підприємств до мінливих перетворень в ринковій системі.

Проблемам вивчення організаційних, управлінських й економічних засад розвитку потенціалу підприємств, зокрема, в розрізі їх маркетингової діяльності, присвячено наукові праці О. Амосова, Л. Балабанової, О. Витвицької, М. Дем'яненка, Л. Дикань, С. Ілляшенка, О. Красноручького, І. Крюкової, О. Красноручького, Ю. Лупенка, П. Макаренка, О. Мандич, К. Макконела, Т. Маренич, В. Павлової, В. Онегіної, М. Портера, А. Сміта, Д. Рікардо, Н. Тарнавської, Ж. Тіроля, Р. Фатхудинова, Б. Язлюка, І. Яціва та багатьох інших. Однак, проблемні питання розвитку потенціалу системи маркетингу господарюючих суб'єктів аграрної сфери потребують подальших досліджень та пошуку нових результатів вирішення окресленого наукового завдання.

Мета та завдання статті

Мета дослідження полягає у визначенні ключових напрямів розвитку маркетингового потенціалу окремих суб'єктів агробізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Особливості формування маркетингової діяльності в аграрних підприємств викликані, в першу чергу, необхідністю адаптації базових положень теорії маркетингу до практики підприємств. Однак, наразі, сучасний стан управлінської й організаційної культури в аграрному виробництві не використовує в повному чи достатньому обсязі відповідного інструментарію маркетингової діяльності, а лише в окремих складових і компонентах. Зважаючи на останнє, формування та нарощування потенціалу розвитку маркетингової діяльності носить більш декларативний характер і тому відкриває нові можливості генерування, імплементації та реалізації принципово нових підходів до запровадження маркетингу у виробничо-комерційну діяльність господарюючих суб'єктів сфери аграрного виробництва.

Ситуація, що склалась на сьогоднішній день в сфері аграрного виробництва, зокрема, в діяльності сільськогосподарських підприємств малих і середніх за розміром, доводить, що теоретичні основи генерування, імплементації та реалізації маркетингових стратегій розвитку на практиці поки що не знаходять належного відображення. Це спричинено рядом, як суб'єктивних, так і об'єктивних факторів. Тому формування відповідного механізму формування маркетингових стратегій та потенціалу розвитку маркетингової діяльності господарюючих суб'єктів потребує уточнення.

Дослідження механізму формування потенціалу маркетингової діяльності підприємств сфери аграрного виробництва дозволяє трактувати його як систему взаємозалежних та взаємопов'язаних важелів, способів та методів, правил та умов, які впливають на процес виробництва, розподілу та реалізації продукції.

Економічний інструментарій в цьому механізмі виконує стимулюючу функцію, забезпечує реалізацію інтересів всіх операторів ринку і протікання допоміжних бізнес-процесів, а також регулює відповідальність суб'єктів через відповідні економічні відносини. Вони є базою, яка визначає процедури формування та реалізації конкурентних переваг, а також обумовлює рівень досягнутих економічних результатів діяльності підприємств, їх прибутковості й освоєної частки цільового ринку.

В основу формування вказаного механізму покладено прояв ознак емерджентності взаємодії виробничої й комерційної складових маркетингового управління з метою виокремлення товарно-ринкової, ресурсно-ринкової, інтеграційної, інвестиційно-фінансової, соціальної та управлінської стратегій забезпечення належного для підвищення економічної ефективності діяльності в контексті вирішення завдань розширеного відтворення аграрних підприємств.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством являє собою сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), які впливають на економічні та організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню конкурентних переваг та ефективності діяльності окремого підприємства.

Принципи архітектури організаційно-економічного механізму генерування, імплементації та реалізації маркетингових стратегій розвитку аграрного підприємства мають враховувати кон'юнктуру ринку сільськогосподарської сировини шляхом встановлення характеру зв'язку змін попиту, пропозиції та цін на цільових ринках збуту. При цьому в якості основного інструменту вказаного механізму слід розглядати управлінську процедуру, а ефективність його функціонування здійснювати через призму результативності запроваджених стратегій конкурентоспроможного розвитку.

Управління маркетинговою діяльністю формалізується через концепції тактики управління потенціалом і визначається через сукупність моделей і методів дій, що її складають. Тобто під тактичним маркетинговим управлінням слід розуміти сукупність моделей і засобів, які обирає і використовує підприємство проти зовнішнього середовища, конкурентів і за допомогою якого реалізовуватиме обрані стратегії.

Послідовність генерування та реалізації маркетингових стратегій розвитку підприємства включає такі етапи:

1. Вибір стратегії потенціалу розвитку маркетингової діяльності підприємства.
2. Визначення прийнятної стратегії формування системи маркетингу на підприємстві.
3. Розробка стратегії забезпечення потенціалу розвитку маркетингу підприємства, в якій конкретизуються довгострокові програми дій за всіма напрямками діяльності.
4. Імплементация стратегії розвитку маркетингової діяльності підприємства.
5. Використання підстратегій конкурентної поведінки, залежно від ситуації на ринку та з урахуванням визначених на попередніх етапах стратегій забезпечення маркетингу підприємства.
6. Реалізація маркетингової стратегії, яка повинна супроводжуватися систематичною оцінкою й аналізом результатів, визначенням відхилень від орієнтирів і швидкою реакцією на непрогнозовані зовнішні й внутрішні зміни для формування відповідного потенціалу.

Цикл стратегічного управління потенціалом розвитку маркетингової діяльності підприємства варто представити таким чином (рис. 1).



Рис. 1. Цикл стратегічного управління потенціалом розвитку маркетингової діяльності підприємства

Аналіз внутрішнього середовища підприємства має бути багаточинниковим та одночасно системним. Залежно від існуючої конкретної ситуації проведення даного аналізу може бути унікальним, але одночасно слід дотримуватися головної мети – повноти, якості і ефективності (рис. 2).

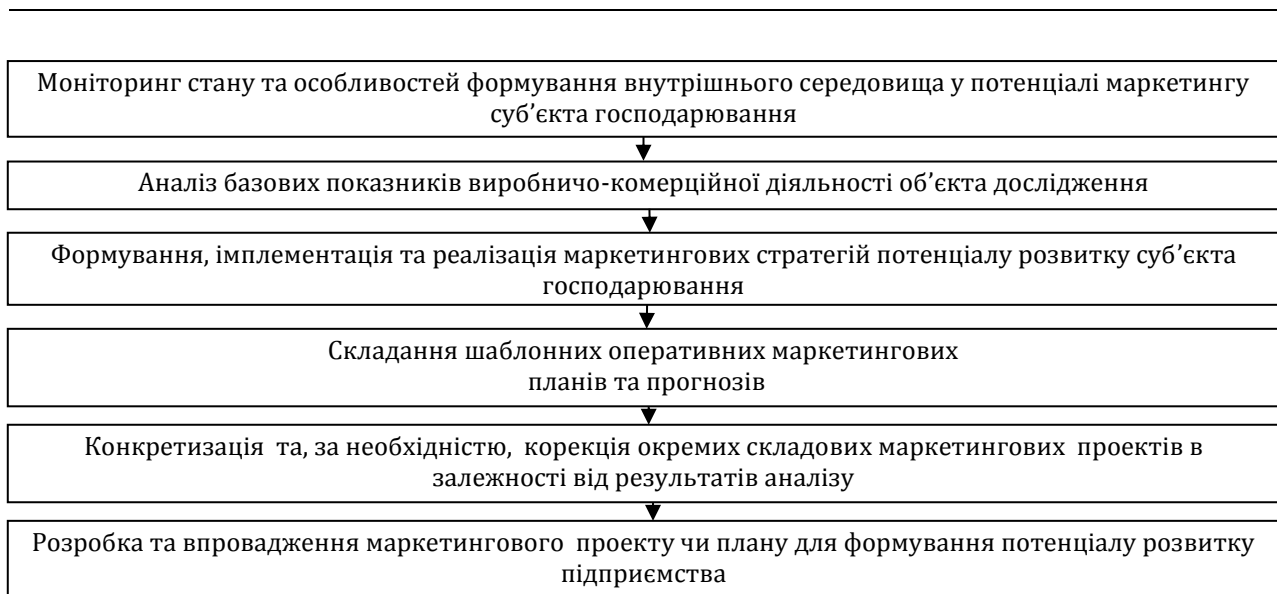


Рис. 2. Етапи аналізу внутрішнього середовища маркетингового потенціалу підприємства

Джерело: узагальнено автором

Дана система має бути послідовно згенерована та реалізована в частині формування маркетингової стратегії розвитку аграрного підприємства з виокремленою стадією імплементації, як тестового впровадження, а не повної реалізації всієї програми.

При чому процес імплементації має бути повністю оцінений з урахуванням кон'юнктури ринку сільськогосподарської сировини шляхом та ідентифікацією ефективності прийнятих стратегічних рішень щодо формування потенціалу розвитку маркетингової діяльності як підприємства в цілому, так і маркетингу окремих видів його продукції.

Зважаючи на ту обставину, що остаточна оцінка потенціалу маркетингової діяльності аграрного підприємства відбувається на цільовому ринку в процесі здійснення вибору постачальника покупцем, маркетинговий та логістичний інструментарій управління конкурентоспроможністю набуває пріоритетного значення при формуванні стратегій розвитку аграрних підприємств.

Принципи архітектури організаційно-економічного механізму генерування, імплементації та реалізації маркетингових стратегій розвитку аграрного підприємства мають враховувати кон'юнктуру ринку сільськогосподарської сировини шляхом встановлення характеру зв'язку змін попиту, пропозиції та цін на цільових ринках збуту. При цьому в якості основного інструменту вказаного механізму слід розглядати управлінську процедуру, а ефективність його функціонування здійснювати через призму результативності запроваджених стратегій конкурентоспроможного розвитку. Управління маркетинговою діяльністю формалізується через концепції тактики управління потенціалом і визначається через сукупність моделей і методів дій, що її складають. Тобто під тактичним маркетинговим управлінням слід розуміти сукупність моделей і засобів, які обирає і використовує підприємство проти зовнішнього середовища, конкурентів і за допомогою якого реалізовуватиме обрані стратегії.

Висновки та перспективи подальших розвідок

В результаті досліджень удосконалено принципи побудови механізмів генерування, реалізації та розвитку маркетингових стратегій в аграрних підприємствах та напрямів нарощення потенціалу розвитку аграрного маркетингу. Визначені

механізму не лише враховуватимуть особливості стратегічного управління, й всі економічні вихідні з можливостями врахування кон'юнктурних змін цільових ринків агросировинної продукції, а також за рахунок встановлення характеристик змін попиту та пропозиції на продукцію аграрного виробництва з ідентифікацією систем та інструментарію забезпечення розвитку маркетингового потенціалу для підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів аграрної сфери.

Визначено, що запровадження механізмів формування потенціалу розвитку маркетингової діяльності аграрних підприємств відбувається в двох напрямках – через зміну у стратегічному управлінні підприємств, а також через пристосування особливостей формування їх економічного потенціалу. Тому запропоновано побудувати інтегровану архітектуру механізмів формування стратегій потенціалу розвитку маркетингової діяльності аграрних підприємств, в основі яких покладено прояв ознак взаємодії виробничої та збутової підсистем їх діяльності з метою пристосування товарної, ринкової, фінансової, інтегрованої та маркетингової стратегій. Окреслена побудова запропонованого механізму дозволить планомірно забезпечувати належний рівень результативності та конкурентоспроможності діяльності аграрних підприємств.

Список літератури

1. Березін О. В., Квашук О. В. Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. 2010. № 2. С. 26-30.
2. Бойко Ю. О. Конкурентні структури ринків збуту та потенціал конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Теорія і практика розвитку агропромислового комплексу та сільських територій*. 2015. С. 315-317.
3. Зінчук Т. О. Кон'юнктура європейського аграрного ринку: тенденції та перспективи для України. *Збірник наукових праць Таврійського державного агроекологічного університету*. 2013. № 2 (14). С. 96–105.
4. Іващенко О. В. Сучасні тенденції розвитку маркетингу вітчизняних – підприємств – виробників зерна. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2012. № 2 (18). С. 146-153.
5. Мандич О. В. Стратегії конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2017. № 1 (07). С. 116-120.
6. Красноручський О. О. Детермінанти розвитку систем ринкового розподілу продукції аграрних підприємств. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2015. № 162. С. 20–31.
7. Балабанова Л. В., Холод В. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : Монографія. Донецьк: Дон ДУЕТ, 2006. 294 с.
8. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. К.: КНЕУ, 1998. 268 с.
9. Карич Д. Підприємницький маркетинг: Навч. Посібник. Пер. з рос., наук. ред. і передм. П. І. Гайдуцького. К.: Вища шк., 1994. 83 с.
10. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга. пер. с англ. 2-е европод. изд. М.: Издательский дом «Вильямс», 1999. 1152 с.

References

1. Berezin, O. V. and Kvashchuk, O. V. (2010). «Effective functioning of high-quality production». *Ekonomika APK*. no 2, pp. 26-30.
2. Boyko, YU. O. (2015). «Competitive structures of sales markets and the state of competition of industrial enterprises». *Teoriya i praktyka rozvytku ahropromysovoho kompleksu ta cil'c'kykh terytoriy*. pp. 315-317.
3. Zinchuk, T.O. (2013). «Daylight saving time for the european market: trends and

-
- opportunities for Ukraine». *Zbirnyk naukovykh prats' Tavriyc'koho derzhavnoho ahroekologichnoho univertytetu*. no 2 (14). pp. 96–105.
4. Ivashchenko, O. V. (2012). «Educational trends in the development of domestic language - entrepreneurship - grain harvesters». *Zbirnyk naukovykh prats' Tavriyc'koho derzhavnoho ahrotekhnologichnoho univertytetu*. no 2 (18), pp. 146-153.
 5. Mandych, O. V. (2017). Strategies for competitive development of agrarian enterprises. *Ekonomichnyy visnyk Zaporiz'koyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi*. no 1 (07), pp. 116-120.
 6. Kracnoruts'kyy, O. O. (2015). «Databases of the development of the market of market for the production of agricultural enterprises». *Visnyk HNTUSG. Ekonomichni nauky*. no 162, pp. 20–31.
 7. Balabanova, L. V. and Xolod, V. V. (2006). *Markety`ngove upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpry`yemstv*. [Marketing Management of Enterprise Competitiveness]. Don DUET. Donetsk. Ukraine.
 8. Vojchak, A. V. (1998). *Markety`ngovy`j menedzhment*. [Marketing Management]. KNEU, Kiev. Ukraine.
 9. Kary`ch, D. (1994). *Pidpry`yemny`cz`ky`j markety`ng*. [Business Marketing]. Translated by and in Gajducz`kogo P. I. (ed.). Vy`shha shk. Kiev. Ukraine.
 10. Kotler, F. and Armstrong, G., Sonders Dzh. and Vong V. (1999). *Osnovy marketinga*. [Fundamentals of Marketing]. 2nd ed. Y`zdatel`sky`j dom «Vy`l`yams». Moscow. Russia.

Стаття надійшла до редакції 01.08.2018 р.

Анатолій Федорович ГАЦЬКО

кандидат економічних наук,
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка

**МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ІНТЕГРОВаних АГРОПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

Гацько, А. Ф. Маркетингово-логістичний інструментарій управління конкурентоспроможністю інтегрованих агропромислових підприємств [Текст] / Анатолій Федорович Гацько // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 213–218. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. За сучасних умов функціонування агропромислового ринку, а також враховуючи загальну економічну й політичну ситуацію в країні, особливо гостро постають питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як у межах національного, так і на зовнішніх ринках. На нашу думку, в першу чергу, це стосується саме підприємств-виробників сільськогосподарської продукції як важливих учасників отриманого валового національного продукту держави.

Мета. Ключовими категоріями для проведення даного дослідження є конкурентоспроможність підприємства й продукції, конкурентні переваги, а також маркетингова й логістична діяльність.

Висновки. Конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями підприємства. На відміну від можливостей, – це факт, що фіксується в результаті реальних переваг покупців. Саме тому в практиці бізнесу конкурентні переваги є головною метою й результатом господарської діяльності. Всі стратегії створення конкурентних переваг мають суттєві відмінні особливості, що дозволяє зробити висновок про те, що підприємство повинне для себе досить чітко визначати, яку стратегію воно збирається реалізовувати, і ні в якому разі не змішувати ці стратегії. У той же час слід зазначити, що є певний зв'язок між цими стратегіями і це також слід враховувати при створенні конкурентних переваг.

Ключові слова: агропромисловий ринок, конкурентоспроможність підприємства, конкурентна перевага, стратегія, логістична діяльність.

Anatolii Fedorovich HATSKO

PhD in Economics, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

**MARKETING AND LOGISTIC TOOLS FOR COMPETITIVENESS MANAGEMENT OF
INTEGRATED AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Abstract

Introduction. Under the current conditions of the agro-industrial market functioning, and also taking into account the overall economic and political situation in the country, the issue of increasing the competitiveness of domestic enterprises, both within the national and foreign markets, is particularly acute. In our opinion, first of all, it concerns the agricultural producers as important participants of the received gross national product of the state.

The purpose. The key categories for conducting this research are the competitiveness of enterprises and products, competitive advantages, as well as marketing and logistics activities.

Conclusions. *Competitive advantage cannot be identified as the potential of the enterprise. Unlike opportunities, it is a fact that is fixed as a result of the real benefits of buyers. That is why in business practice the competitive advantages are the main goal and the result of economic activity. All strategies for creating competitive advantages have significant distinctive features, which allow us to conclude that the company must clearly define for itself which strategy it intends to implement and in no way mix these strategies. At the same time, it should be noted that there is a certain link between these strategies and this should also be taken into account when creating competitive advantages.*

Keywords: *agro-industrial market, enterprise competitiveness, competitive advantage, strategy, logistic activity.*

JEL classification: M 31; L22; O33

Вступ

За сучасних умов функціонування агропромислового ринку, а також враховуючи загальну економічну й політичну ситуацію в країні, особливо гостро постають питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як у межах національного, так і на зовнішніх ринках. На нашу думку, в першу чергу, це стосується саме підприємств-виробників сільськогосподарської продукції як важливих учасників отриманого валового національного продукту держави. На жаль, на сьогоднішній день, говорити про високий рівень конкурентоспроможності в аграрному виробництві поки ще неможливо, що спричинено рядом як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Звичайно така теза стосується лише середніх і малих (за розмірами) підприємств хоча саме вони займають найбільшу частку у валовому виробництві сільського господарства.

Розуміння сутності конкурентоспроможності вже розкрито у безлічі наукових робіт, як вітчизняних, так і зарубіжних. Так, наприклад, конкурентоспроможність можна розглядати як здатність підприємства витримувати конкуренцію та протистояти конкурентам або як результат наскільки ефективно підприємство задовольняє потреби споживача у порівнянні з конкурентами, які пропонують аналогічний товар або послугу. Фатхутдинов Р. А. визначає конкурентоспроможність як властивість об'єкта, яка характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на даному сегменті ринку. При цьому конкурентоспроможність являє собою здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на ринку [1]. Згідно теорії Райзберга Б. А., конкурентоспроможність – реальна й потенційна можливість підприємства в існуючих умовах виробляти та реалізувати продукцію, яка за ціновими й неціновими характеристиками є більш привабливою для споживачів, ніж у конкурентів [2].

Введення терміну «конкурентні переваги» і розроблена М. Портером теорія конкурентних переваг дають методологічну основу для визначення категорії «конкурентоспроможність». На думку М. Портера, конкурентоспроможність економіки визначається продуктивністю, з якою країна, регіон або кластер використовує свої трудові й природні ресурси і капітал [3]. Визначення конкурентоспроможності, яке найбільш відповідає нашому дослідженню, є теорія Піддубного І. О. та Піддубної А. І., за якою вона являє собою потенційну або реалізовану здатність підприємства до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, що ґрунтується на конкурентних перевагах і таким чином відображає його позицію відносно конкурентів [4].

Мета та завдання статті

Ключовими категоріями для проведення даного дослідження є конкурентоспроможність підприємства й продукції, конкурентні переваги, а також маркетингова й логістична діяльність, особливості теоретичного визначення яких є першочерговими завданнями.

Виклад основного матеріалу дослідження

Конкурентні переваги можна розглядати як концентрований прояв переваги над підприємствами-конкурентами в різних сферах діяльності. Тобто це є випередження конкурентів за рахунок вдалої реалізації ринкових факторів успіху чи ключових компетенцій. З погляду на джерела виникнення конкурентних переваг підприємства, їх можна поділити на дві групи: переваги низького й високого рівнів. При чому конкурентні переваги низького рівня для підприємства утворюються при використанні дешевої робочої сили, доступних недорогих джерел сировини тощо, що за сучасних економічних умов не є стабільними, тому такі переваги можуть швидко зникнути. Конкурентні переваги підприємства високого рівня формуються за наявності кваліфікованих кадрів, застосування новітніх інновацій, високих технологій і т.п. Інша класифікація конкурентних переваг поділяє їх на зовнішні й внутрішні. Зовнішні конкурентні переваги базуються на відмінній якості товарів, що утворює головну цінність для споживача, а внутрішні формуються на перевагах підприємства стосовно мінімізації виробничих витрат порівняно з конкурентами.

Конкурентні переваги підприємства в теорії є концентрованим проявом переваг над конкурентами з точки зору економічної, техніко-технологічної, організаційної, управлінської та інших видів діяльності підприємства. При цьому їх можна виміряти загальними економічними показниками (зниження виробничих витрат, отримання додаткового прибутку, підвищення рівня рентабельності, збільшення ринкової частки підприємства й обсягів продажів продукції тощо). З точки зору менеджменту, конкурентні переваги підприємства – це результат прийняття оптимальних управлінських рішень, раціональної організації виробництва, використання ефективних методів стратегічного і тактичного планування, підвищення мотивації персоналу та контролю. З точки зору маркетингу, конкурентні переваги – це результат правильності використання комплексу маркетингу на підприємстві, зокрема, стратегій товарної і асортиментної політики, ціноутворення, політики розподілу і просування продукції. З точки зору фінансової діяльності, конкурентні переваги – це забезпечення стабільного фінансового стану, фінансової стійкості й зростання власного капіталу підприємства, залучення інвестицій у проекти, що приносять високі доходи за найменшого ризику. З точки зору підприємництва, конкурентні переваги – це умови виживання підприємства в конкурентному середовищі й джерело одержання максимального прибутку від провадження виробничо-господарської діяльності підприємства.

З точки зору логістики, конкурентні переваги – це результат економії та ефективного використання матеріальних ресурсів (у різному їх прояві). Саме застосування логістичного підходу до формування конкурентних переваг аграрних підприємств, як одного зі шляхів підвищення їх конкурентоспроможності, і є основою проведення даного дослідження.

Всі зазначені сфери виробничо-комерційної діяльності підприємства повністю змістовно пов'язані з провадження маркетингової діяльності. Якщо розглядати в теорії, то маркетинг в найпростішому розумінні являє собою управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства з метою не лише отримання прибутку, а й якнайповнішого задоволення потреб споживачів. Маркетингова діяльність на підприємстві базується на використанні основних чотирьох інструментів – товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик в комплексі.

Поєднуючи теорію формування конкурентних переваг і комплекс маркетингу, можна визначити такі маркетингові складові підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Що стосується конкурентних переваг за товарною політикою, то головною задачею є формування асортименту. Сутність забезпечення конкурентних переваг з цієї сторони полягає у плануванні фактично всіх видів діяльності, які спрямовані на відбір

продукції для майбутнього виробництва, з метою ефективної реалізації на ринку відповідно до вимог споживачів. Система формування конкурентних переваг товарної політики має включати таке. 1. Вивчення існуючих і перспективних потреб споживачів, аналіз способів використання продукції й особливостей купівельного попиту на об'єктових ринках. 2. Оцінка аналогічної продукції конкурентів. 3. Критична оцінка якості виробленої продукції підприємством, але вже з позицій споживачів. 4. Вирішення питань стосовно продукції, яку слід додати до асортименту, а яку вилучити через зміни в рівні конкурентоспроможності. 5. Проведення диверсифікації продукції за рахунок інших можливих напрямів виробництва. 6. Оцінка і аналіз всього асортименту продукції підприємства, що є невід'ємною частиною маркетингу. Вирішення такої задачі полягає в складності об'єднання всіх елементів для досягнення кінцевої мети оптимізації асортименту з урахуванням поставлених стратегічних ринкових цілей підприємством. Якщо цього досягти не вдається, то може вийти, що в асортимент почнуть включатися види продукції, впроваджені скоріше для зручності виробничих підрозділів підприємства, ніж для споживача. З погляду теорії маркетингу – це є прямою суперечністю і може з конкурентних переваг перейти до розряду конкурентних вад підприємства.

За ціновою політикою підприємства існує три стратегії створення конкурентних переваг. Перша стратегія - це лідерство в ціні, за якою центром уваги підприємства при виробництві продукції є витрати. Основними джерелами створення цінових конкурентних переваг є такі. 1. Раціональне ведення комерційної діяльності на основі накопиченого досвіду. 2. Економія на масштабі виробництва, за рахунок зниження витрат на одиницю продукції при зростанні обсягів виробництва. 3. Економія за рахунок синергічного ефекту, що виникає при виробництві різних видів продукції. 4. Оптимізація внутрішньогосподарських зв'язків, що сприятиме зниженню загальновиробничих й адміністративних витрат. 5. Інтеграція розподільних мереж і систем постачання тощо.

Проводячи в життя стратегію створення конкурентних переваг на основі цінової політики, підприємство також не повинне забувати, що його продукція в той же час має відповідати певному рівню диференціації. Тільки в цьому випадку цінове лідерство може мати суттєвий ефект. Якщо ж якість продукції цінового лідера значно нижче якості аналогічних товарів, то для створення цінової конкурентної переваги може знадобитися настільки сильне зниження ціни, яке призведе до негативних наслідків для підприємства. Проте слід відзначити, що стратегії цінового лідерства і диференціації не повинні змішуватися, не говорячи про те що, не слід їх використовувати одночасно.

Диференціація є другою стратегією створення цінових конкурентних переваг. При даній стратегії підприємство намагається надати продукції щось відмінне, що з точки зору маркетингу може подобатися споживачеві, і за що він готовий платити. Підприємству зовсім не обов'язково використовувати лише диференціацію для отримання надбавки до ціни. Диференціація може сприяти розширенню обсягів продажів за рахунок збільшення кількості продукції або ж за рахунок стабілізації споживання незалежно від коливань попиту на ринку через налагодження довгострокових зв'язків.

Так, для формування конкурентних переваг на основі диференціації необхідно таке. 1. Мати чітке уявлення про те, хто приймає рішення з питань покупки. 2. Вивчити споживчі критерії, за якими робиться вибір при покупці товару (ціна, функціональні властивості, гарантії, термін поставки і т.п.). 3. Визначити чинники, які формують уявлення споживача про продукцію (джерела інформації про властивості товару, імідж і т.п.). Після цього, виходячи з можливостей створення продукції відповідного ступеня диференціації та відповідної ціни (ціна повинна дозволяти споживачеві придбати диференційований продукт), підприємство може приступити до виробництва такої продукції.

Третьою ціною стратегією, яку підприємство може використовувати для створення конкурентних переваг, є концентрація уваги на інтереси конкретних споживачів. У цьому випадку підприємство виробляє продукцію спеціально для конкретних споживачів. Концентроване виробництво продукції пов'язано з тим, що або задовольняється якась незвична потреба певного споживача, або ж створюється специфічна система доступу до продукції (система продажу і доставки тощо). Проводячи стратегію концентрованого створення конкурентних переваг, фірма може користуватися одночасно ціновим залученням споживачів, так і диференціацією.

За провадженням на підприємстві політик товаропросування й збуту формування конкурентних переваг можливе за рахунок оптимізації ролі оптових продовольчих ринків в системі факторів підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції.

Відсутність альтернативних каналів реалізації аграрної продукції призводить до негативного розвитку галузі й до кризи фінансово-економічного стану товаровиробників. Тому однією з умов вирішення проблеми постачання населення міст і ефективного збуту продукції вітчизняними товаровиробниками повинні виступати оптові продовольчі ринки. Метою створення таких ринків є стимулювання виробництва на основі формування ефективного механізму взаємної зацікавленості виробника й споживача сільськогосподарської продукції шляхом встановлення прямих зв'язків між ними, регулювання виробництва і збуту продукції з урахуванням задоволення споживчого попиту населення. Відправними моментами системного формування оптових продовольчих ринків виступає основоположна концепція й об'єктивні особливості конкурентного середовища і позиція регіону у забезпеченні продуктами харчування шкіл, навчальних закладів та інших установ соціальної сфери. Це особливо актуальним стає в рамках реалізації соціальних цільових програм. Необхідність створення оптових продовольчих ринків викликана тим, що єдина система матеріально-технічного постачання і збуту у сільському господарстві, що існувала в дореформений період була ліквідована, а стихійно виниклі ринки продовольства мають серйозні недоліки. До числа останніх відносяться дезінтеграція всіх ланок АПВ, скорочення інвестицій, зростання витрат виробництва й обігу, скорочення платоспроможного попиту населення, нерегульований імпорт, диспаритет цін й інші негативні економічні та соціальні відносини в сільському господарстві та ін.

Логістичний процес в аграрному виробництві на рівні інтегрованих підприємств реалізується за допомогою потоків, що функціонують між елементами й підсистемами виробничого підприємства, а також між виробником і зовнішнім середовищем. Управління підприємством, що інтегрує сукупність функцій стратегічного планування, організації, мотивації і контролю й ін., задає параметри бажаного стану функціонування підприємства, мотивуючи їх досягнення через систему стимулів. Саме ці стимули і можна визначити як конкурентні переваги інтегрованих підприємств.

Впровадження методів логістичного менеджменту в практику бізнесу дозволяє підприємствам істотно скоротити товарні запаси, прискорити оборотність оборотних коштів, знизити собівартість продукції й логістичні витрати, забезпечити задоволення споживачів в якості продукції та супутньому сервісі. Так, ефективний логістичний менеджмент може зменшити загальні витрати, даючи підприємству постійне лідерство в рівні витрат на певному сегменті ринку з подальшим акцентом на мінімізації ціни й високому рівні якості продукції й послуг.

Інтеграційні процеси у світі й глобалізація економіки змінюють поведінку сучасного споживача, який при ухваленні рішення про покупку товару виходить з набору очікувань на рівні найкращих світових стандартів, вимагає товари найвищої якості за прийнятною ціною, очікує швидкого реагування на їх запити й скорочення циклу поставки. Підприємства все більш оцінюються не тільки з точки зору якості їх

продукції й сервісу, але гнучкості та здатності дотримуватися правил логістики: поставляти готову продукцію вчасно в невеликих обсягах, відповідно до замовленої кількості й безпосередньо до місця споживання. Не менш очевидним є вплив логістики на поліпшення становища підприємств на ринку, що оцінюється збільшенням їх частки й багато в чому залежить від конкурентоспроможного рівня обслуговування споживачів. Істотний вплив на оборотний капітал логістика надає через скорочення запасів. В результаті учасники ланцюжка товароруку повинні бути збудовані в сучасні логістичні канали, що дозволить знизити собівартість продукції на основі мінімізації витрат з її доставки кінцевому споживачеві й термінів її товароруку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, необхідно особливо підкреслити, що конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями підприємства. На відміну від можливостей, – це факт, що фіксується в результаті реальних переваг покупців. Саме тому в практиці бізнесу конкурентні переваги є головною метою й результатом господарської діяльності. Як видно з викладеного, всі стратегії створення конкурентних переваг мають суттєві відмінні особливості, що дозволяє зробити висновок про те, що підприємство повинне для себе досить чітко визначати, яку стратегію воно збирається реалізовувати, і ні в якому разі не змішувати ці стратегії. У той же час слід зазначити, що є певний зв'язок між цими стратегіями і це також слід враховувати при створенні конкурентних переваг.

Список літератури

1. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с.
2. Райзберг Б. А. Курс управления экономикой. СПб.: Питер, 2003. 528 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран; пер. с англ. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
4. Піддубний І. О., Піддубна А. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. 264с.
5. Аникин Б. А. Тяпухин А. П. Коммерческая логистика. М.: Проспект, 2005. 432 с.
6. Холден Н. Д. Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента: пер. с англ. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 384 с.

References

1. Fathutdinov, R. A. (2000). *Konkurentosposobnost': jekonomika, strategija, upravlenie*. [Competitiveness: economy, strategy, management]. INFRA-M. Moscow. Russia.
2. Rajzberg, B. A. (2003). *Kurs upravlenija jekonomikoj*. [Economics management course]. Piter. St. Petersburg. Russia.
3. Porter, M. (1993). *Mezhdunarodnaja konkurencija: Konkurentnye preimushhestva stran*. [International Competition: Competitive Advantages of Countries]. Translated from English; Mezhdunarodnye otnoshenija. Moscow. Russia.
4. Piddubny`j, I. O. and Piddubna, A. I. (2004). *Upravlinnya mizhnarodnoyu konkurentospromozhnistyju pidpry'emstva*. [Management of the international competitiveness of the enterprise]. VD «INZhEK». Kharkiv. Ukraine.
5. Anikin, B. A. and Tjapuhin, A. P. (2005). *Kommercheskaja logistika*. [Commercial logistics]. Prospekt. Moscow. Russia.
6. Holden, N. D. (2005). *Kross-kul'turnyj menedzhment. Konceptija kognitivnogo menedzhmenta*. [Cross-cultural management. Concept of cognitive management]. Translated from eng. JuNITI-DANA. Moscow. Russia.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Олена Миколаївна ПАВЛОВА

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри аналітичної економіки та природокористування Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки,
E-mail: pavlova.olena@eenu.edu.ua

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ І СТРАТЕГІЧНИХ ПОЗИЦІЙ ВИРОБНИКІВ КАВОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Павлова, О. М. Маркетингове дослідження фінансово-економічних результатів та стратегічних позицій виробників кавової продукції в Україні [Текст] / Олена Миколаївна Павлова // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 219–227. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. За умов сучасності, виробничі підприємства й компанії, в повній мірі розуміючи усі потенційні можливості та шляхи для реалізації своєї поведінки на ринку, створюють сприятливі умови для досягнення ними успішних рішень. А також з метою отримання найбільш вигідних ринкових позицій часто прибігають до використання різних сучасних інструментів для оцінки майбутніх стратегічних рішень при довгостроковому плануванні. Адже саме від якісних характеристик та показників аналітичного дослідження щодо становища, яке має місце на ринку, залежить потенційний вибір і можливість успіху в реалізації стратегічних рішень підприємства, оскільки саме в їх основі лежить чітке визначення майбутнього шляху його розвитку.

Мета даного дослідження полягає в комплексному дослідженні фінансових й економічних показників, а також стратегії діяльності одного з найбільших виробників кавової продукції в державі.

Результати. Поглиблене дослідження ринку кавової продукції в Україні дало змогу обґрунтувати високий рівень популярності серед споживачів саме розчинного виду кавових напоїв, що обумовлено низкою причин: звичка споживання; низький рівень забезпеченості серед населення спеціальних електротехнічних засобів для приготування кавових напоїв; агресивний тип рек

ламних компаній щодо просування кавових продуктів серед споживачів; зручністю приготування й споживання. В процесі вивчення даної проблематики, було також визначено те, що на долю швидкорозчинної кави на сьогодні припадає більше половини вітчизняного ринку кавової продукції.

Висновки. Маркетингове дослідження фінансово-економічних показників, конкурентних позицій і стратегії діяльності виробників кавової продукції є одним з ключових понять сучасного маркетингу. Його можна визначити як певну сукупність маркетингових інструментів, які використовуються в сукупності для визначення фінансових й економічних показників і стратегічних позицій виробників кавової продукції з кінцевою метою отримання бажаної реакції цільового ринку. Запропонований комплекс досліджень включає в себе все, що в силах зробити товариству, з кінцевою метою підвищення рівня попиту на свою продукцію.

Ключові слова: маркетингове дослідження, фінансовий результат, економічний показник, стратегія, ринок кави, кавова продукція.

MARKETING RESEARCH OF FINANCIAL-ECONOMIC RESULTS AND STRATEGIC POSITIONS OF COFFEE PRODUCERS IN UKRAINE

Abstract

Introduction. In modern conditions companies fully understand all potential opportunities and ways to realize their behavior on the market, create favorable conditions for achieving successful decisions. They in order to obtain the most profitable market positions often come to the use of various modern tools to assess future strategic solutions for long-term planning. After all, it is from the qualitative characteristics and indicators of the analytical study on the situation, which takes place on the market depends on the potential choice and possibility of success in the implementation of strategic decisions of the enterprise, because it is based on a clear definition the future path of its development.

The Purpose of this study is to set up a comprehensive study of financial and economic indicators, as well as strategies for the operation of one of the largest coffee makers in the state.

Results. In-depth survey of the coffee market in Ukraine has allowed to substantiate the high level of popularity among consumers namely the soluble type of coffee drinks, because of the reasons: habit of consumption; low level of provision among the population of special electrical equipment for making coffee drinks; aggressive type of advertising companies to promote coffee products among consumers; convenience of cooking and consumption. In the process of studying this problem, it was also determined that the share of instant coffee today accounts for more than half of the domestic market of coffee products.

Conclusions. Marketing research of financial-economic indicators, competitive positions and strategies for the producers of coffee products is one of the key concepts of modern marketing. It can be defined as a set of marketing tools that are used collectively to determine the financial and economic indicators and strategic positions of coffee producers with the ultimate goal of obtaining the desired reaction of the target market. The proposed complex of researches includes everything that forces to make society, with the ultimate goal of increasing the level of demand for its products.

Keywords: marketing research, financial result, economic index, strategy, coffee market, coffee products.

JEL classification: M 39; L 10

Вступ

На сьогодні підприємства, усвідомлюючи важливість своєї стратегічної поведінки на ринку, яка сприятиме досягненню ними успіху в довгостроковому періоді, а також отриманню широкого спектру надійних конкурентних переваг у майбутньому за умови мінливого середовища своєї діяльності, все частіше використовують інструменти стратегічної оцінки й планування. Від якісних показників ситуативного аналізу в стратегічній перспективі знаходиться в прямій залежності обґрунтований вибір, а надалі й високоефективна реалізація стратегій підприємства, адже в основу стратегічного ситуативного аналізу покладено чітке визначення й аналіз позиції підприємства.

В практичній площині дослідження фінансово-економічних результатів і стратегічних показників виробників харчової продукції лежить ряд таких етапів, серед яких [1]: пошук стратегічної місії і цілей існування; політика щодо подальшого розвитку підприємства; оцінка потенціалу підприємства і його стратегічних позицій на

ринку; визначення середовища, в якому підприємство функціонує; пошук можливих стратегічних сфер господарювання; пошук альтернативних форм реалізації стратегічних засобів підприємства; планування в довгостроковому періоді різних програм і тактичних планів тощо. Дані етапи, а також їх послідовність можуть бути скореговані в залежності від потреб, які виникають в процесі формування стратегії подальшого розвитку підприємства.

Результати аналізу обсягів стратегічного потенціалу, а також окремих його частин застосовуються в процесі дослідження рівня конкурентоспроможності організації. Це досягається різними шляхами й методами, які відрізняються за процедурою своєї реалізації, об'єктивністю аналізу та витратами. Найчастіше за всіх, використовують підходи, які базуються на теоретичних підвалинах конкурентних позицій, конкурентоспроможності самого товару тощо. Зазначені методологічні підходи можливо реалізувати як по одинці, так і загалом, що в свою чергу дозволить в більш об'єктивній мірі окреслити організаційні можливості в площині стратегічного господарювання.

Проблемою покращення методів та підходів щодо фінансово-економічної оцінки й аналізу показників стійкості, а також управління підприємством присвячено праці таких науковців: І. Бланк, С. Єзерська, К. Ізмайлова, Р. Костирко, О. Корчагіна, В. Павлов, К. Павлов, О. Стрішенець тощо. В той же час науковцями не було розглянуто такий аспект як визначення на основі аналізу фінансово-економічних результатів і стратегічних позицій виробників харчової продукції.

Мета й завдання статті

Мета статті полягає в комплексному дослідженні фінансових й економічних показників, а також стратегії діяльності одного з найбільших виробників кавової продукції в державі.

Виклад основного матеріалу

За для дослідження вище зазначеної проблематики було обрано товариство «Nestlé-Ukraine», яке є однією з дистриб'юторів компанії «Nestlé». Компанія «Nestlé» є транснаціональною компанією-виробником продуктів харчування, володіє мережею компаній, які розташовані в більше як 75 країнах, налічує більше ніж 280 виробництв у 57 країнах світу [1]. Відзначимо, що асортимент продукції компанії «Nestlé» зазнає постійних змін і налічує на сьогодні більше як вісім тисяч брендів і товарних марок харчових продуктів. В той же час, слід відмітити, що серед виробників харчових продуктів компанія «Nestlé» вирізняється найбільшими у світі показниками інвестиційного стимулювання наукових розробок і технічних досліджень.

Діяльність компанії «Nestlé» в нашій державі бере свій початок ще в далекому 1994 році з моменту відкриття в столиці свого представництва. Основною метою цього представництва в Україні було просування на вітчизняному ринку близько десятка актуальних на той час торгових марок, серед яких: Maggi, Nuts, Nescafe, Friskies, Nesquik тощо. Після чого вже за декілька років роботи представництво «Nestlé» в Україні зайняла позицію одного з найбільш рентабельних представництв «Nestlé» у світі.

Разом з тим, в період 1998-2000 років «Nestle» було придбано більше половини акцій «Львівської кондитерської фабрики «Світоч», і відповідно, та стала господарем найбільш відомого бренду солодоців в Україні. З даного моменту бізнес компанії «Nestle» в нашій державі сягнув значно вищого якісного рівня [2].

Від так, в травні 2003 року, компанією «Nestle» спеціально для роботи в Україні було утворено товариство «Nestlé-Ukraine». В цей же час компанією «Nestle» було придбано повний пакет акцій підприємства у Волинській області - «Волиньхолдінг», що згодом було перейменовано в торгову парку «Торчин». Дане придбання дало змогу компанії зайняти позиції одного з «перших» в сегменті виробництва холодних соусів. В

2015 році вже національною компанією «Nestlé-Ukraine» було придбано в Харківській області підприємство «Техноком», яке спеціалізувалося на виробництві продуктів швидкого приготування під торговою маркою «Мівіна».

Отже, найбільш значущими сегментами бізнес-інтересів компанії «Nestle» в нашій країні є: кулінарія, представлена на ринку брендом «Торчин»; напої - «Nescafe», «Coffee-mate»; кондитерські вироби - «Nestlé», «Світоч»; продукти швидкого приготування - «Мівіна». Разом з тим товариство «Nestlé-Ukraine» є одним з найбільш значущих інвестиційних донорів в національну харчову промисловість, і водночас – одним з найбільш масштабних платників податків.

На сьогодні товариство «Nestlé-Ukraine» забезпечує популяризацію та продажі продукції, які вироблено на підприємствах компанії «Nestle» на різних українських ринках, серед яких і кавові напої, що представлено такими торговими марками: «Nescafe», «Coffee-mate» тощо [2].

Зважаючи на ту особливість, що діяльність товариства характеризується максимальною диверсифікацією, в межах даного наукового дослідження нами було здійснено поглиблену оцінку такого напрямку діяльності товариства «Nestlé-Ukraine» як реалізація кавової продукції за вищевідзначеними торговими марками в Україні. Як ми можемо бачити з табл. 1 обсяги реалізації кавової продукції охоплюють майже п'яту частину в товарному спектрі, що реалізується «Nestlé-Ukraine» в державі.

Саме з цих причин, нами було обрано діяльність товариства «Nestlé-Ukraine» для комплексного дослідження його фінансових та економічних показників, а також подальшої стратегії його діяльності. Кавова продукція за виробництва «Nestlé» є одним з найбільш популярних кавових напоїв в Україні, проте не лідером даного ринку.

Таблиця 1. Спектр продукції, яка реалізується товариством «Nestlé-Ukraine» в Україні

Тип харчової продукції	Питома вага у %
Кавова продукція	17
Мінералізовані та питні води	10
Інші напої	9
Молочна продукція	9
Сухі сніданки	5
Дитяче харчування	8
Спеціалізовані харчові продукти	2
Кулінарна продукція	3
Заморожена продукція	5
Морозиво	8
Попередньо охолоджені продукти	3
Кондитерська харчова продукція	12
Харчові продукти для домашніх тварин	9

* систематизовано автором з використанням джерела [2].

Першим елементом комплексного маркетингового дослідження стратегічних показників діяльності зазначеного підприємства є *товар*. Було здійснено аналіз виробництва й реалізації кавової продукції компанії «Nestlé».

Товариство «Nestlé-Ukraine» продукує такі види кавових продуктів: натуральна кава смажена в зернах, мелена, мелена «по-турецьки» і мелена з цукром вищого, першого сортів; натуральна кава розчинна, порошкоподібна, гранульована, сублімована вищого, першого сортів. Загалом кавова продукція за виробництва «Nestlé-Ukraine» під основним брендом «Nescafe» має великий асортимент, що представлено на національному ринку кавових продуктів близько двадцятьма суббрендами.

Загалом, поглиблене дослідження ринку розчинної кави в Україні дало змогу обґрунтувати високий рівень популярності серед споживачів саме розчинного виду кавових напоїв. Серед причин, які обумовлюють дану ситуацію, було виділено такі:

- звичка споживання;
- низький рівень забезпеченості серед населення спеціальних електротехнічних засобів для приготування кавових напоїв;
- агресивний тип рекламних компаній щодо просування кавових продуктів серед споживачів;
- зручність приготування й споживання.

В процесі вивчення даної проблематики, було також визначено те, що на долю швидкорозчинної кави на сьогодні припадає близько – 60% вітчизняного ринку кавової продукції [2].

Як ми можемо бачити з табл. 2 кавову продукцію, яка продається під брендом «Nescafe» представлено водночас в декількох сегментах: «Висока якість» і «Висока якість» за помірну ціну». На нашу думку, дане явище є свідченням бажання виробника кавової продукції задовільнити бажання найбільшої кількості людей, що мають різні смакові переваги.

Таблиця 2. Сегментація вітчизняного ринку розчинної кавової продукції в Україні за брендами, які представлені на ринку

Сегмент ринку	Бренд під яким представлено кавову продукцію на ринку
«Елітний»	Carte Noire, Maccona
«Висока якість»	Nescafe Gold, Jacobs
«Висока якість» за помірну ціну	Nescafe Classic, Monterrey, «Галка»
«Середня якість»	Pele, Sambo Gold, Cacique
«Кавові напої»	MacCoffee, Cappuccino

** систематизовано автором з використанням джерела [3].*

Другим елементом комплексного маркетингового дослідження стратегічних показників діяльності виступає ціна на продукцію. В процесі здійсненого нами дослідження попиту й мотиваційних процесів, які мають місце на ринку кавової продукції в Україні було визначено, що ціна є одним з найбільш значущих факторів, які чинять вплив на потенційний вибір споживача. В ході проведеного нами дослідження, його учасникам-респондентам було запропоновано обрати в найбільшій мірі значущі фактори, які впливають на обрання ними кавової продукції. Дане дослідження було проведено автором шляхом дослідження широкого спектра звітності й аналітичних документів, які було надано провідними підприємствами, що забезпечують оптові й роздрібні продажі кавової продукції в Україні. В табл. 3 відображено узагальнені результати даного дослідження, а також свідчення того, що важливим є саме ціновий фактор в процесі обрання споживачами кавової продукції.

Таблиця 3. Найбільш значущі фактори, що чинять вплив на споживача в процесі обрання для придбання кавової продукції

Фактори впливу	Частка, %
Ціна	28
Якість	18
Країна виробництва	3
Популярність серед споживачів	2
Смакові характеристики	50

** Побудовано автором на матеріалах проведеного дослідження*

В той же час відмітимо, що кавова продукція, яка реалізується на українському ринку під брендом «Nescafe», що пропонує товариство «Nestlé-Ukraine», станом на кінець 2018 року, втратила лідируючі на ринку позиції розчинної й сублімованої кавової продукції. В порівнянні з 2000 р. частка на вітчизняному ринку даного бренду складає на сьогодні не більше чверті кавової продукції, хоча і займає лідируючі позиції як найбільш популярний кавовий бренд серед інших учасників ринку України [4].

Найбільш поширеним підходом в процесі ціноутворення виступає «середні витрати плюс прибуток». Адже саме даний підхід використовуються в діяльності компаній, які виробляють кавову продукцію [4]. В той же час для встановлення найбільш оптимальних цінових значень на кавову продукцію слід брати до уваги особливості ринку, значення попиту, пропозиції й конкуренції, які панують на ньому.

Високий рівень популярності зазначеного підходу до розрахунку цінових значень, який базується на націнках, не зменшує своєї популярності з ряду причин. Прив'язуючи цінове значення на кавову продукцію до витрат, продавець таким чином в значній мірі спрощує для себе питання ціноутворення. Адже йому не доводиться постійно коригувати в залежності від попиту ціновий показник. Також у випадку, якщо даним підходом до ціноутворення користуються усі підприємства в галузі, їх ціни, майже завжди, будуть ідентичними. Тому цінова конкуренція зводиться до мінімуму. Разом з тим, велика кількість практиків вважає методику розрахунку «середні витрати й прибуток» найбільш врівноваженою по відношенню до усіх учасників ринку [2].

Товариство «Nestlé-Ukraine», яке популяризує на вітчизняному ринку бренд «Nescafe», користується стратегічним підходом до ціноутворення – «середніх цін» [2]. Даний стратегічний підхід передбачає встановлення цінових значень на рівні прийнятої цінності товару з боку його споживачів.

Стратегія «середнього цінового значення» застосовується в той час, коли підприємство по якійсь з причин не може практично застосувати стратегію «високих цін», адже має місце зовсім інший рівень якості (покупці дуже чутливі до ціни), та стратегію «низьких цін» - покупці можуть сприйняти товар як низькоякісний, а ринкові конкуренти можуть відповісти на низький рівень ціни зниженням своїх цінових значень на аналогічну кавову продукцію [1, 5].

На сьогодні на вітчизняному ринку кавової продукції склалося таке становище, що майже всі виробники в процесі ціноутворення на свою продукцію дотримуються стратегії «середнього цінового значення». Таке становище спричинене наявністю на ринку великої кількості ідентичних за характеристиками конкуруючих між собою товарів – кавових продуктів. Такий стратегічний підхід в повній мірі виключає можливості виникнення «цінових війн» на ринку. До даного стратегічного рішення вдаються виробники, які на пряму зацікавлені в збереженні стабільності й сприятливих умов для здійснення своєї діяльності та розглядають отримання прибутку як довгострокову перспективу.

Щодо стосується місця продажів і придбання кавової продукції бренду «Nescafe», то як свідчить здійснене нами маркетингове дослідження попиту та мотиваційних засад, якими керуються покупці кавової продукції в Україні, то переважна більшість з них купують кавову продукцію в супермаркетах, а саме – 67% анкетованих учасників. Загальну картину щодо розподілу місць придбання кавової продукції серед покупців можна спостерігати з табл. 4.

Слід зауважити, що великі мережі продовольчих супер- і гіпермаркетів, яким у відповідності до табл. 4 віддають перевагу покупці, сильно розрізняються за розмірами: від порівняно невеликих до гігантських, обсяги продажів яких сягають часом у декілька десятків мільйонів дол. США / рік.

Таблиця 4. Найбільш поширені місця придбання кавової продукції серед її споживачів в Україні

Місце продажу кавової продукції	Частка, %
Супермаркети, гіпермаркети	67
На ринках та базарах	26
У спеціалізованих магазинах	7

** Побудовано автором на матеріалах проведеного дослідження*

У якості комплексного маркетингового дослідження стратегічних показників діяльності виступає процес «просування» кавового продукту на ринках. Комунікаційна діяльність є складовою часткою маркетингової стратегії товариства. У товаристві «Nestlé-Ukraine» управлінням рекламною діяльністю займається департамент маркетингових досліджень.

За умови організації проведення рекламної кампанії товариство «Nestlé-Ukraine», зазвичай, звертається до професійних рекламних організацій. Адже, це найбільш простий шлях організації продуктивної рекламної кампанії.

В рекламній діяльності товариства «Nestlé-Ukraine» зазвичай застосовуються такі засоби: радіо; телебачення; газети, журнали; рекламні щити; плакати, наклейки, буклети й інша сувенірна продукція та POS-матеріали. Відмітимо, що завдяки використанню широкого спектра різних рекламних засобів в період 2016-2018 років в значній мірі зросли показники реалізованої продукції під брендом «Nescafe», що підтверджується збільшенням прибутку організації [2, 4]. Крім цього до одного з позитивних ефектів від рекламних заходів варто віднести значно кращу інформативність потенційних покупців кавової продукції щодо діяльності підприємства [2, 4]. Показники витрат на заходи з реклами за період 2016-2018 років відображено в табл. 5.

Таблиця 5. Показники витрат ТОВ «Nestlé-Ukraine» на проведення рекламних компаній бренду «Nescafe» за період 2016 – 2018 років

Види реклами	2016 г.		2017 г.		2018 г.	
	тис. грн	пит. вага, %	тис. грн	пит. вага, %	тис. грн	пит. вага, %
Телереклама	235	22,8	240	29,9	245	21,8
Реклама на радіо	224	21,8	228	28,4	325	28,9
Реклама в пресі	215	20,9	210	26,2	215	19,1
Друкована реклама	231	22,4	215	26,8	200	17,8
Зовнішня реклама	125	12,1	125	15,6	140	12,4
Усього	1030	100	803	100	1125	100

* систематизовано автором з використанням джерела: [2].

Отже, підводячи підсумок, можна констатувати таке. Відштовхуючись від показників результатів даного дослідження, видно, що лівова частка витрат товариства націлена на популяризацію продукції шляхом телевізійної та радіо реклами. Ми вважаємо, що дане явище пов'язано з тим, що кавовий напій сприяє виникненню у споживача особливих емоційних вражень, які легко передати шляхом саме такого типу рекламних носіїв.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Зазначимо, що маркетингове дослідження фінансово-економічних показників, конкурентних позицій і стратегії діяльності виробників кавової продукції є одним з ключових понять сучасного маркетингу. Його можна визначити як певну сукупність маркетингових інструментів, які використовуються в сукупності для визначення фінансових й економічних показників та стратегічних позицій виробників кавової продукції з кінцевою метою отримання бажаної реакції цільового ринку. Запропонований комплекс досліджень включає в себе все, що в силах зробити товариству, з кінцевою метою підвищення рівня попиту на свою продукцію.

Відомо, що однією із специфічних характеристик маркетингу за умов сучасності виступає саме процес зміщення інтересів виробників продукції і посередників в мережі її розповсюдження у сферу роздрібної торгівлі як однієї з найважливіших ланок в технологічному циклі доведення товарів до споживача. Широкий спектр запропонованих товарів і їх брендів, які мають ідентичні характеристики, та бажання виробників мати найбільшу кількість брендів і торгових марок в палітрі своєї пропозиції призвели до

того, що останні в переважній більшості обирають не сам товар на основі його особливих характеристик, а місце його придбання.

Список літератури

1. Лагодієнко В. В. Організація маркетингової діяльності в аграрних підприємствах. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 18. № 3. С. 56-60.
2. Офіційний сайт ТОВ «Nestlé». URL: <https://www.Nestlé.com>.
3. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание М., 2009. 344 с.
4. Стан – бадьорий: аналіз ринку кави в Україні. Pro Capital Group. 2018. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/sostoyanie-bodroe-analiz-rynka-kofe-v-ukraine>.
5. Лагодієнко В. В., Голодонюк О. М., Мільчева В. В. Маркетингова стратегія виведення на ринок інноваційного продукту. *Економіка харчової промисловості*. Т.10, Вип. 2. 2018. С. 40-50.
6. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. М.: Центр Экономики и маркетинга, 1996. 567 с.
7. Все про каву. Офіційний сайт «Перша кавова спілка». 2019. URL: <http://pks.com.ua/general.html>.
8. Павлов В. І., Трофімчук М. О. Конкуренція на ринку цінних паперів: загрози та регулювання: монографія. [відп. ред. В. І. Павлов]; Спілка економістів України [та ін.]. Рівне : НУВГП, 2015. 210 с.
9. Павлов К. В. Оцінка конкурентоспроможності регіональних ринків житлової нерухомості України : монографія. Луцьк: ПрАТ «Волинська обласна друкарня», 2018. 482 с.
10. Стрішенець О. М. Аналітичний огляд фінансової стійкості підприємства. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки: журнал / уклад. Л. Г. Ліпич, М. Б. Кулинич*. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. № 3(15). С. 58-66.
11. Стрішенець О. М. Аналітичні підходи до управління прибутком на підприємстві. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки: журнал / уклад. Л. Г. Ліпич, М. Б. Кулинич*. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. № 2 (14). С. 18-26.
12. Стрішенець О. М. До питання про майбутнє теорії ринкового фундаменталізму. *Науковий вісник. Серія : Економічні науки. Буковинський держ. фінанс. ун-т*. Чернівці: Вид-во БДФУ, 2012. Вип. 1. С. 386-391.
13. Стрішенець О. М., Єліссєєва Л. В., Ліщук В. У. Економічна теорія : [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.]. Луцьк: СЛУ ім. Лесі Українки, 2014. 200 с.
14. Троян А. В. Класифікація та можливості досягнення конкурентних переваг підприємством. *Ефективна економіка*. 2013. №11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2498>.
15. Український ринок кави – ситуація і тенденції. Nielsen Holdings plc (NYSE: NLSN). 2017. URL: <https://www.nielsen.com/ua/uk/insights/news/2017/ ukrainian- coffee-market-situation-and-trends.html>.

References

1. Lagodiyenko, V. V. (2014). Organizaciya markety`ngovoyi diyal`nosti v agrarny`x pidpry`emstvax. [Organization of marketing activity in agrarian enterprises]. *Ekonomichnyj analiz: zb. nauk. pracz`. Ternopil`s`kyj nacional`nyj ekonomichnyj*

-
- universytet*; In Derij, V. A. (ed.) and other.: Vy`davny`cho-poligrafichny`j centr Ternopil`s`kogo nacional`nogo ekonomichnogo universytetu «Ekonomichna dumka». Ternopil. Ukraine. vol. 18. no. 3. pp. 56-60.
2. The official website of Nestlé Ltd. Available at: <https://www.Nestlé.com>.
 3. Ansoff, I. (2009). *Strategicheskij menedzhment. Klassicheskoe izdanie*. [Strategic management. Classical edition]. Moscow. Russia.
 4. Condition - cheerful: analysis of the coffee market in Ukraine. Pro Capital Group. 2018. Available at: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/sostoyanie-bodroe-analiz-rynka-kofe-v-ukraine>.
 5. Lagodiyenko, V. V., Golodonyuk, O. M., Mil`cheva, V. V. (2018). «Marketing strategy for the launch of the innovative product». *Ekonomika xarchovoyi promy`slivosti*. vol.10, Issue. 2. pp. 40-50.
 6. Azoev, G. L. (1996). *Konkurencija: analiz, strategija i praktika*. [Competition: analysis, strategy and practice]. Centr Jekonomiki i marketinga. Moscow. Russia.
 7. All about coffee. Official website «First Coffee Union». Available at: <http://pks.com.ua/general.html>.
 8. Pavlov, V. I. and Trofimchuk, M. O. (2015). *Konkurenciya na ry`nku cinny`x paperiv: zagrozy` ta regulyuvannya*. [Competition in the securities market: threats and regulation]. [In. Pavlov, V. I. ed.]. Spilka ekonomistiv Ukrayiny` [ta in.]. NUVGP. Rivne. Ukraine.
 9. Pavlov, K. V. (2018). *Ocinka konkurentospromozhnosti regional`ny`x ry`nkiv zhy`tlovoi neruxomosti Ukrayiny`*. [Assessment of competitiveness of regional markets of residential real estate in Ukraine]. PrAT «Voly`ns`ka oblasna drukarnya». Lutsk. Ukraine.
 10. Strishenez`, O. M. (2018). Analit`chny`j oglyad finansovoyi stijkosti pidpry`emstva. [Analytical review of financial stability of the enterprise]. *Ekonomichny`j chasopy`s Sxidnoyevropejs`kogo nacional`nogo universytetu imeni Lesi Ukrayinky`*. In Lipy`ch, L. G., Kuly`ny`ch, M. B. Vezha-Druk ed. Lutsk. Ukraine. no. 3(15). pp. 58-66.
 11. Strishenez`, O. M. (2018). Analit`chni pidxody` do upravlinnya pry`butkom na pidpry`emstvi. [Analytical approaches to profit management at the enterprise]. *Ekonomichny`j chasopy`s Sxidnoyevropejs`kogo nacional`nogo universytetu imeni Lesi Ukrayinky`*. In Lipy`ch, L. G., Kuly`ny`ch, M. B. Vezha-Druk ed. Lutsk. Ukraine. no. 2 (14). pp. 18-26.
 12. Strishenez`, O. M. (2012). Do py`tannya pro majbutnye teoriyi ry`nkovogo fundamentalizmu. [o the question of the future of the theory of market fundamentalism]. *Naukovy`j visny`k. Seriya : Ekonomichni nauky`. Bukovy`ns`ky`j derzh. finans. un-t. Vy`d-vo BDFU. Chernivci. Ukraine. Issue 1. pp. 386-391.*
 13. Strishenez`, O. M. and Yelissyeyeva, L. V., Lishhuk, V. U. (2014). *Ekonomichna teoriya*. [Economic theory].: SNU im. Lesi Ukrayinky`. Lutsk. Ukraine.
 14. Troyan, A. V. (2013). Klasyfikaciya ta mozhl`vosti dosyagnennya konkurentny`x perevag pidpry`emstvom. [Classification and possibilities of achieving competitive advantages of the enterprise]. *Efekty`vna ekonomika*. [Effective economy]. (electronic journal). no. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2498>.
 15. Ukrainian coffee market - situation and trends. Nielsen Holdings plc (NYSE: NLSN). 2017. Available at: <https://www.nielsen.com/ua/uk/insights/news/2017/ukrainian-coffee-market-situation-and-trends.html>.

Стаття надійшла до редакції 18.07.2018 р.

Баграт Олегович ХАЧАТУРЯН

здобувач, Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ
ПІДПРИЄМСТВА**

Хачатурян, Б. О. Методологічні засади формування системи управління витратами підприємства [Текст] / Баграт Олегович Хачатурян // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 228-234. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. З переходом до ринку функції управління підприємством значно розширилися, вимоги до їх обґрунтованості й оперативності підвищилися. Виникла необхідність застосування в господарській практиці сучасних методів, інструментів системи управління витратами, які дозволяють вирішувати важливі завдання поліпшення дохідності й фінансової стабілізації підприємств, особливо в періоди фінансової кризи та погіршення кон'юнктури ринку.

Мета дослідження полягає у визначенні елементів системи управління витратами на підприємстві.

Результати. Формування системи управління витратами доцільно розглядати в методологічному, організаційному, інформаційному, економічному й технологічному аспектах, де перший аспект має охоплювати обґрунтування концепцій і визначення методів, функцій, технологій і способів ефективного впливу на рівень витрат, зокрема й щодо форм і методів мотивації зниження чи оптимізації рівня витрат суб'єктів господарювання. Другий аспект повинен включати вибір оптимальної форми організації системи управління їхніми витратами (централізованої, децентралізованої, змішаної тощо). Третій аспект повинен стосуватися формування належного інформаційного забезпечення управління витратами. Економічний аспект пов'язаний з формуванням внутрішньогосподарського механізму в кожному підприємстві, а технологічний – з високою трудо-, енерго-, матеріаломісткістю продукції.

Висновки. Система управління витратами повинна мати мету, завдання (функції), принципи, методи, інструментарій, за допомогою яких вирішуються проблеми управління витратами.

Ключові слова: управління витратами, державне регулювання витрат, концепції розвитку систем управління витратами, аналіз безбитковості, функціонально-вартісна система.

Bahrat Olehovych KHACHATURIAN

Applicant, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

**METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FORMING ENTERPRISE COST MANAGEMENT
SYSTEM**

Abstract

Introduction. With the transition to the market functions of enterprise management has expanded significantly, the requirements for their validity and efficiency have increased. There was a need to apply modern methods and tools of the cost management system in economic practice, which allow solving important tasks of improving the profitability and financial stabilization of enterprises, especially during periods of the financial crisis and deteriorating market conditions.

The purpose of the study is to identify elements of the system of cost management at the enterprise.

Results. The formation of a cost management system should be considered in the methodological, organizational, informational, economic and technological aspects, where the first aspect should cover the substantiation of concepts and the definition of methods, functions, technologies and methods of effective impact on the level of costs, in particular, on the forms and methods of motivation for reduction or optimization level of economic entities expenses. The second aspect should include the choice of the optimal form of their costs management organization (centralized, decentralized, mixed, etc.). The third aspect should relate to the formation of proper information management cost management. The economic aspect is related to the formation of the domestic machinery in each enterprise, and the technological - with high labor, energy, material-intensive production.

Conclusions. The cost management system should have a purpose, a task (function), principles, methods, tools, through which solve the problems of cost management.

Keywords: cost management, state regulation of expenses, concepts of development of cost management systems, break-even analysis, functional-cost system.

JEL classification: P42

Вступ

Найважливішою складовою процесу управління підприємством є управління витратами. В умовах адміністративно-командної системи багато управлінських рішень приймалися вищестоящими й партійними органами. В дореформений період управління витратами підприємств зосереджувалось на виявленні внутрішніх резервів зниження витрат і підвищення ефективності виробництва. Головним завданням управління було збереження соціалістичної власності і виконання державних планів. В умовах адміністративно-командної системи були розроблені й застосовувались певні заходи та методи впливу на ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств: організація внутрішньогосподарського розрахунку, використання нормативного методу обліку витрат, чекової форми контролю, розробка планів соціально-економічного розвитку підприємств, аналіз результатів діяльності господарств тощо. З переходом до ринку функції управління підприємством значно розширилися, вимоги до їх обґрунтованості й оперативності підвищилися. Виникла необхідність застосування в господарській практиці сучасних методів, інструментів системи управління витратами, яка дозволяє вирішувати важливі завдання поліпшення дохідності й фінансової стабілізації підприємств, особливо в періоди фінансової кризи та погіршення кон'юнктури ринку.

Мета та завдання статті

Мета дослідження полягає у визначенні елементів системи управління витратами на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проблему управління доходами і витратами неможливо вирішити лише тільки ринковими методами. Існує об'єктивна необхідність формування такої системи управління господарською діяльністю, яка б поєднувала ринкові важелі з методами державного управління економічними процесами. Таке поєднання методів управління створить умови для досягнення стратегічних завдань держави і окремих суб'єктів господарювання. На це звертають увагу багато вчених. На думку Г. О. Партин, основними завданнями державного управління витратами має бути спрямування форм і методів управління витратами на реалізацію стратегії соціально-економічного розвитку держави; підвищення ефективності використання матеріальних, технічних,

трудо­вих, фінан­со­вих та ін­фор­ма­цій­них ре­сурсів дер­жави; зрос­тан­ня об­ся­гів на­ці­о­наль­но­го ви­роб­ни­цтва, тем­пів при­росту ва­ло­во­го в­ну­тріш­ньо­го про­дук­ту та на­ці­о­наль­но­го до­хо­ду; сприя­ння ре­алі­за­ції ін­но­ва­цій­ної мо­делі роз­ви­тку е­ко­но­мі­ки, осо­бли­во її прі­оритет­них га­лу­зей; ст­во­ре­ння за­ко­но­дав­чої і нор­ма­тив­ної ба­зи для за­без­пе­чен­ня єд­но­сті ме­то­дів об­лі­ку і оці­нки ви­трат го­спо­дар­ської ді­яль­но­сті та їх об'єк­тив­но­го від­о­бра­жен­ня у фінан­со­вій звіт­но­сті; ст­во­ре­ння пе­ре­ду­мов для рів­но­мір­но­го і зба­лан­со­ва­но­го е­ко­но­мі­чно­го роз­ви­тку ре­гі­онів; по­до­ла­ння кри­зо­вих я­вищ в е­ко­но­мі­ці дер­жави, під­ви­щен­ня кон­ку­рент­ос­про­мо­ж­но­сті на­ці­о­наль­но­го ви­роб­ни­цтва, під­ви­щен­ня е­ко­но­мі­чної бе­з­пе­ки дер­жави за­га­лом [1, с. 69].

У ці­ло­му ме­то­ди дер­жав­но­го ре­гу­лю­ван­ня ви­трат мож­на по­ді­ли­ти на пря­мі й не­пря­мі. До пря­мих ме­то­дів слід від­не­сти: за­твер­д­жен­ня нор­м, нор­ма­тивів і лі­мі­тів ви­тра­чан­ня ре­сурсів, нор­м а­мо­рти­за­ції ос­но­в­них за­со­бів і не­ма­те­рі­аль­них ак­тивів; в­ста­но­в­лен­ня міні­маль­но­го роз­мі­ру обов'яз­ко­вих для фор­му­ван­ня ста­ту­т­них й ін­ших фондів і ре­зер­вів; ре­гу­лю­ван­ня та­ри­фів на оп­ла­ту пра­ці, цін і та­ри­фів на окре­мі ви­ди ре­сурсів і по­слуг; ви­зна­чен­ня скла­ду, по­ря­д­ку на­ра­ху­ван­ня та сп­ла­ти по­дат­ків і по­дат­ко­вих пла­те­жів; фінан­со­во-кре­дит­ний ме­ханізм під­трим­ки. Не­пря­мі ме­то­ди дер­жав­но­го в­пли­ву на ви­трати вклю­ча­ють: фор­му­ван­ня від­по­від­ної за­ко­но­дав­чої і нор­ма­тив­ної ба­зи е­фек­тив­но­го функ­ці­о­ну­ван­ня суб'єк­тів го­спо­дарю­ван­ня; ре­гу­лю­ван­ня рів­ня кон­ку­рен­ції на рин­ку; за­без­пе­чен­ня кон­ку­рент­но­сті як важ­ли­во­го ре­гу­лю­ю­чо­го ме­ханізму рин­ко­вої е­ко­но­мі­ки; ре­гу­лю­ван­ня умов під­при­єм­ниць­ко­го се­ре­до­ви­ща; ко­ре­гу­ван­ня роз­по­ді­лу до­хо­дів і ре­сурсів; нау­ко­ве й ка­дро­ве за­без­пе­чен­ня.

Рів­ень роз­ви­тку рин­ко­вих від­но­син і фор­ми дер­жав­но­го ре­гу­лю­ван­ня ви­трат ви­зна­ча­ють ха­рак­тер зов­ніш­ньо­е­ко­но­мі­чно­го се­ре­до­ви­ща, від яко­го знач­ною мі­рою за­ле­жить е­фек­тив­ність в­ну­тріш­ньо­го­спо­дар­ської си­сте­ми управ­лін­ня ви­трати­ми окре­мих під­при­ємств. Роль в­ну­тріш­ньо­го­спо­дар­сько­го управ­лін­ня ви­трати­ми обумов­лю­є­ться тим, що на цьо­му рів­ні (мі­кро­рів­ні) ст­во­рю­є­ться ва­ло­вий в­ну­тріш­ній про­дукт, на­ці­о­наль­ний до­хід, сп­ла­чу­ю­ться по­дат­ки до бю­дже­ту.

Сис­те­ма управ­лін­ня ви­трати­ми (СУВ) бу­ла ст­во­ре­на ін­же­не­ра­ми і тех­но­ло­га­ми у дру­гій по­ло­вині ХІХ ст. у США. Її ме­та фор­му­лю­ва­ла­ся так: на­дан­ня ін­фор­ма­цій­ної до­по­мо­ги управ­лін­цям, кон­троль і про­гно­зу­ван­ня ви­трат, ви­бір най­е­фек­тив­ні­ших шля­хів роз­ви­тку під­при­ємства, при­йня­ття опе­ра­тив­них управ­лін­ських рі­шен­ь. У ці­ло­му су­ть цієї си­сте­ми по­ля­гає у за­без­пе­чен­ні важ­ли­вої ін­фор­ма­ції для управ­лін­ня під­при­ємством.

Уза­гал­ь­нен­ня лі­те­ра­тур­них дже­рел [2; 3] дає мож­ли­вість в­ста­но­ви­ти ета­пи (кон­цеп­ції) роз­ви­тку си­сте­м управ­лін­ня ви­трати­ми у сві­ті (табл. 1). Як видно з табл. 1 не­об­хід­ність управ­лін­ня ви­трати­ми, їх оці­ню­ван­ня, ана­лізу, кон­тро­лю ви­ник­ла од­но­час­но зі ста­но­в­лен­ням ви­роб­ничих під­при­ємств (фа­брик, за­во­дів, за­ліз­ниць). По­да­ль­ший роз­ви­ток під­при­єм­ниць­ко­го се­ре­до­ви­ща, тех­но­ло­гії й ор­га­ні­за­ції ви­роб­ни­цтва, си­сте­м управ­лін­ня ви­ма­га­ли нових під­хо­дів в управ­лін­ні ви­трати­ми. Не­об­хід­ність за­без­пе­чен­ня кон­ку­рент­ос­про­мо­ж­но­сті про­дук­ції в умо­вах гло­ба­лі­за­ції рин­ків, зрос­тан­ня рів­ня ін­фор­ма­ти­за­ції і за­го­стрен­ня кон­ку­рен­ції спо­ну­кає до прин­ци­по­во­го в­до­ско­на­лен­ня си­сте­ми управ­лін­ня ви­трати­ми суб'єк­тів го­спо­дарю­ван­ня. То­му сьо­го­д­ні в сві­ті осо­бли­ву ува­гу звер­та­ють на фор­му­ван­ня стра­те­гі­чної мо­делі управ­лін­ня ви­трати­ми, яка ґрун­ту­є­ться на ком­п­лек­с­но­му ана­лі­зі кон­ку­рент­них пе­ре­ваг і слаб­ких місць у ді­яль­но­сті під­при­ємства, його учас­ті у фор­му­ван­ні цін­но­сті про­дук­ції для спо­жи­вачів, вив­чен­ні ета­пів жи­т­те­во­го цик­лу його про­дук­ції й до­слід­жен­ні осо­бли­во­стей в­пли­ву фак­то­рів зов­ніш­ньо­го і в­ну­тріш­ньо­го під­при­єм­ниць­ко­го се­ре­до­ви­ща на рів­ень і по­ведін­ку його ви­трат [1, с. 43].

В умо­вах по­си­лен­ня в­ну­тріш­ньої й зов­ніш­ньої кон­ку­рен­ції, змен­шен­ня при­бу­тку, ви­ник­нен­ня збит­ків біль­шість вітчиз­ня­них під­при­ємств та­кож ве­ли­ку ува­гу при­ді­ляє

зниженню витрат. Це найдоступніший спосіб підвищення дохідності й конкурентоспроможності господарств та управління витратами в короткостроковій перспективі. Однак в сучасний період управління витратами, як єдиного цілісного процесу, що визначає політику підприємств і організацій, в Україні практично не існує [4, с. 5].

Таблиця 1. Концепції розвитку систем управління витратами

Період	Назва концепції	Сутність системи управління витратами	Значення системи управління витратами
1900 – 1940 рр.	Концепція індустріальної революції	Використовуються нормативи витрат. Калькулювання собівартості здійснюється в розрізі таких елементів витрат: прямі матеріальні витрати; прямі витрати праці; виробничі накладні витрати; невиробничі накладні витрати. Ціноутворення здійснюється на підставі витрат.	Зароджується управлінський облік. Є можливість здійснювати керування ціноутворенням на основі калькуляції собівартості. Ціна визначається додаванням до витрат величини бажаного прибутку.
1940 – 1980 рр.	Концепція аналізу беззбитковості	При калькулюванні собівартості продукції враховується поділ витрат на умовно-змінні та умовно-постійні. Ціноутворення здійснюється на підставі витрат. Визначається беззбитковий рівень ділової активності підприємства.	Є можливість швидкого перерахунку бюджетів у випадку їхньої актуалізації й організації гнучкого бюджетування. При поділі витрат на постійні і змінні використовуються різні методи, які базуються на регресійному аналізі.
1980 – 1990 рр.	Концепція функціонально-вартісної системи (АВС)	Змінними витратами вважаються витрати, величина яких змінюється пропорційно не тільки загальної ділової активності підприємства, а й ділової активності на рівні: кількості назв продуктів, які виробляються; кількості замовлень, які виконуються; кількості клієнтів, які обслуговуються. Накладні витрати об'єднуються в однорідні групи-пули.	Здійснюється більш детальна класифікація постійних і змінних витрат. Використовується функціонально – вартісна система калькулювання витрат (АВС – кастинг), яку називають теорією відносності витрат.
1990 рік – по теперішній час	Концепція на основі ринкових стандартів	Залишається поглиблений поділ витрат на змінні та постійні. Ціна продукту визначає витрати. Розраховується цільова собівартість одиниці продукції	Визначається той рівень витрат, що може собі дозволити підприємство при існуючій ціні продукту на ринку. Від існуючої ринкової ціни віднімають бажаний прибуток, і розраховують відхилення у витратах. З'являються технології стратегічної маршрутизації процесів.

**Складено автором за джерелами: [2; 3].*

Невід'ємною складовою механізму управління сільськогосподарськими підприємствами є економічна робота. З початком ринкових перетворень більшість сільськогосподарських підприємств через переоцінку можливостей ринкового саморегулювання майже повністю відмовились від таких елементів економічної роботи як перспективне і поточне планування, оперативний економічний аналіз, колективне матеріальне стимулювання працівників за кінцеві результати роботи структурних підрозділів, облік витрат і доходів в розрізі центрів відповідальності тощо. Насправді ж економічна робота потребувала не тільки реформування в нових економічних умовах функціонування агроформувань, а й піднесення її на якісно вищий рівень відповідно до вимог сьогодення [5, с. 5]. Негативно впливають на формування

системи управління витратами ще й недосконалість нормативної бази, розмежованість окремих функцій системи управління, брак інформаційних систем, відсутність методик оцінки, контролю, стимулювання, які враховують ринкові умови господарювання та ін.

Ми поділяємо позицію С. І. Дем'яненка, який вважає, що система управління витратами повинна надати керівникам підприємства таку інформацію, яка дозволить: приймати управлінські рішення з урахуванням їхніх економічних наслідків; контролювати витрати у зіставленні з нормами; формувати економічну стратегію; оцінювати формування собівартості й прибутку протягом виробничого періоду; оцінювати витрати в розрізі структурних підрозділів підприємства; приймати рішення стосовно доцільності здійснення окремих виробництв, ефективності використання ресурсів [6]. Система управління витратами відіграє надзвичайно важливу роль у розробці стратегії поведінки сільськогосподарського підприємства в ринкових умовах, обґрунтуванні управлінських рішень під впливом зовнішнього й внутрішнього економічного середовища, в налагодженні ефективного внутрігосподарського механізму та управління, створенні ефективного планування, контролю й аналізу витрат.

В літературних джерелах немає єдиного підходу до сутності системи управління витратами.

М. С. Пушкар включає до системи управління собівартістю такі елементи: нормування витрат, облік нормованих та фактичних витрат, аналіз ефективності використання ресурсів, зворотний зв'язок між виробництвом і управлінням на основі оперативної бухгалтерської інформації, нормативне господарство та внесення змін у норми, маркетингові дослідження, використання ЕОМ тощо [7, с. 103].

На думку Гришко Н. В. поняття «система управління витратами» є складовою моделі управління витратами підприємств. Автором сформульовано визначення моделі управління витратами як сукупності системних і раціональних способів планування, обліку, калькулювання, аналізу, контролю, визначення, оцінювання і зміни вартості витрат, що формують модель управління витратами з метою утворення довгострокових конкурентних переваг, яка містить певні системи управління витратами, інформаційні системи і методи обліку витрат [8, с. 153]. У даному випадку методи обліку витрат не входять до системи управління витратами і є самостійними елементами моделі управління витратами.

Говорушко Т. А. відзначає, що побудова ефективної системи управління витратами – це процес розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма аспектами їх формування й розподілу в підприємстві [8, с. 86 - 88].

Як видно з представлених матеріалів, єдиного бачення сутності системи управління витратами в літературних джерелах немає. У визначеннях не прослідковується спрямованість СУВ, чітко не виокремлюються її елементи.

Проведені дослідження дають можливість зробити висновок про орієнтацію СУВ на детальний облік витрат на виробництво, пов'язаних з використанням ресурсів з метою вишукування резервів зниження витрат на одиницю продукції. На нашу думку, система управління витратами охоплює не тільки облік витрат в різних аспектах. За своєю сутністю вона повинна бути націленою на забезпечення ефективності витрат і безперебійне здійснення процесу відтворення. Тільки через дієвий механізм відшкодування витрат за допомогою відповідних елементів, прийомів, важелів впливу на хід відтворення можна безпосередньо впливати на розмір прибутку.

При цьому деякі дослідники в системі управління витратами вирізняють три аспекти: функціональний, організаційний та мотиваційний. Функціональний аспект є первинним. Він включає планування витрат, регулювання, контроль, облік, їх аналіз. Організаційний аспект системи управління витратами пов'язують із визначенням місць формування витрат і центрів відповідальності, розробленням ієрархічної

системи лінійних і функціональних зв'язків працівників, які виконують комплекс робіт функціонального аспекту СУВ. Мотиваційний аспект системи управління витратами полягає у спонуканні працівників до дотримання ними встановлених планом витрат і пошуку шляхів їх зниження [10; 11].

Водночас Г. О. Партин стверджує, що формування системи управління витратами доцільно розглядати в методологічному, організаційному та інформаційному аспектах. Методологічний аспект має охоплювати обґрунтування концепцій та визначення методів, функцій, технологій і способів ефективного впливу на рівень витрат, зокрема й щодо форм і методів мотивації зниження чи оптимізації рівня витрат суб'єктів господарювання. Організаційний аспект повинен включати вибір оптимальної, – з огляду на особливості діяльності суб'єктів господарювання, – форми організації системи управління їхніми витратами (централізованої, децентралізованої, змішаної тощо). Інформаційний аспект повинен стосуватися формування належного інформаційного забезпечення управління витратами [1, с. 74].

Висновки та перспективи подальших розвідок

На нашу думку, не менш важливими в системі управління витратами в сільськогосподарських підприємствах є ще й економічний та технологічний аспекти. Економічний аспект пов'язаний з формуванням внутрішньогосподарського механізму в кожному підприємстві, а технологічний – з високою трудо-, енерго-, матеріаломісткістю продукції.

Систему прийнято розглядати як складову частин, які називаються елементами. Щоб система працювала, необхідно враховувати, що: поведінка кожного елемента і кожної підсистеми впливала на поведінку системи у цілому; поведінка елементів і підсистем та їх вплив на систему взаємозалежні, тобто впливають один на одного; елементи і підсистеми взаємодіють таким чином, що створення повністю незалежних підсистем неможливо.

Система управління витратами повинна мати мету, завдання (функції), принципи, методи, інструментарій, за допомогою яких вирішуються проблеми управління витратами.

Управління будь-яким підприємством має бути спрямовано перш за все на підтримання його основної мети – здатності випускати продукцію (товари, роботи, послуги), але робити це ефективно, з одержанням прибутку. Таким чином, одержання прибутку в довгостроковій перспективі або ефективна діяльність на поточному відрізку є обов'язковим доповненням до виробництва продукції (робіт, послуг), що має базуватися на системі управління витратами.

Список літератури

1. Партин Г. О. Управління витратами підприємства : концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія. К. : УБС НБУ, 2008. 219 с.
2. Колісник М. Ера немилосердя : еволюція керування витратами. URL: <http://www.investadviser.com.ua/ukr/publications/890.html>.
3. William W. F. CPA «The 21st Century Paradigm». Accounting: Annual Edition, '99/00.
4. Давидович І. Є. Управління витратами : навч. посіб. [2-е вид., перероб. і доп.]. Тернопіль : Економічна думка, 2004. 228 с.
5. Шпикуляк О. Г., Воскобійник Ю. П. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств. К. : ІАЕ УААН, 2003. 204 с.
6. Дем'яненко С. І. Менеджмент аграрних підприємств : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2005. 347 с.

7. Пушкар М. С. Управлінський облік : навч. посібник. [2-ге вид., переробл. і доп.]. Тернопіль : Поліграфіст ЛТД, 1997. 160 с.
8. Гришко Н. В. Методологія управління витратами промислових підприємств (вугледобувна промисловість) : монографія. Донецьк : ІЕП НАН України, 2009. 403 с.
9. Говорушко Т. А. Механізм фінансового забезпечення малого підприємництва у харчовій промисловості. *Економіка АПК*. 2008. № 3. С. 84 – 90.
10. Грещак М. Г., Коцюба О. С. Управління витратами : навч.-метод. посібник [для самоств. вивч. дисц.]. К. : КНЕУ, 2002. 131 с.
11. Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А. Управління витратами підприємства : навч. посібник. К. : Центр навч. літератури, 2006. 120 с.

References

1. Party`n, G. O. (2008). *Upravlinnya vy`tratamy` pidpry`emstva : konceptual`ni zasady, metody` ta instrumentarij*. [Management of enterprise costs: conceptual foundations, methods and tools]. UBS NBU. Kiev. Ukraine.
2. Kolisny`k, M. Era nemy`loserdya : evolyuciya keruvannya vy`tratamy`. [Era of compassion: evolution of cost management]. Available at: <http://www.investadviser.com.ua/ukr/publications/890.html>.
3. William, W. F. CPA «The 21st Century Paradigm». Accounting: Annual Edition, '99/00.
4. Davy`dovy`ch, I. Ye. (2004). *Upravlinnya vy`tratamy`*. [Cost Management]. 2nd ed. Ekonomichna dumka. Ternopil. Ukraine.
5. Shpy`kulyak, O. G. and Voskobijny`k, Yu. P.(2003). *Vnutrishn`ogospodars`ki organizacijno-ekonomichni mexanizmy` zabezpechennya pry`butkovosti sil`s`kogospodars`ky`x pidpry`emstv*. [Intra-economic organizational and economic mechanisms for ensuring the profitability of agricultural enterprises]. IAE UAAN. Kiev. Ukraine.
6. Dem`yanenko, S. I. (2005). *Menedzhment agrarny`x pidpry`emstv*. [Management of agrarian enterprises]. KNEU. Kiev. Ukraine.
7. Pushkar, M. S. (1997). *Upravlins`ky`j oblik*. [Management accounting]. 2nd ed. Poligrafist LTD. Ternopil. Ukraine.
8. Gry`shko, N. V. (2009). *Metodologiya upravlinnya vy`tratamy` promy`slovy`x pidpry`emstv (vugledobuvna promy`slovist`)*. [Methodology of management of expenditures of industrial enterprises (coal mining industry)]. IEP NAN Ukrayiny`. Donetsk. Ukraine.
9. Govorushko, T. A. (2008). «The mechanism of financial support of small business in the food industry». *Ekonomika APK*. no. 3. pp. 84 – 90.
10. Greshhak, M. G. and Kocyuba, O. S. (2002). *Upravlinnya vy`tratamy`*. [Management costs]. KNEU. Kiev. Ukraine.
11. Tury`lo, A. M. and Kravchuk, Yu. B., Tury`lo, A. A. (2006). *Upravlinnya vy`tratamy` pidpry`emstva*. [Management of enterprise expenses]. Centr navch. literatury`. Kiev. Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Тетяна Федорівна ЛАРІНА

доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри агрологістики і управління ланцюгами постачань Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка

Оксана Володимирівна БОЛОТНА

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та менеджменту ЗЕД Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Олександр Сергійович ПОНОМАРЬОВ

доктор економічних наук, Народний депутат України

**АНАЛІЗ МОТИВАЦІЇ СПОЖИВАЧІВ У DIGITAL-СЕРЕДОВИЩІ
НА ОСНОВІ МОДЕЛІ AIDA**

Ларіна, Т. Ф. Аналіз мотивації споживачів у digital-середовищі на основі моделі AIDA [Текст] / Тетяна Федорівна Ларіна, Оксана Володимирівна Болотна, Олександр Сергійович Пономарьов // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 235–239. – ISSN 2415-8453.

***Анотація.** Статтю присвячено аналізу мотивації споживача у digital-середовищі, розгляду її окремих аспектів і процесу створення спонукальних мотивів у свідомості користувача через модель AIDA; визначенню шляхів поліпшення ефективності моделі AIDA на прикладі реалізованої UGC-кампанії.*

Предметом роботи є розкриття мотивів типового користувача у digital-середовищі, що визнається найбільш перспективним напрямком взаємодії між брендом і покупцем. Особливу увагу приділено дослідженню специфічних особливостей соціальних мереж у контексті виникнення мотивації у людини, методам і шляхам її вдосконалення у межах моделі AIDA.

***Ключові слова.** AIDA, мотивація, поведінка споживача, емоції, потреба, продукт, соціальна мережа, контент.*

Tetiana Fedorivna LARINA

Doctor of Economics, Associate Professor
Head of the department of agrologistics and supply chain management
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

Oksana BOLOTNA,

Candidate of economic sciences (PhD in economics), Associate Professor of Marketing and Management Code, V. N. Karazin Kharkiv National University

Oleksandr Serhiiiovych PONOMAROV

Doctor of Economics, People's Deputy of Ukraine

**ANALYSIS OF MOTIVATION OF CONSUMERS IN DIGITAL-ENVIRONMENT
BASED ON AIDA MODEL**

***Abstract.** The article is devoted to the analysis of consumer motivation in the digital environment, consideration of its individual aspects and the process of creating incentive motives in the minds of the user through the AIDA model; identifying ways to improve the performance of the AIDA model on an example of an implemented UGC campaign.*

The subject of the work is the disclosure of the motives of a typical user in the digital environment, which is recognized as the most promising area of interaction between the brand and the buyer. Particular attention is paid to the study of the specific features of social networks in the context of the emergence of human motivation, methods and ways to improve it within the AIDA model.

Keywords: AIDA, motivation, behavior of a customer, emotions, need, product, social network, content.

JEL classification: M 37

Вступ

Одною з найскладніших проблем рекламної діяльності є проблема визначення мотивації покупця. Необхідно врахувати, що в покупку товару часто втручаються підсвідомі мотиви, які пояснити не може сам покупець. При вивченні мотивації при розробці рекламних звернень слід вивчати основні установки потенційного покупця, визначати сенс його вчинків, тобто покупок. Маючи інформацію про мотивацію, розробники рекламного звернення можуть посилити інтенсивність позитивної мотивації й знизити дії установок, що перешкоджають їй. Основна мета мотивації споживачів – це зміна їх поведінки, спрямована на придбання товарів і послуг.

Дослідження мотивації споживачів і механізмів її виникнення досить розгорнуто представлені у роботах таких фахівців, як: А. Маслоу [1], Д. МакКлелланд [2], Ф. Херцберг [3]. При цьому, зазначені класики маркетингового аналізу не розглядали сучасні методи впливу на споживача, що стали результатом науково-технічного прогресу і бурхливого розвитку digital-середовища. В наших роботах розглядаються окремі аспекти сучасних підходів до мотивації споживачів [4, 5].

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз мотивації споживача у digital-середовищі, розгляд її окремих аспектів і процесу створення спонукальних мотивів у свідомості користувача через модель AIDA; визначення шляхів поліпшення ефективності моделі AIDA на прикладі реалізованої UGC-кампанії.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сьогодні головна мета маркетингу – утримувати увагу аудиторії і прогнозовано й цілеспрямовано переміщувати користувачів між точками взаємодії з бізнесом. Ефективним інструментом в зазначених умовах може стати контент.

Digital-маркетинг – це сукупність інструментів просування, при яких задіяні цифрові канали, при цьому не тотожній Інтернет-маркетингу. Сфера digital постійно розвивається, з'являються нові інструменти взаємодії з аудиторією брендів. Покупці самі формують бажані продукти і послуги, мають можливість безпосередньо спілкуватися з компаніями, залишати коментарі та бути почутими. Digital-маркетинг приймає різноманітні форми, серед яких можна виділити такі: Інтернет і пристрої, що надають доступ до нього (комп'ютери, планшети, смартфони і т.д.), соціальні мережі, локальні мережі, мобільні пристрої, цифрове телебачення, інтерактивні екрани, POS термінали, тачскріни (планшети), Digital гаджети та Digital art.

Серед глобальних тенденцій можна виділити:

- зростання частки Інтернет-реклами в глобальних витратах до 40%;
- посилення ролі мікроінфлюенсерів;
- збільшення частки реклами на мобільних пристроях;
- зміщення загальних цінностей брендів у сторону соціально-екологічних потреб.

Зміни у мисленні сучасного споживача обумовлюють зміну рекламних ідей і їх втілень у життя. Згідно з концепцією ROI ефективно рекламне повідомлення повинно бути актуальним, оригінальним і здійснювати вражаючий вплив на споживача.

Матеріали, створені маркетологами, ефективно працюють під час презентації бренду і продуктів на ринку, але часто не спрацьовують на кінцевому користувачі, тому що сучасна аудиторія в багатьох випадках не схильна вірити брендам. Людина більш охоче вірить іншій людині. Все те, що генерують прихильники та клієнти бренда – від зіркових рейтингів і відгуків на комерційному сайті до відео-оглядів і фотомарафонів, – можна використовувати для ефективного просування продуктів і компаній на ринку.

В цьому полягає цінність користувацького контенту для маркетологів. Він нарощує шар «справжності» продукту на всю маркетингову стратегію компанії та вирішує три основні завдання: залучає аудиторію в комунікацію з брендом; може працювати в кожній точці customer journey; створює емоційний зв'язок і конвертує відвідувачів в клієнтів.

Так, зібрані відгуки про бренд або продукт можна використовувати як соціальний доказ (social proof) під час сумнівів потенційного клієнта. Фото від споживачів, розміщені на сайті компанії, будуть відповідати на найголовніші питання – як продукт працює і як виглядає товар в реальності, а не на відретушованому фото.

Сьогодні найбільш затребувані ті матеріали, які припускають кооперацію зусиль бренду і його споживачів, наприклад, такі як запуск UGC-кампанії. Один з найбільш ефективних прийомів залучення нової аудиторії – конкурси та giveaway-марафони тривалістю в кілька тижнів або місяців. Аудиторія ділиться своїми матеріалами, що є результатом взаємодії з брендом – постить, лайкає, шерить і коментує масу користувацького контенту. Переможці отримують якісні призи від бренда. Це може здатися витратним, але, насправді, бюджет мінімальний, якщо порівнювати з будь-якими іншими рекламними кампаніями.

Суттєва перевага: при участі в таких конкурсах користувач відмовляється від авторських прав на інтелектуальну власність (якщо грамотно прописати правила) і стає джерелом корисного й релевантного контенту, який можна використовувати для подальшого просування бренду.

Подібну активність одними з перших провели Apple. Вони завели окремий тег в Instagram і запропонували власникам iPhone ділитися там своїми фото і відео, знятими на смартфони бренду Apple, з тегом #ShotOniPhone.

Креативна агенція GRAPE DIGITAL відтворила подібний досвід на прикладі печива «Марія» від ТМ Yarich, запустивши конкурс «Сніданок з Марією». На меті активації було залучення натхненної творчої аудиторії до створення контенту й емоційного зближення з брендом.

У якості каналів просування обрали соцмережі Facebook, Instagram, Odnoklassniki та Clashot.

Механіка активації:

- за допомогою додатка Clashot завантажити фото сніданку з печивом «Марія» ТМ Yarich;
- додати до фоторепортажу хештег #foodmaria;
- найкращі фото викупаються і розміщуються на сторінці «Просто Марія», де розігрується ящик з печивом.

Загальне охоплення аудиторії становило більше 140 000 користувачів. Стосовно залучення – участь в активації прийняли 983 людини, а кількість завантажених фото становило 1 592 штук. На промоушен кампанії в соціальних мережах не було використано жодних коштів [6].

У даному випадку агенція використала незвичну для продукту харчування мотивацію споживача – потребу в самореалізації. Ця потреба є вищою в ієрархії А. Маслоу. Людина відчуває потребу в удосконаленні тільки після задоволення всіх нижчестоящих потреб. Створюючи фото, користувачі демонстрували свій естетичний смак і бачення, творчі здібності. Далі йде потреба у повазі (шануванні) – найкращі фото

розміщували на сторінці бренду, що створювало відчуття причетності й нагороди за зусилля. Також була залучена потреба у приналежності до певної спільноти/групи – людей об'єднала продукція бренду.

Розглянемо дану активацію за моделлю рекламного впливу AIDA. Згадану модель рекламного впливу запропонував в 1896 році американець Е. Левіс. Сьогодні вона стала класичною, набувши деяких змін.

Модель AIDA ґрунтується на простих принципах людської поведінки і дозволяє створити дійсно працюючу рекламу: А – Увага (Attention); І – Інтерес (Interest); Д – Бажання (Desire); А – Дія (Action).

Спочатку сформуємо портрет типової аудиторії, яка долучається до активації в рамках соціальних платформ.

Facebook. Аудиторія Facebook є в основному найбільш просунутою в професійному плані частиною населення. Як правило, це фахівці, що охоплюють широке поле професійної діяльності. Тут не складно зустріти індивідуальних підприємців, Інтернет-діячів, ІТ-фахівців, а також представників творчого класу, дизайнерів, рекламистів. Вік основних відвідувачів даної мережі коливається в діапазоні 25-50 років. З точки зору географічного розташування користувачів тут більшою мірою представлені мешканці великих міст.

Основна аудиторія Facebook характеризується соціальним статусом і доходом не нижче середнього. При цьому, незважаючи на згадану серйозність середньостатистичного користувача, багатьом з них близькі різні тести, флеш-ігри й інші розваги, якими соцмережі часто користуються для отримання популярності.

Instagram. Характерний користувач – це молоді люди, переважно дівчата, у віці до 24 років. Як правило – просунуті користувачі, переважно представники великих міст. За аналогією з Twitterом, Instagram представляє собою контент ефективного використання хештегів.

Instagram надає великі можливості для просування брендів, які легко візуалізувати. Це прекрасний спосіб заявити про себе, якщо ваш товар або послуга – візуально естетичні й привабливі.

Механіка активації орієнтована переважно на користувача Instagram – використання хештегів, долучення до створення візуального й естетично привабливого контенту, можливість самопрезентації.

А – Увага. Привернути увагу до активації допоможе таргетована реклама на промо-пост, яка демонструється потенційно зацікавленій аудиторії. Першочергове значення у даному випадку має візуальне оформлення промо-посту. Як правило, для привертання уваги використовується USP (unique selling proposition – унікальна торгова пропозиція – УТП) або UEP, тобто унікальна емоційна пропозиція. В активації зроблено акцент на унікальну емоційну пропозицію – долучення до бренду через створення власного контенту.

І – Інтерес. Найскладніший етап. Бренд отримав увагу споживачів, але потрібно захопити їх, щоб вони витратили свій час на покупку печива, фотографії, викладання на власні сторінки тощо. Мета – не просто презентація продукту, а розмова зі споживачем, обумовлення вигоди або зацікавленості в активації.

В даному випадку інтерес спонукає потреба у самовираженні та творчості, акцентується увага на потребі поваги – найкращі роботи розмістять на офіційній сторінці бренду.

Д – desire, бажання. Коли реакція споживача стає позитивною, а інтерес прокинувся, на цьому етапі створюється бажання взяти участь в активації. Це відбувається шляхом з'єднання в уяві покупця тих потреб, який він має, і переваг активації. Фактично потрібно переконати споживача, що участь у конкурсі здатна задовольнити його бажання і потреби у самореалізації, творчості й вираженні своїх

креативних здібностей. Використовується бонус, додаткова матеріальна нагорода – ящик з печивом, який отримують переможці та грошова винагорода за покупку фотографії.

A – attention, увага. На цьому етапі учасник встає, йде в магазин, купує печиво для фотографії, тобто здійснює дію, фотографує свій сніданок та завантажує фото у соцмережі з хештегом. Необхідно зробити цей процес якомога більше швидким і комфортним – щоб не втратити покупця/учасника активації в останній момент після всієї виконаної роботи. Все, що потрібно – зробити фото й виставити фотографію на особистій сторінці з використанням тематичного хештегу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, можна відзначити певну сталість механізму мотивації у digital-середовищі. Вона не відрізняється від традиційної мотивації користувача й базується на однакових принципах. В умовах значної перенасиченості рекламою і зниження сприйняття населенням традиційних рекламних засобів, перехід до реклами у digital-середовищі є логічною та ефективною альтернативою, що сприятиме досягненню цілей підприємств і отримання ними прибутку. Мотивація споживача до покупки продукту залишається майже незмінною, незалежно від середовища, де він її здійснює. При цьому акцент дедалі більше зміщується в бік вдоволення вищого рівня потреб: самоповага, отримання знань і нової інформації, задоволення естетичних почуттів і, врешті-решт, реалізації власних здібностей та самоактуалізації.

Список літератури

1. Маслоу А. Мотивація і особистість; 3-е изд. пер. з англ. СПб.: Пітер, 2008. 352 с.
2. Макклелланд Д. Мотивация человека. СПб., 2007. 672 с.
3. Херцберг Ф., Монсер Б., Снидерман Б. Блох. Мотивация к работе. Москва: Вершина, 2007. 240 с.
4. Болотна О. В. Маркетинг відносин як сучасна концепція маркетингу. *Траектория науки: електронний научний журнал*. 2015. № 2-3. С. 228-233.
5. Болотна О. В. Емоційний маркетинг як технологія управління поведінкою споживачів. *Ефективна економіка*. 2013. №8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2257>.
6. Офіційний сайт ООО «Кондитерська фабрика Yarich». URL: <http://www.yarych.com/ru/#.W19REzOWTIU>

References

1. Maslou, A. (2008). *Moty`vaciya i osoby`stist`*. [Motivation and personality]. 3rd ed. Translated from engl. Piter. St. Petersburg. Russia.
2. Makklelland, D. (2007). *Motivacija cheloveka*. [Motivation of a person]. St. Petersburg. Russia.
3. Hercberg, F. and Monser, B., Sniderman, B. Bloh. (2007). *Motivacija k rabote*. [Motivation to work]. Vershina. Moscow. Russia.
4. Bolotna, O. V. (2015). «Marketing of relations as a modern concept of marketing». *Traektorija nauki: jelektronnyj nauchnyj zhurnal*. no. 2-3. pp. 228-233.
5. Bolotna, O. V. (2013). Emocijny`j markety`ng yak tehnologiya upravlinnya povedinkoyu spozhy`vachiv. [Emotional marketing as a technology of consumer behavior management]. *Efekty`vna ekonomika*. [Effective economy]. (electronic journal). no. 8. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2257>.
6. The official site of the Yarich Confectionery Factory LLC. Available at: <http://www.yarych.com/ru/#.W19REzOWTIU>

Стаття надійшла до редакції 11.08.2018 р.

Тетяна Анатоліївна ВЛАСЕНКО

кандидат економічних наук, старший викладач
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка
e-mail: tatyanaavlaskenko2011@gmail.com

Сергій Віталійович СТЕПАНЕНКО

кандидат економічних наук, викладач
Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
e-mail: serg20105@gmail.com

**ОБҐРУНТУВАННЯ СФЕР РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВАХ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ**

Власенко, Т. А. Обґрунтування сфер реалізації стратегічних змін на підприємствах сільськогосподарського машинобудування [Текст] / Тетяна Анатоліївна Власенко, Сергій Віталійович Степаненко // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 240–247. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Управління стратегічними змінами як відносно нова категорія в загальній теорії менеджменту останнім часом набуває все більшої популярності серед напрямів наукового дослідження, але фактично щодо особливостей здійснення стратегічних змін на машинобудівних сільськогосподарських підприємствах наразі існує дуже мало робіт що підтверджує актуальність проведеного дослідження.

Мета дослідження полягає в визначенні сфер реалізації стратегічних змін на підприємствах сільськогосподарського машинобудування.

Результати. Стратегічні зміни на підприємстві фактично мають бути здійснені у відповідних сферах, до яких було віднесено: процеси (технології), організаційна структура (ієрархія), ключові компетентності персоналу і організаційна культура (комунікації).

Ключові слова: зміни, стратегічні зміни, стратегія, конкурентоспроможність підприємства, сільськогосподарське машинобудування.

Tetiana Anatoliivna VLASENKO

PhD in Economics, Senior Lecturer, Kharkiv Petro Vasylenko National
Technical University of Agriculture

Serhii Vitaliyovych STEPANENKO

PhD in Economics, Lecturer, Kharkiv Institute Of Trade And Economics of Kyiv
National University of Trade and Economics

**SUBSTANTIATION OF SPHERES OF IMPLEMENTATION OF STRATEGIC CHANGES AT
AGRICULTURAL MACHINE-BUILDING ENTERPRISES**

Abstract

Introduction. Managing strategic changes as a relatively new category in the overall management theory has recently become more and more popular among research areas, but in fact, with regard to the peculiarities of strategic changes in machine-building agricultural enterprises, there are very few works that confirm the relevance of the study.

The purpose of the study is to determine the scope of the strategic changes implementation in agricultural machinery enterprises.

Results. Strategic changes in the enterprise must in fact be carried out in the relevant areas, which include: processes (technology), organizational structure (hierarchy), key competencies of staff and organizational culture (communications).

Keywords: changes, strategic changes, strategy, enterprise competitiveness, agricultural machinery.

JEL classification: M 21

Вступ

Наприкінці ХХ – початку ХХІ конкурентне середовище набуло ярко виражених ознак високої турбулентності та низької передбачуваності. В Україні ситуація ускладнюється політичною нестабільністю, яка сильно впливає на все економічне середовище вітчизняної національної економіки, відсутністю політики протекціонізму, яка призвела до зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції через значний обсяг імпорту в країну. Все це ставить перед вітчизняними машинобудівними підприємствами, а особливо сільськогосподарськими через високий рівень конкуренції в цій галузі на світовому ринку, складну задачу постійно змінюватися для забезпечення відповідності параметрам зовнішнього середовища, для спроможності ефективно конкурувати на ринку, для забезпечення обсягів зростання реалізації тощо. Управління стратегічними змінами як відносно нова категорія в загальній теорії менеджменту останнім часом набуває все більшої популярності серед напрямів наукового дослідження, але фактично щодо особливостей здійснення стратегічних змін на машинобудівних сільськогосподарських підприємствах наразі існує дуже мало робіт що підтверджує актуальність проведеного дослідження.

Питаннями дослідження сутності стратегічних змін займалися такі закордонні науковці: Дж. Балогун, Д. Джоя, М. Зундел, Л. Каммінгс, С. Кларк, Дж. Корнелісен, С. Мантер, Е. Романеллі, Дж. Сіллінц, Б. Став, М. Ташман, Дж. Томас, Р. Холт, К. Читтепедді, Х. Шильдт, С. Флоїд та інші. Серед українських варто виокремити: Д. К. Воронков, О. В. Гронь, І. В. Ліганенко, В. І. Отенко, І. В. Сокирник.

Мета та завдання статті

Мета дослідження полягає в визначенні сфер реалізації стратегічних змін на підприємствах сільськогосподарського машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження

Особливу увагу в структурі дослідження розвитку машинобудування України необхідно приділити сільськогосподарській підгалузі, що обумовлено збільшенням питомої ваги в експорті продукції сільського господарства тваринного і рослинного походження, яка за останні роки зросла і становить наразі близько третини всього експорту, збільшившись з 13,5% до 32,85%. Найкращою тенденцією за всі досліджувані роки є позитивний приріст всіх досліджуваних категорій товарів у 2017 році, що дозволяє оптимістично розглядати можливість повернення Україні експортного потенціалу, втраченого за останні досліджувані роки. В цілому аналіз структури та динаміки експорту за категоріями товарів дозволяє стверджувати про його переорієнтацію на продукцію сільського господарства, що обумовлює необхідність розширення та розвитку всіх галузей, які забезпечують ефективність його діяльності, найважливіше місце серед яких займає сільськогосподарське машинобудування.

Динаміка приросту промисловості за галузями надана на рис. 1. Як бачимо в цілому промисловість та переробна промисловість як її частина помітно збільшилися. Натомість машинобудування зростає не так стрімко, через що його питома вага у 2015

році у порівнянні з 2014 знизилася з 7,9% до 6,9%, а у 2016 році знизилася до 6,6%. Ця ситуація обумовлена нижчими темпами приросту у машинобудуванні в 2015-2016 рр. ніж в промисловості та переробній промисловості.

Лише у 2017 році ця галузь збільшилася фактично на 30%, випередивши вищезазначені. Таким чином, можна відзначити тенденцію до поживавлення динаміки реалізації вітчизняної продукції машинобудування у 2017 році. На жаль, темпи приросту сільськогосподарського машинобудування за досліджуваний період стрімко скоротилися: у 2015 році вони збільшилися на 47,9% у порівнянні з у порівнянні з 2014. У 2016 році приріст був менший, але також досить значний – 38,5%. А у 2017 році ця цифра склала лише 20,7%.

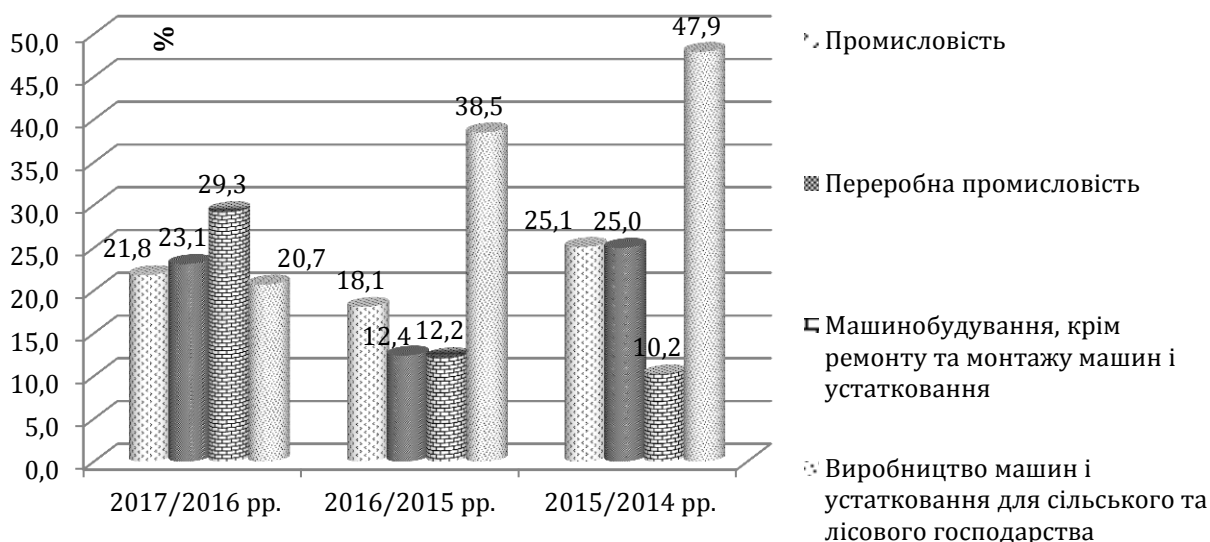


Рис. 1. Темпи приросту промисловості за галузями за 2017-2015 рр.

Такі значні темпи приросту у 2015-2016 роках цієї підгалузі у порівнянні з машинобудуванням в цілому забезпечили збільшення її питомої ваги: у 2015 р. до 5,8%, а у 2016 р. – до 7,2% (табл. 1). Але уповільнення приросту 2017 році призвело до зменшення її ролі в загальній структурі машинобудування в Україні – до 6,7%.

Таблиця 1. Структура машинобудування України за 2014 – 2017 рр.

Підгалузі машинобудування	2017	2016	2015	2014
Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації; виробництво годинників	3,7	4,8	3,8	3,8
Виробництво електродвигунів, генераторів, трансформаторів, електророзподільчої та контрольної апаратури	7,3	8,1	7,6	9,3
Виробництво проводів, кабелів і електромонтажних пристроїв	5,8	6,2	6,2	5,3
Виробництво побутових приладів	3,3	3,7	3,6	3,2
Виробництво машин і устаткування загального призначення	10,9	15,3	16,6	13,3
Виробництво інших машин і устаткування загального призначення	8,4	8,4	7,9	6,7
Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства	6,7	7,2	5,8	4,4
Виробництво інших машин і устаткування спеціального призначення	10,5	10,4	8,7	9,8
Інше	5,7	6,4	6,8	7,4
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	43,2	35,9	39,8	44,2

Доля виробництва машин і устаткування для сільського та лісового господарства за межі країни за весь період дослідження в структурі машинобудування збільшилася з 2,41% до 3,67%, але в цілому в промисловості вона залишається дуже низькою 0,42%.

Отримані результати свідчать про недостатній рівень конкурентоспроможності продукції вітчизняного сільськогосподарського машинобудування поряд із високим попитом на продукцію рослинництва. Для забезпечення подальшого зростання обсягів виробництва продукції сільського господарства, а особливо рослинництва, враховуючи її значну експортну привабливість, необхідно сконцентрувати увагу на проведенні стратегічними змінами на підприємствах сільськогосподарського машинобудування.

Особливої уваги в рамках побудови механізму управління стратегічними змінами вимагають сфери здійснення цих змін. Якщо об'єктом управління стратегічними змінами виступає процес, то на практиці зміни торкаються окремих підсистем діяльності підприємства, які ми пропонуємо визначати як сфери.

Так Д. В. Найпак в рамках запропонованої процедури здійснення організаційних змін у забезпеченні розвитку підприємства виокремлював шість сфер, до яких віднесено структуру і ієрархію, організаційну культуру, персонал, процеси, технологію і ресурси та ключові компетенції [1]. М. Чепелюк при визначенні видів організаційних змін наголошує на змінах в управлінні, у виробництві та збуті продукції, кадровій політиці та розвитку персоналу та в інформаційній політиці [2]. Фактично все дисертаційне дослідження даного автора побудовано на аналізі формування корпоративної культури в процесі змін в розрізі цих зазначених сфер. К. А. Пріб виокремлює в системі управління змінами взаємопов'язані складові: управління господарською системою для швидкої та ефективної адаптації до нових умов діяльності та управління персоналом для виявлення та подолання опору змінам [3, с. 122]. Т. Кужда в рамках оперативного планування змін в організації передбачає їх здійснення у таких сферах: виробнича програма, техніка і технологія в організації, праця і кадри, матеріально-технічне забезпечення, собівартість, прибуток і рентабельність, фінансове забезпечення як потреба у власних оборотних коштах та соціальний розвиток колективу [4]. Г. Осовська наголошує, що зміни призводять до нововведень, які найчастіше спричиняють зміну мети організації, структури та розподілу повноважень, техніки, технологічних процесів і конструкцій виробів, модифікацію можливостей або поведінки працівників та зміну організації виробничо-господарської діяльності. Як бачимо: автор виокремлює подібні до вищеназваних сфери реалізація організаційних змін на підприємстві [5, с. 630].

О. Гарафонова зазначає на проведенні змін в: базовій структурі, що уособлює характер і рівень економічної діяльності, правову структуру, власність, джерела фінансування, міжнародні операції та їх вплив, диверсифікацію, злиття та спільні підприємства; завданнях та сфері діяльності, що включає асортимент продукції та спектр надання послуг, а також клієнтів та постачальників; технології, структурі управління та процесах, включаючи прийняття рішень та інформаційне забезпечення; організаційні культури; кадровому забезпеченні; ефективності компанії та престижі компанії в діловій спільноті та суспільстві [6, с. 125-126]. Цей же перелік сфер пропонує і О. О. Гайдей [7, с. 71]. Віднесення таких областей як ефективність або імідж підприємства до сфер здійснення змін є дискусійним, так як вони переважно відображають результат функціонування підприємства і не виступають параметром його внутрішнього середовища, де безпосередньо впроваджуються зміни. Також, неоднозначна ситуація і зі змінами в продуктах або асортименті послуг, що надається. Фактично саме потреба в наданні на ринок нових товарів або існуючих товарів удосконаленої якості ставлять підприємство вперед необхідності у впровадженні змін у технологіях, процесах, ресурсах, рівні кваліфікації кадрів, які можуть це забезпечити. Отже питання виокремлення сфери здійснення змін пов'язане із уточнення границь внутрішнього середовища підприємства, його входів та виходів. Саме тому, такі сфери як асортимент продукції, ефективність діяльності та престиж не доцільно розглядати відносно імплементації в них змін.

Сферам реалізації змін надавали увагу і закордонні дослідники. Д. А. Надлер і М. Л. Тушман у своїй моделі узгодження або конгруентності організаційної поведінки розглядають організацію як відкриту систему, яка включає задачі (роботи, які необхідно виконати), структури і системи, культуру організації та людей [1]. Т. Д. Пітерс і Р. Х. Уотерман виокремлюють такі параметри як: стратегія, структура, система, стиль, співробітники, компетенції та суспільні цінності (пітерс). В моделі шести осередків М. Вейсборода виділено ціль, лідерство, структури, взаємовідносини, допоміжні механізми та винагороду (филонович). М. Хаммер у своїй алмазній моделі виділяв бізнес-процеси, трудові знання і організаційні структури, організаційну культуру, системи управління оцінки результатів [8]. Г. Мінцберг наголошував на розгляді змін в контексті стратегії діяльності організації: в рамках розробленого ним кубу організація може змінюватися концептуально в розрізі бачення та культури до конкретних аспектів, відображених у товарах та людях – зміни здійснюються в діапазоні від формального до неформального [9].

К. Левін наголошував на змінах в персоналі - в їх здібностях, цінностях, відношенні та в цілому в поведінці; в структурі та системах – винагороді, звітності, в робочих проектах; в організаційному кліматі або стилі міжособистісного спілкування – вирішення конфліктів, прийняття управлінських рішень [10]. П. Робертсон та С. Сеневіратне до вищезазначених додали зміни в технології та фізичному капіталі, які в поєднанні з організацією та соціальними факторами створюють орієнтацію на організаційну роботу [11].

Р. Дафт наголошував на таких типах організаційних змін, як: технологічні – у виробничому процесі, включаючи навички та знання, які забезпечують ключову компетентність організації; продуктів та послуг – як результатів діяльності організації: від оновлення існуючих до введення принципово нових; стратегії та структури – адміністративної сфери організації, яка здійснює контроль; культури – зміни у цінностях, очікуваннях, установках, переконаннях, здібностях і поведінці працівників [12]. Фактично ці типи змін можна розглядати як сфери їх імплементації.

Узагальнення всіх підходів представимо у табл. 2. Як бачимо частина зазначених сфер відноситься до «жорстких» – це техніка і технологія, виробнича програма, організаційна структура, ресурси і ієрархія. Інші представляють «м'які» складові: персонал та рівень його компетентності, організаційна культура та клімат, соціальний розвиток колективу. З нашої точки зору всі ці сфери можна об'єднати в чотири ключові. Перш за все, це стосується персоналу та рівня його кваліфікації. Розділяти ці дві сфери не є доцільним, адже фактично, коли мова йде про впровадження організаційних змін на підприємстві, керівництво цікавить наявність у працівників відповідних знань, умінь та навичок для здійснення нових операцій.

Тобто персонал розглядається саме в контексті його спроможності до навчання, підвищення кваліфікації, перекваліфікації або розвитку в цілому. Сам персонал в контексті управління стратегічними змінами доцільно розглядати як джерело потенційного опору, про що детальніше йтиметься в наступних підрозділах дослідження, а не сферу реалізації змін, як на цьому наголошують дослідники. Як вже було зазначено, нові компетентності потрібні для освоєння нових процесів, до яких варто віднести як нову техніку і технологію, так і управлінські процеси, включаючи інформаційне забезпечення тощо. Організаційний аспект здійснення змін займає особливе місце в теорії управління ними, що і обумовлює необхідність виділення окремої сфери, яка об'єднує організаційну структуру та ієрархію. Останньою «м'якою» сферою виділимо організаційну культуру як всеохоплююче поняття, яке поєднує всі нематеріальні елементи діяльності підприємства, які відрізняють його від інших та забезпечують єдність цілей і сподівань, вірувань, лояльності кадрів як в рамках поточної діяльності підприємства так і - що особливо важливо - в процесі здійснення змін.

Таблиця 2. Узагальнення підходів до визначення аспектів змін

Аспекти здійснення змін	Автор												
	Д. В. Найлак	М. Челелюк	К. А. Пріб	Т. Кужда	К. Левін	П. Робертсон і С. Сеневіратне	Р. Дафт	О. Гарафонова і О. Гайдей	Д. А. Надлер і М. Л. Тушман	Т. Д. Пітерс і Р. Х. Уотерман	М. Вейсборода	Г. Мінцберг	М. Хаммер
задачі (цілі)									+		+		
лідерство											+		
стратегія							+			+		+	
структура, система і ієрархія	+				+	+	+	+	+	+	+		+
правова структура								+					
організаційна культура	+				+	+	+	+	+	+	+		+
персонал	+												
процеси	+							+					+
технологія і ресурси (технологія)	+			+		+	+	+					
ключові компетенції	+									+			+
управління (господарською системою)		+	+					+					+
виробництво та збут продукції (виробнича програма)		+		+			+	+					
кадрова політика (управління персоналом)		+	+	+	+	+		+	+	+			
розвиток персоналу		+											
інформаційна політика		+						+					
матеріально-технічне забезпечення				+									
собівартість, прибуток і рентабельність				+									
фінансове забезпечення				+									
соціальний розвиток колективу				+									
ефективність								+					
винагорода											+		
оцінка результатів													+

Висновки та перспективи подальших розвідок

Суб'єктом управління традиційно варто вважати керівництво підприємства. Враховуючи специфіку здійснення стратегічних змін як процесу, варто виокремлювати команду здійснення змін як особливий суб'єкт управління, властивий виключно цьому процесу. Головною функцією суб'єкта управління є прийняття управлінських рішень та їх реалізація, що має базуватися на відповідному підґрунті. В нашому дослідженні таким підґрунтям варто вважати сукупність цілей і критеріїв ефективності проведення стратегічних змін. Так як жоден найсучасніший механізм не здатен працювати або виконувати функції без втручання людського фактору, то необхідність розгляду цілепокладання як провідної функції керуючої системи є необхідним у досліджуваному механізмі. Цілі є необхідною складовою, адже одним із найголовніших призначень механізму є перетворення входу на вихід. Досягнення поставлених цілей здійснення стратегічних змін є саме тим виходом, забезпечення якого і є призначенням механізму.

Прийняття управлінських рішень постійно пов'язано з необхідністю здійснення вибору. В рамках управління організаційними змінами вибір переважно полягає у визначенні альтернативи проведення змін та їх масштабу.

Список літератури

1. Найпак Д. В. Управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства: дис. на здобуття нанкового ступеня к.е.н.: 08.00.04; Харків: Харк. нац. економ. ун-т., 2011. 237 с.
2. Чепелюк М. І. Формування корпоративної культури в процесі організаційних змін підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04; Харків. нац. екон. ун-т ім. Семена Кузнеця. Харків, 2016. 20 с.
3. Кужда Т. Етапи успішного управління організаційними змінами на підприємстві. *Галицький економічний вісник*. 2013. № 2. С. 66-71.
4. Осовська Г. В. Осовський О. А. Основи менеджменту,; вид. 3-тє, перероб. і доп. К. : «Кондор», 2006. 664 с.
5. Гарафонова О. І. Управління змінами: концептуальні засади та стратегічний підхід до їх реалізації. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління*. Серія 1 : Економіка. 2013. Вип. 4. С. 122–128.
6. Гайдей О. О. Управління змінами на підприємстві. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012. № 3 (19). С. 71–75.
7. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. 288 с.
8. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. Пер. с англ, под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб : Издательство «Питер», 2000. 336 с.
9. Lewin, K. Group Decisions and Social Change. In *Readings in Social Psychology*. Eleanor E. Maccoby, Theodore M. Newcomb, and Eugene L. Hartley (eds.). 1958. Pp. 330-344. New York: Holt, Rinehart & Winston.
10. Robertson P. J., Sonal J. S. Outcomes of Planned Organizational Change in the Public Sector: A Meta-Analytic Comparison to the Private Sector. *Public Administration Review* 5. 1995. № 6 November / December. P. 547–558.
11. Дафт Р. Л. Управление изменениями в компании. СПб.: Нива, 2001. 450 с.

References

1. Najpak, D. V. (2011). *Upravlinnya organizacijny`my` zminamy` v zabezpechenni rozvy`tku pidpry`emstva*. [Management of organizational changes in providing enterprise development]. Ph.D. Thesis: 08.00.04; Hark. nacz. ekonom. un-t. Kharkiv. Ukraine.
2. Chepelyuk, M. I. (2016). *Formuvannya korporaty`vnoyi kul`tury` v procesi organizacijny`x zmin pidpry`emstva*. [Formation of corporate culture in the process of organizational changes of the enterprise]. Abstract of Ph.D. Thesis: 08.00.04; Harkiv. nacz. ekon. un-t im. Semena Kuznecya. Kharkiv. Ukraine.
3. Kuzhda, T. (2013). "Stages of successful management of organizational changes in the enterprise". *Galy`cz`ky`j ekonomichny`j visny`k*. no. 2. pp. 66-71.
4. Osovs`ka, G. V. and Osovs`ky`j, O. A. (2006). *Osnovy` menedzhmentu*. [Fundamentals of Management]. 3rd ed. «Kondor». Kiev. Ukraine.
5. Garafonova, O. I. (2013). "Change Management: Conceptual Foundations and Strategic Approach to their Implementation". *Naukovy`j visny`k Chernigivs`kogo derzhavnogo insty`tutu ekonomiky` i upravlinnya*. *Seriya 1 : Ekonomika*. Issue. 4. pp. 122–128.
6. Gajdej, O. O. (2012). "Managing changes in the enterprise". *Visny`k Berdyans`kogo universy`tetu menedzhmentu i biznesu*. no. 3 (19). pp. 71–75.
7. Hammer, M. and Champi, D. (2011). *Reinzhiniring korporacii. Manifest revoljucii v biznese*. [Manifesto of revolution in business]. Mann, Ivanov i Ferber. Moscow. Russia.

-
8. Minberg, G., Al'strjend, B. and Ljempel, Dzh. (2000). *Shkoly strategij*. [School of Strategies]. Translated by and in Kapturevskogo Ju. N. Izdatel'stvo «Piter». St. Petersburg. Russia.
 9. Lewin, K. (1958). Group Decisions and Social Change. In Readings in Social Psychology. Eleanor E. Maccobby, Theodore M. Newcomb, and Eugene L. Hartley (eds.). Pp. 330-344. New York: Holt, Rinehart & Winston.
 10. Robertson P. J., Sonal J. S. (1995). Outcomes of Planned Organizational Change in the Public Sector: A Meta-Analytic Comparison to the Private Sector. *Public Administration Review* 5. № 6 November / December. P. 547–558.
 11. Daft, R. L. (2001). *Upravlenie izmenenijami v kompanii*. [Management of changes in the company]. Niva. St. Petersburg. Russia.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2018 р.

Андрій Ігоревич ХВОСТИКОВ

здобувач, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
E-mail: Andrewhvastikov@gmail.com

**ПРЕДМЕТНА ГАЛУЗЬ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОРГІВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ**

Хвостіков, А. І. Предметна галузь дослідження міжнародних торгівельно-економічних відносин в аграрному секторі [Текст] / Андрій Ігоревич Хвостіков // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 248–255. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. В сучасних умовах відкритої економіки, де тенденції глобалізації та інтеграції набувають все більшого розмаху, все більше країн активно займаються зовнішньою торгівельно-економічною діяльністю, що відображається у стабільному зростанні обсягу експортно-імпоротної діяльності, збільшенні обсягу й географічної диверсифікації трудової міграції, активній експансії капіталу з розвинутих країн в країни, які розвиваються.

Мета дослідження полягає у визначенні сучасних тенденцій міжнародних торгівельно-економічних відносин в аграрному секторі України.

Результати. Важливість аграрного сектору в процесі зростання його залучення до світової торгівлі обумовлена збільшенням питомої ваги в експорті продукції рослинництва, що свідчить про існуючий попит на цю продукцію на світовому ринку й потенційні можливості збільшення присутності вітчизняних товаровиробників за кордоном.

Висновки. Міжнародні торгівельно-економічних відносин аграрного сектора України виступають базисом її експортного потенціалу на глобальному ринку, джерелом наповнення бюджету валютними надходженнями та вимагають розробки механізмів стимулювання експортної діяльності та впровадження технологій імпортозаміщення при державній підтримці й інституційному забезпеченні.

Ключові слова: міжнародні торгівельно-економічні відносини, аграрний сектор, експорт, імпорт, рослинництво, експортний потенціал.

Andrii Ihorevych KHVOSTIKOV

applicant, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**SUBJECT FIELD OF STUDY OF INTERNATIONAL TRADE AND ECONOMIC RELATIONS IN
THE AGRARIAN SECTOR**

Abstract

Introduction. In today's conditions of an open economy, where globalization and integration are becoming increasingly widespread, more and more countries are actively engaged in foreign trade and economic activity, reflected in the steady growth of export and import activity, increased scope and geographical diversification of labor migration, active expansion of capital from developed countries into developing countries.

The purpose of the study is to determine the current trends of international trade and economic relations in the agrarian sector of Ukraine.

Results. The importance of the agrarian sector in the process of increasing its involvement in world trade is due to an increase in the share of exports of crop production, indicating the current demand for these products in the world market and the potential for increasing the presence of domestic producers abroad.

© Андрій Ігоревич Хвостіков, 2018

ISSN 2415-8453. Український журнал прикладної економіки. 2018 рік. Том 3. № 3.

Conclusions. *International trade and economic relations of the agrarian sector of Ukraine serve as the basis for its export potential in the global market, a source of budget filling in foreign exchange earnings and require the development of mechanisms for stimulating export activities and the introduction of import substitution technologies with state support and institutional support.*

Keywords: *international trade and economic relations, agrarian sector, export, import, plant growing, export potential.*

JEL classification: F 40

Вступ

В сучасних умовах відкритої економіки, де тенденції глобалізації та інтеграції набувають все більшого розмаху, все більше країн активно займаються зовнішньою торгівельно-економічною діяльністю, що відображається у стабільному зростанні обсягу експортно-імпоротної діяльності, збільшені обсягу й географічної диверсифікації трудової міграції, активній експансії капіталу з розвинутих країн в країни, які розвиваються. Іншим проявом інтеграції є розвиток міжнародних регіональних інтеграційних об'єднань, до яких відносяться НАФТА, ШОС, БРІКС й ЄС. Географічна й культурна близькість Європейського союзу з урахуванням поточного стану взаємовідносин з північним сусідом України обумовлюють необхідність подальшої інтеграції нашої держави саме до цього об'єднання, що і є найважливішим геополітичним вектором нашої держави. Для успішної подальшої інтеграції України в Європейську спільноту важливим виступає розвиток торгово-економічних відносин з державами цього об'єднання, що можливо шляхом підвищення обсягу участі вітчизняних товаровиробників у світовій торгівлі з відповідною підтримкою з боку державних інститутів. Кожна галузь вітчизняної економіки відіграє свою роль в даному процесі, що і вимагає розробки методологічного й методичного забезпечення підвищення залученості підприємства з урахуванням специфіки їх діяльності. Важливість аграрного сектору в процесі зростання його залучення до світової торгівлі обумовлена збільшенням питомої ваги в експорті продукції рослинництва, що свідчить про існуючий попит на цю продукцію на світовому ринку та потенційні можливості збільшення присутності вітчизняних товаровиробників за кордоном.

Мета статті

Мета дослідження полягає у визначенні сучасних тенденцій міжнародних торгівельно-економічних відносин в аграрному секторі України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Незважаючи на велику кількість досліджень у сфері міжнародних економічних відносин, зовнішньоекономічної діяльності, міжнародної торгівлі безпосередній зміст міжнародних торговельно-економічних відносин представлений лише в окремих дослідженнях, а відомі дослідники в даній галузі не зосереджуються на визначенні розбіжностей між торгівельно-економічними відносинами й діяльністю.

Так, А. П. Голіков та О. А. Довгаль визначають їх як відносини між державами або інтеграційними об'єднаннями, які засновані на обмінних та фінансових операціях, а також кооперації та спільному розвитку [1, с. 384].

Р. І. Хасбулатов визначає міжнародне торгово-економічне співробітництво як весь обсяг торгових, виробничо-економічних, фінансових зв'язків і відносин в області торгівлі товарами і послугами за межами національних кордонів, міграції робочої сили. Визначаючи дане визначення ширшим ніж міжнародна торгівля, автор не визначає принципів відмінностей між ними [2].

Є. Ф. Авдокушин характеризує міжнародні економічні відносини як економічні зв'язки між суб'єктами господарювання різних країн і механізм реалізації цих зв'язків [3, с. 13].

Узагальнюючи існуючі навчальні праці закордонних (Александров Є. Л. і Круглов В. Н., Дашкевич Є. А. й Малашевич Д. Г., Мелешко Ю. В., Мічуріна Ф. З., Овчаренко Н. А., Пономарьова Е. С., Рибалкін В. Є., Тахумова О. В., Тітова О. Є.) та вітчизняних (Александров Є. Л. і Круглов В. Н., Дашкевич Є. А. і Малашевич Д. Г., Мелешко Ю. В., Мічуріна Ф. З., Овчаренко Н. А., Пономарьова Е. С., Рибалкін В. Є., Тахумова О. В., Тітова О. Є.) науковців, варто зазначити, що міжнародну економіку розглядають як окремо, так і разом, але питання, які розглядаються в даній сфері є подібними. Так формами міжнародних економічних відносин більшість із зазначених авторів вважають, по-перше, міжнародну торгівлю, які об'єднує всі експортно-імпортні операції між країнами в рамках зовнішньоекономічної діяльності як суб'єктів господарювання (переважно), так і держав, що включає торгівлю товарами та послугами; по-друге, міжнародну трудову міграцію, яка за останні роки внаслідок існуючих геополітичних процесів набула значного масштабу, відчутно впливаючи на рівень розвитку держав через збільшення навантаження на робочі місця й зростання конкуренції за вигідні умови праці, а також через соціальне навантаження на бюджет внаслідок виплат по безробіттю, яке напряду залежить від стану ринку праці; по-третє, міжнародний ринок капіталу й валютно-фінансових відносин, який включає платіжний баланс країни, світову валютну систему, валютний курс та режими його регулювання, міжнародне кредитування та міжнародні кредитні відносини; по-четверте, міжнародну інвестиційну діяльність, яка включає поряд з міжнародними інвестиціями політику стимулювання інвестиційної діяльності шляхом залучення в країну іноземних інвестицій; по-п'яте, міжнародний науково-технологічний обмін й останнє – регулювання міжнародних економічних відносин на національному та міжнародному рівнях, які включають діяльність відповідних організацій. Як бачимо ці форми безпосередньо залежить від предмету взаємодії між сторонами. Іншим аспектом міжнародних торговельно-економічних відносин є сторони взаємодії, відповідно до яких ці відносини розрізняють на таких рівнях: мікрорівень передбачає взаємодію суб'єктів господарювання різних країн, які займаються здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, макрорівень передбачає взаємодію на державному рівні між державними установами та урядами різних країн, мегарівень або глобальний відображає відносини між інтеграційними об'єднаннями в рамках світової взаємодії. Враховуючи адміністративно структуру нашої держави й країн Європи варто виокремити мезорівень взаємодії, який передбачає співробітництво на рівні окремих регіонів й областей між відповідними органами виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Аграрний сектор представлений галузями рослинництва й тваринництва, який є цілісним комплексом, як слушно зазначають автори [4], що пов'язаний з природними умовами, ресурсами, технічними можливостями й персоналом. Ефективність діяльності підприємств даної сфери пов'язана саме з кооперацією, що передбачає використання продуктів однієї галузі в іншій. Міжнародні торгово-економічні відносини в даній сфері представлені переважно експортно-імпортною діяльністю в торгівлі товарами й окремими проектами науково-технічного партнерства. На жаль, загальний рівень іноземних інвестицій в економіку нашої країни є дуже низьким (близько 1,5% за 2017 р. [5]), а відносно підприємств аграрного сектору вони формуються переважно за кошти самих підприємств і частково фінансуються з державного бюджету.

Як було зазначено однією із найважливіших складових торговельно-економічних відносин є міжнародна торгівля, аналіз якої доцільно представити параметрами динаміки експортно-імпоротної діяльності в Україні. Для отримання обґрунтованих висновків для аналізу надамо співставленні дані (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя). На рис. 1 представлено узагальнені показники експорту і імпорту торгівлі товарами, сальдо і значення приросту.

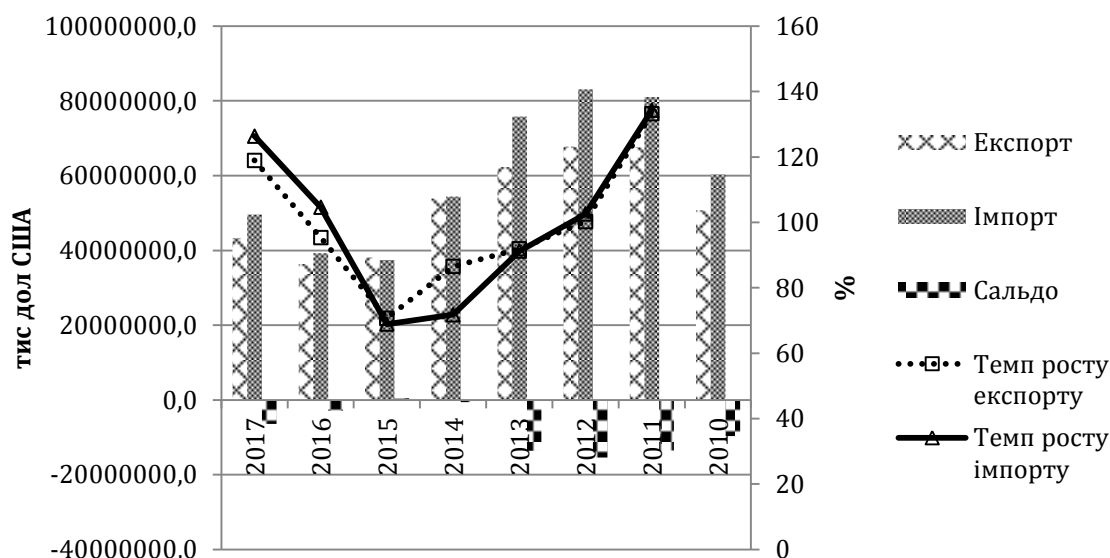


Рис. 1. Аналіз експортно-імпоротної діяльності в торгівлі товарами (побудовано за даними [5])

Як бачимо за всі роки, крім 2015 року, має місце від'ємне значення сальдо зовнішньоекономічної торгівлі товарами. З 2012 р. до 2014 р. сальдо скорочувалася, набувши позитивного значення в розмірі 610 млн. дол у 2015 р. З 2016 р. знову почало зростати від'ємне значення сальдо зовнішньоторговельної діяльності за рахунок перевищення темпу росту імпорту над експортом.

На рис. 2 представлений аналогічний аналіз торгівлі товарами за аграрним сектором.

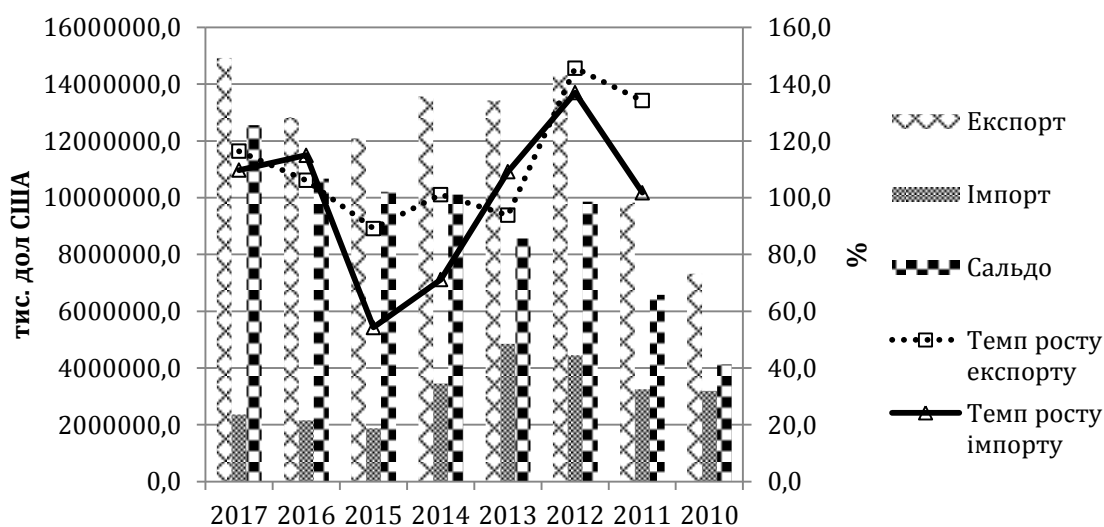


Рис. 2. Аналіз експортно-імпоротної діяльності в торгівлі товарами аграрного сектору (побудовано за даними [5])

На відміну від загальної ситуації по Україні даний сектор відрізняється стабільно позитивним значенням сальдо експортно-імпоротної діяльності, яке за досліджуваний період стабільно збільшувалося, за виключенням 2013 р., що пояснюється ускладненням геополітичного та внутрішнього-економічного стану нашої держави, коли темп приросту імпорту (109,2%) перевищив це ж значення за експортом (93,8%). Це дозволяє стверджувати, що, на відміну від загальнодержавних значень показників, аграрний сектор виступає як виражений постачальником валютних надходжень і формує таким чином імідж нашої держави в очах зовнішніх контрагентів. Важливим

показником аналізу зовнішньої торгівлі є покриття експортом імпорту товарів, що представлено на рис. 3.

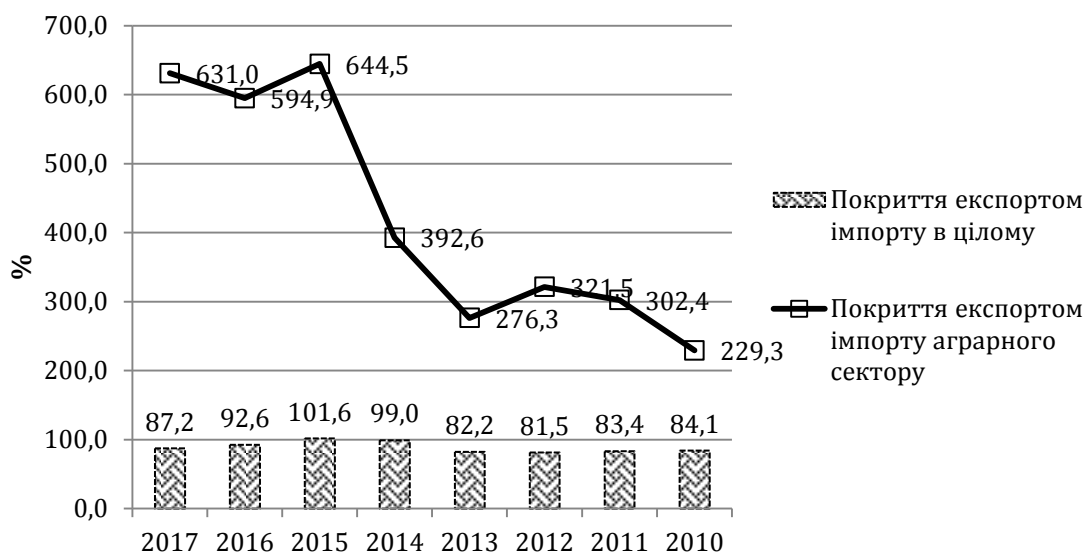


Рис. 3. Динаміка покриття експортом імпорту (побудовано за даними [5])

Як бачимо з рис. 3 з 2014 р. в аграрному секторі стрімко збільшувався цей показник, досягнувши у 2015 р. свого максимуму в розмірі 644,5%. В наступні роки він зменшився, залишаючись між тим на достатньо високому рівні. Ці результати свідчать, що аграрний сектор на відміну від вітчизняної економіки в цілому має потужний експортний потенціал, який успішно реалізовується і має всі тенденції до подальшого зростання. На рис. 4 надано результати прогнозування експорту, здійсненого Національно-науковим центром «Інститут аграрної економіки», який, як ми бачимо, в цілому за обсягом продовжує намічений тренд щодо зростання експорту (рис. 1), але зі зниженням фізичного обсягу експорту пшениці з 2019 року по 2020, та із його подальшим збільшенням до 2025 року.

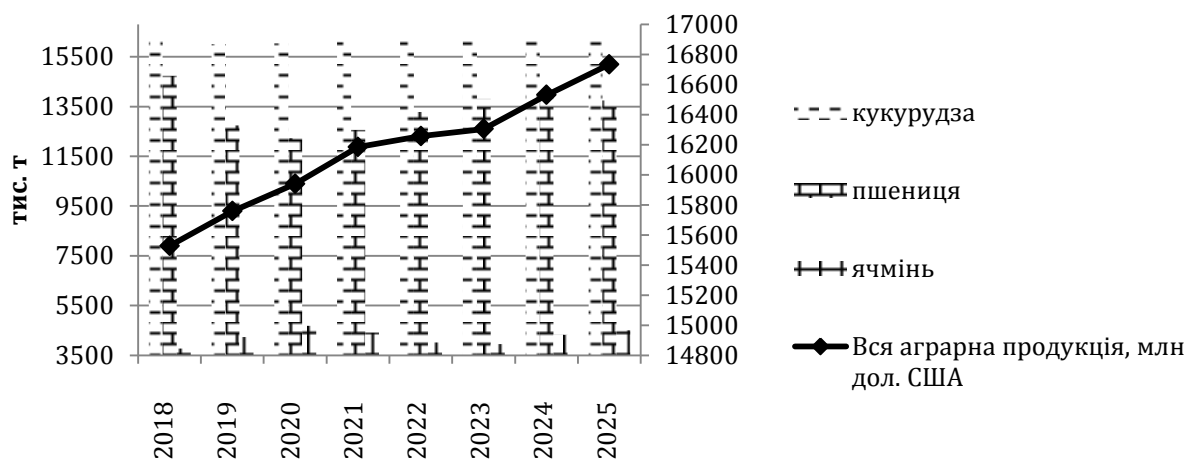


Рис. 4. Прогноз українського експорту відповідно до розрахунків Національно-наукового центру «Інститут аграрної економіки» (побудовано за [6; 7])

Такі висновки є особливо важливими враховуючи виключну роль цього товару в існуючій структурі експорту української продукції аграрного сектору, що наведено на рис. 5. З наведених даних можна стверджувати, що експорт зернових культур з 2012 року складає близько половини всього експорту продукції агросектору. Друге місце посідають жири й олії тваринного або рослинного походження, які займають в середньому близько третини від експорту, але на відміну від зернових їх питома вага поступово 2010 року до 2015 року скорочувалася, а з 2016 року знову збільшилася, та

наразі складає 31%. Третє місце займають насіння та плоди олійних рослин, які переважно представлені соняшником. Всі інші культури разом займають не більше ніж 13%-15%.



Рис. 5. Структура експорту вітчизняної продукції аграрного сектору

Структура імпорту представлена на рис. 6. На відміну від експорту вона є більш диверсифікованій та сформована такими групами продукції аграрного сектору: в найбільшій мірі Україна імпортує істівні плоди та горіхи, питома вага яких в середньому складає близько 22%, подібний, але менший обсяг займає риба і ракоподібні, питома вага яких за останні роки поступово збільшується й наразі складає 19,2%.

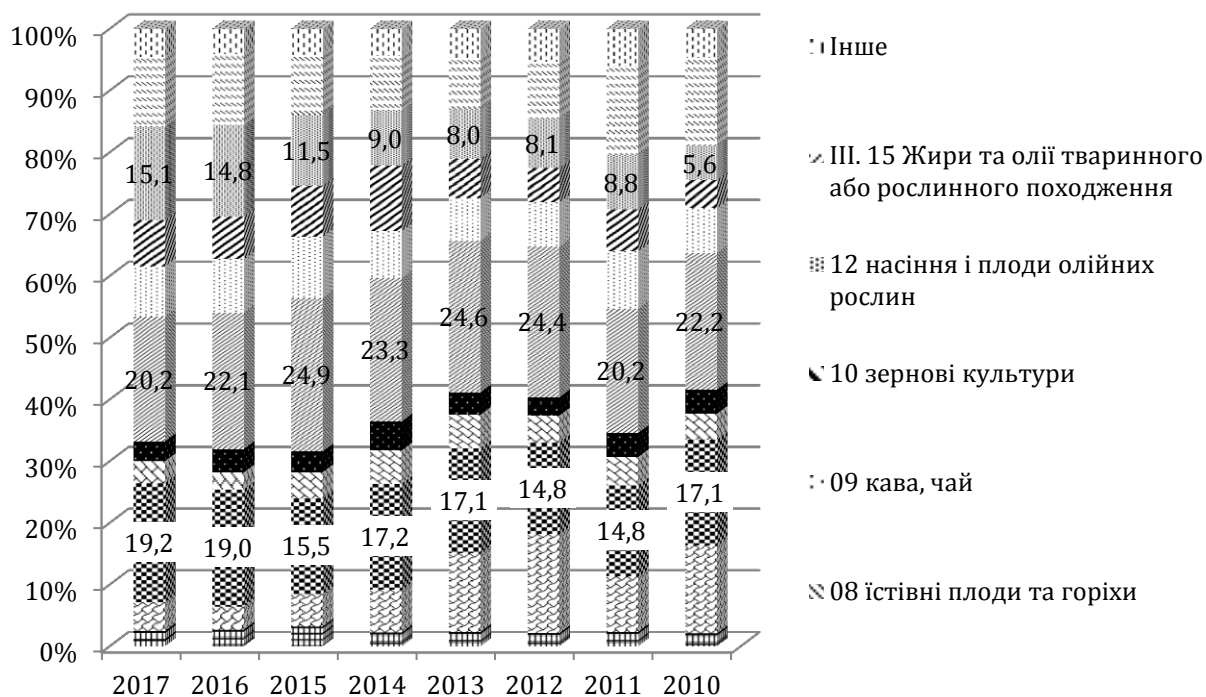


Рис. 6. Структура імпорту вітчизняної продукції аграрного сектору

На третьому місці знаходяться насіння і плоди олійних рослин, питома вага яких суттєво збільшилася з 2010 року (5,6%) до 2017 р. (15,1%). Відчутною є доля імпорту жирів та олій тваринного або рослинного походження, яка в середньому займає близько 11% та кави та чаю – 8%. Також 9% від загального імпорту продукції агросектору складає м'ясо та їстівні субпродукти. В зазначеній структурі особливої уваги вимагає така стаття як «риба та ракоподібні», адже, враховуючи природно-географічні, кліматичні умови, наявні трудові ресурси із відповідним рівнем кваліфікації, рівень капіталомісткості, саме ця стаття імпорту може бути суттєво зменшена шляхом розвитку даної галузі тваринництва в аграрному секторі нашої держави. Так як окремі статті імпорту, до яких варто віднести: каву та чай, окремі види горіхів, окремі види олійних рослин і жирів рослинного походження, на даний момент не доцільно розглядати як перспективні з точки зору імпортозаміщення.

Загальна характеристика ролі аграрного сектору в експорті й імпорті представлена на рис. 7.

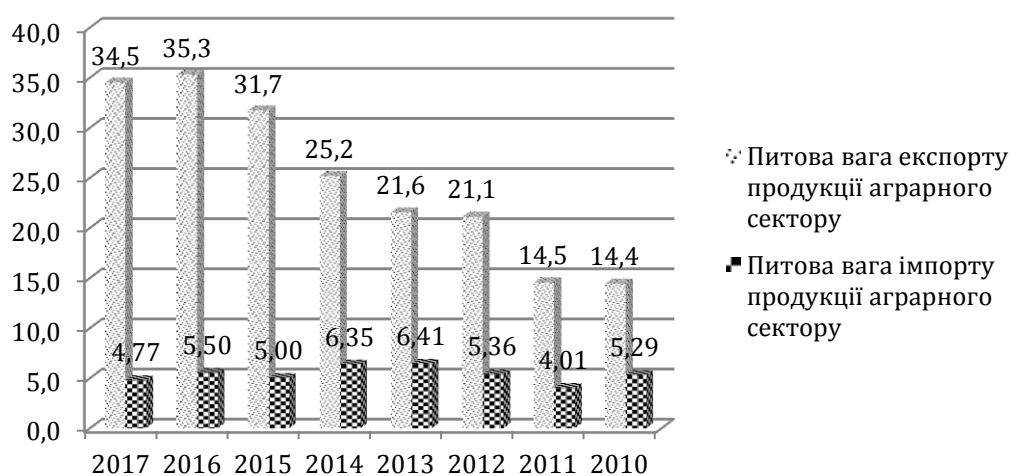


Рис. 7. Питома вага експорту й імпорту продукції аграрного сектору в загальному експорті-імпорті

Висновки та перспективи подальших розвідок

Як бачимо з наведених результатів доля імпорту аграрного сектору коливається в межах 5,3%, із збільшенням в несприятливі роки для економіки держави (2013 та 2014 рр.), та поступовим скороченням до 2017 р. Натомість роль аграрного сектору в експорті стабільно зростає з 2010 р., коли вона складала 14,4% до 34,5% у 2017 р. Якщо збільшення питомої ваги експорту з 2013 р. по 2015 р. мало місце на рівні негативних тенденцій щодо його приросту поряд із загальним скороченням експорту, і даний факт досить складно вважати позитивною динамікою, то збільшення питомої ваги у 2017 р. поряд із поступовим зростанням експорту в цілому, свідчить про значне місце, яке посідає дана галузь в загальній структурі торговельно-економічних відносин в Україні. Таким чином, міжнародні торговельно-економічних відносин аграрного сектора України виступають базисом її експортного потенціалу на глобальному ринку, джерелом наповнення бюджету валютними надходженнями та вимагають розробки механізмів стимулювання експортної діяльності та впровадження технологій імпортозаміщення при державній підтримці й інституційному забезпеченні.

Список літератури

1. Голюков А. П., Довгаль О. А. Міжнародні економічні відносини : підручник. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 464 с.
2. Хасбулатов Р. И. Международные экономические отношения : учебник для бакалавров.; 2-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2014. 991 с.

3. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. М.: Маркетинг, 1997. 194 с.
4. Волошанюк Н. В., Сьомка А. К. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи реформування. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 13(1). С. 45-49.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Пугачев М. І. Аграрний сектор економіки України в умовах інституційних змін. *Економіка АПК*. 2017, № 5. С. 12–18.
7. Кузьмінов М. В. Розвиток системи підтримки експортної діяльності аграрних компаній. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спец. 08.00.02. Київ: Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет Імені Вадима Гетьмана». 2018, 226 с.
8. Александров Е. Л., Круглов В. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие. М.: Финансовый университет, 2017. 112 с.

References

1. Golikov, A. P. and Dovgal, O. A. (2015). *Mizhnarodni ekonomichni vidnosy`ny`*. [International economic relations]. XNU imeni V. N. Karazina. Kharkiv. Ukraine.
2. Hasbulatov, R. I. (2014). *Mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija*. [International economic relations]. 2nd ed., per. i dop. Izdatel'stvo Jurajt. Moscow. Russia.
3. Avdokushin, E. F. (1997). *Mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija*. [International Economic Relations]. Marketing. Moscow. Russia.
4. Voloshanyuk, N. V. and S`omka, A. K. (2017). «Agrarian sector of Ukraine: trends, subjects, prospects for reform». *Naukovy`j visny`k Uzhgorods`kogo nacional`nogo universy`tetu. Seriya : Mizhnarodni ekonomichni vidnosy`ny` ta svitove gospodarstvo*. Issue. 13(1). pp. 45-49.
5. Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Pugachev, M. I. (2017). «Agrarian sector of economy of Ukraine in conditions of institutional changes». *Ekonomika APK*. no. 5. pp. 12–18.
7. Kuz`minov, M. V. (2018). *Rozvy`tok sy`stemy` pidtry`mky` ekspornoji diyal`nosti agrarny`x kompanij*. [Development of the system of support of export activity of agrarian companies]. Ph.D. Thesis. 08.00.02 Derzhavny`j vy`shhy`j navchal`ny`j zaklad «Ky`yivs`ky`j nacional`ny`j ekonomichny`j universy`tet Imeni Vady`ma Get`mana». Kiev. Ukraine.
8. Aleksandrov, E. L. and Kruglov, V. N. (2017). *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija*. [World economy and international economic relations]. М.: Finansovyj universitet. Moscow. Russia.

Стаття надійшла до редакції 07.08.2018 р.

Наталія Валеріївна КУЗЬМИНЧУК

доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу,
менеджменту та підприємництва

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

E-mail: nkuzminchuk@ukr.net

**СИСТЕМНО-ДІЯЛЬНІСНИЙ ПІДХІД ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Кузьминчук, Н. В. Системно-діяльнісний підхід до державного регулювання розвитку підприємництва [Текст] / Наталія Валеріївна Кузьминчук // Український журнал прикладної економіки. – 2019. – Том 3. – № 3. – С. 256-263. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Вступ. Теорія державного регулювання економіки проголошує необхідність системного підходу до вибору засобів і методів впливу держави на суб'єктів економічних відносин. Тому застосування системно-діяльнісного підходу до державного регулювання розвитку підприємництва дозволить встановити системні закономірності й особливості у контексті забезпечення параметрів розвитку малого й середнього підприємництва й надасть можливість органам влади приймати своєчасні та виважені рішення не тільки в державному регулюванні підприємництва, а також при розробці та реалізації цільових комплексних програм і стратегій, спрямованих як на підвищення рівня життя населення, так і на досягнення позитивного ефекту в соціально-економічному розвитку регіонів України.

Метою статті є обґрунтування застосування системно-діяльнісного підходу до державного регулювання розвитку підприємництва.

Результати. Обґрунтовано використання системно-діяльнісного підходу до державного регулювання підприємництва, що розвиває і доповнює сучасні підходи до вивчення поведінки складної системи державного регулювання в умовах нестійкості, нерівноваги й самоорганізованості та дозволяє застосовувати відповідні системні закономірності й особливості у контексті забезпечення параметрів розвитку малого та середнього підприємництва. Доведено, що інструментарій державного регулювання малого й середнього підприємництва виступає основою формування концепцій, стратегій і програм розвитку підприємництва, які можуть бути використані державними й місцевими органами управління в конкретних умовах для забезпечення стабільного функціонування вітчизняного підприємництва.

Висновки. Отримані результати дослідження дадуть змогу відшукати шляхи ефективнішого управління у сфері малого й середнього підприємства, що сприятиме підвищенню конкурентоздатності національної економіки в цілому.

Ключові слова: державне регулювання, системний підхід, теорія систем, теорія діяльності, системно-діяльнісний підхід, підприємство.

Nataliia Valeriivna KUZMYNCHUK

Doctor of Economics, Professor,
Department of Marketing, Management and Entrepreneurship
V. N. Karazin Kharkiv National University

**SYSTEM-ACTIVITY APPROACH OF GOVERNMENTAL REGULATION TO THE
DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP**

Abstract

Introduction. *The theory of state regulation of the economy proclaims the need for a systematic approach to the choice of means and methods of state influence on subjects of economic relations. Therefore, the use of a system-activity approach to the state enterprise regulation will establish systemic laws and peculiarities in the context of ensuring the development parameters of small and medium-sized businesses and allows authorities to make timely and informed decisions not only in government regulation of entrepreneurship but also in the development and implementation of targeted integrated programs and strategies aimed at both raising the living standards of the population and achieving a positive effect in the socio-economic development of the regions of Ukraine.*

Purpose of the article is to justify the use of a system-activity approach to the state regulation of entrepreneurship development.

Results. *The use of a system-activity approach to state regulation of entrepreneurship is justified, which develops and complements modern approaches to studying the behavior of a complex system of government regulation in conditions of instability, unevenness and self-organization and allows using appropriate system laws and features in the context of ensuring the development parameters of small and medium-sized businesses. It is proved that the tools of state regulation of small and medium-sized businesses are the basis for the formation of concepts, strategies and programs for the development of entrepreneurship that can be used by state and local governments in specific conditions to ensure the stable functioning of domestic entrepreneurship.*

Conclusions. *The results of the research will allow finding ways of effective management in the sphere of small and medium-sized businesses, which will contribute to improving the competitiveness of the national economy as a whole.*

Keywords: *government regulation, system approach, systems theory, activity theory, system activity approach, entrepreneurship.*

JEL classification: D 24; G 31; Q 2

Вступ

В умовах системної трансформації економіки держава зацікавлена в прогресивному розвитку й процвітанні свого суспільства, у новій якості якого зміна способів державного регулювання економіки, зокрема малого та середнього підприємництва, відбуваються під впливом багатьох чинників, серед яких важливе місце займають: економічна глобалізація, євроінтеграційні й соціально-політичні процеси. Постійне переосмислення функцій держави в економіці світовою спільнотою зумовило вироблення сучасних поглядів на домінуючу її роль - без чого ні соціальний, ні економічний розвиток неможливий. За наявних глобалізаційних процесів і негативних наслідків світової фінансової рецесії актуальним стає зміцнення позицій країни та її регіонів в міжнародному господарстві, пошук шляхів відродження виробничого потенціалу, подальшого проведення перетворень у соціально-економічній сфері, реформування фінансової системи. Це між іншим включає розробку економічних інструментів, які б сприяли активізації ділової активності суб'єктів господарювання й прискоренню темпів економічного зростання. Основою державної економічної політики

мають бути стратегічні орієнтири розвитку підприємництва. Стратегічні орієнтири й конкретні умови соціально-економічного розвитку, пов'язані зі змінами кон'юнктури на ринку, обумовлюють використання цілого арсеналу методів державного регулювання економіки, які представляють собою способи впливу держави на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою створення умов їхнього ефективного функціонування відповідно до напрямків державної економічної політики. Тому сучасний механізм державного регулювання підприємництва повинен сприяти підтримці підприємництва (безпосередньо як об'єкта регулювання) шляхом застосування сучасних наукових підходів.

Питання сутності державного регулювання економіки, зокрема у сфері підприємництва, досліджувались вченими, серед яких: Александров І. О., Балабанова Н. В., Бережна І. В., Вишневська Н. В., Запатріна І. В., Заруба В. Я., Кирильчук Є. І. та ін. Але, незважаючи на значну кількість наукових праць, що збагачують теорію та практику державного регулювання розвитку підприємництва, в умовах еволюційної динаміки соціально-економічних змін у суспільстві проблеми у цій сфері потребують подальших досліджень.

Питання теорії розвитку соціально-економічних систем, інструментів, етапів здійснення життєвого циклу, розглядалися в роботах А. Г. Афанасьєва, В. Я. Заруби, І. В. Прангішвілі, Л. А. Радзиховського, А. Сміта, Й. Шумпетера та ін. Аналіз теоретичних аспектів державного регулювання розвитку малого та середнього підприємництва показав, що відсутність системності державної діяльності у цій сфері стала однією з важливих причин стримування комплексного розвитку.

Мета та завдання статті

У зв'язку з цим, **метою статті** є обґрунтування застосування системно-діяльнісного підходу до державного регулювання розвитку підприємництва в умовах нестійкості, нерівноваги й деформованої самоорганізованості національної та регіональних соціально-економічних систем для забезпечення ефективності та конкурентоздатності національної економіки у довгостроковій перспективі. У межах досягнення мети виокремлено такі завдання:

розкрити понятійно-термінологічний апарат, за допомогою якого висвітлюються особливості процесу вивчення досліджуваного об'єкта й процесів, які з ним відбуваються;

дослідити сутність державного регулювання підприємництва у межах запропонованого системно-діяльнісного підходу;

сформулювати висновки на основі проведеного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження

Державне регулювання слугує важливим регулятором поведінки цивілізованого бізнесу, тому основна його мета полягає в забезпеченні правової бази функціонування ринкової системи, встановленні законних й ефективних взаємовідносин між виробниками, постачальниками та споживачами продукції у сфері малого й середнього підприємництва. Теорія державного регулювання економіки проголошує необхідність системного підходу до вибору засобів та методів впливу держави на суб'єктів економічних відносин. Регулюванню підлягають складні процеси життєдіяльності суспільства, на які нездатні ефективно впливати окремі важелі або будь-які вибірки, незбалансовані їх комбінації. Результативність державного регулювання зростає, якщо ці важелі застосовуються не випадково чи під тиском груп спеціальних інтересів і кон'юнктури, а системно, виходячи з довгострокових цілей і поточних завдань соціально-економічного розвитку.

Наукове дослідження вимагає створення чіткого і точного понятійного апарату, який буде гарантом грамотного й ясного викладення думки, пояснення того чи іншого

економічного явища. Найчастіше в загальному значенні регулювання пов'язують із спрямуванням розвитку явищ і процесів з метою приведення у порядок. Невід'ємними атрибутами регулювання є: спрямованість; планованість; упорядкованість. Особливістю поняття регулювання є те, що більшість науковців розглядають його як функцію управління, що важливо з точки зору загального впливу держави на підвищення життєвого рівня відповідно до встановлених пріоритетів і цілей розвитку суспільства. Управління – свідомий цілеспрямований вплив суб'єктів (економічних, соціальних, політичних та ін. відносин) на окремих людей, трудові колективи й більш широкі спільноти, а також на економічні об'єкти з метою досягнення цими суб'єктами цілей і надання стабільності та динамічності розвитку керованим об'єктом. Управління можна також розглядати як: сукупність процесів планування, організації, координації, мотивації, контролю й реалізації відносин економічної власності з метою досягнення поставлених суб'єктом цілей; вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених цілей. В умовах змін, що тривають в українському суспільстві, зростає актуальність розробки об'єктивних наукових теорій, які визначали б із загальних міждисциплінарних позицій як підходи до аналізу й прогнозування процесів у соціально-економічних об'єктах різних рівнів, так і концепції управління ними.

У якості загальнонаукової методології пізнання, спрямованої на виявлення закономірностей, які проявляються в об'єктах складної природи, виступає системний підхід. Проблеми визначення сутнісних характеристик об'єктів і їх структур, виявлення в навколишній дійсності й створення об'єктів на підставі їх сутнісних характеристик, визначення відповідності структур об'єктів їх сутнісним характеристикам досліджуються в загальній теорії систем. При цьому загальна теорія систем не є строгою методологічною концепцією: вона виконує свої евристичні функції, основний зміст яких полягає у відповідній орієнтації конкретних досліджень.

Методологічна специфіка системного підходу полягає в тому, що він орієнтує дослідження не тільки на виявлення різноманітних типів зв'язків між предметно утворюючими підсистемами складного об'єкта, але й на зведення їх у загальну теоретичну побудову. Суттєві сторони функціонування й розвитку соціально-економічних об'єктів знаходять втілення в такому узагальненому системному об'єкті як людська діяльність. Дійсно, під діяльністю в широкому сенсі розуміється «специфічна людська форма відношення до навколишнього світу, зміст якої становить його доцільну зміну й перетворення в інтересах людей; умова існування суспільства» [1]. Як можна бачити, поняття людської діяльності відповідно до наведеного визначення поширюється як на індивідуально-особистісну діяльність, так і на діяльність соціальних груп (організацій різних рівнів, суспільства в цілому). У той же час, діяльність є міждисциплінарною науковою категорією, яка широко використовується в психології, економічній теорії, соціології, філософії. Крім того, діяльність виступає і як загальний предмет досліджень зазначених дисциплін, де використовується цілий ряд загальних понять, які характеризують діяльність: «потреби», «цінності», «інтереси», «ресурси», «продукти», «відносини між людьми» та ін. Сучасні концепції діяльності ґрунтуються на загальній теорії системи діяльності й відповідному їй системо-діяльнісному підході до дослідження взаємодії суб'єкта діяльності зі своїм середовищем (об'єктом).

Наведені вище обставини дають підстави для розгляду загальної теорії системи діяльності як метатеорії соціально-економічних об'єктів, а також для використання системо-діяльнісного підходу до системних досліджень об'єктів, які мають одночасно економічну, соціальну й психологічну природу.

Системо-діяльнісний підхід зложився спочатку в психологічній науці як альтернатива так званому об'єктному підходу, характерному для природних наук.

Об'єктний підхід у природознавстві припускає протиставлення один одному класів об'єктів і суб'єктів. Відповідно до об'єктного підходу методологічною установкою психології довгий час був вивчення психіки суб'єкта як об'єкта. Однак якщо такі аспекти психіки, як відчуття й реакції, вдавалося розглядати за аналогією й паралельно об'єктам, то при переході до вивчення свідомості ця установка виявлялася неконструктивною. Причина цього полягала в тому, що складні психічні феномени не можуть бути пояснені при їх розгляданні безвідносно до цілеспрямованої людської діяльності. При об'єктному підході психіка виявляється замкненою сама в собі, тобто суб'єкт повністю відокремлюється від об'єкта.

Новий системний розгляд психіки був запропонований уперше в 30-х роках минулого століття К. Левінім. Він побачив можливість її вивчення як елемента загальної системи, яка включає об'єктивні й суб'єктивні моменти. У якості цієї загальної системи він розглядав сам процес дії суб'єкта з об'єктом, процес діяльності. У теорії К. Левіна психічні процеси розвертаються в особливому «психологічному просторі». З одного боку, реальний фізичний об'єкт в «психологічному просторі» перетворюється у квазіоб'єкт, «об'єкт у системі», причому системоутворюючим фактором виступає сукупність потреб людини. З іншого боку, самі потреби також включаються в «психологічний простір», зв'язуються із квазіоб'єктами, їхньою спонукальною силою [2].

Системо-діяльнісний підхід у різних явно або неявно виражених формах використовувався у всіх психологічних теоріях у ХХ в. Крім того, в 80-х роках минулого століття рядом учених у колишньому СРСР були розпочаті спроби поширення системо-діяльнісного підходу на управління соціально-економічними об'єктами (СЕО) [цит. за: 3].

Із системо-діяльнісним підходом і теорією системи діяльності тісно змикається праксеологія, під якою розуміють одночасно методологічний підхід у суспільних науках і дедуктивній теорії діяльності. Термін праксеологія створений з грецької мови: πράξις — дія та λογία — вчення. У відповідності з праксеологією як методологічним підходом предметом вивчення суспільних наук в остаточному підсумку є будь-яка діяльність людей, яка являє собою використання людиною засобів для досягнення цілей у конкретних обставинах і при певному стані знань про світ. Як дедуктивна теорія праксеологія виводить різні затвердження про людську діяльність із самоочевидних або апіорних характеристик цієї діяльності взагалі.

Важливою характеристикою праксеологічного підходу є так званий методологічний суб'єктивізм. У відповідності з ним при аналізі тієї або іншої людської дії варто виходити з того, як сама діюча особа бачить свої цілі, засоби, обставини, які знання про світ і про себе він вважає щирими, як він сам інтерпретує інформацію, що поступає до нього тощо. Неможливо зрозуміти людську дію, якщо виходити із цілей, знань, інтерпретацій, які належать не актору, а, наприклад, «суспільству» або самому дослідникові.

Розвиток праксеології пов'язаний із австрійською школою економіки і, особливо, з роботами Л. фон Мізеса і Ф. Хайека, які проголосили основним завданням економічної праксеології (каталактики) вивчення мотивів дій ізольованих індивідуумів, а також аналіз міжособистісного обміну. Практиологія інтенсивно розвивалася у Польщі завдяки зусиллям філософа, логіка Тадеуша Котарбінського. В Україні праксеологією займався Євген Слуцький.

Л. фон Мізес у дослідженні «Людська діяльність» багато уваги приділив праксеологічним засадам. На його думку, праксеологія має справу зі шляхами і проблемами, обраними для досягнення мети. Її об'єкт – засоби, а не цілі. У цьому сенсі можна говорити про об'єктивізм загальної науки, про людську дію. Вона приймає кінцеві цілі, які обрала людина, як дань. Вона повністю нейтральна стосовно них, утримується від будь-якого ціннісного судження. Єдиний стандарт, який застосовує

праксеологія, – це оцінка придатності обраних засобів для досягнення мети. Цінним у дослідженні Л. фон Мізеса можна вважати вказівки на можливості використання праксеології для передбачення наслідків людської діяльності. Після Л. фон Мізеса до праксеології звернулися польські дослідники Т. Котарбінський, О. Ланге та інші їхні співвітчизники. Слід зазначити, що почесним батьком праксеології можна вважати видатного українського економіста-математика Є. Слуцького, який опублікував у 1926 році українською і німецькою мовами дослідження «Етюд до проблем будівництва формально-праксеологічних засад економіки». Намагаючись зорієнтувати читача у формальній економіці, Є. Слуцький хотів обґрунтувати взаємини, форми та інші вияви господарських утворень. На підставі стислого викладу праксеологічної системи вчений зробив висновок про те, що вона відкриває простір для математичної економіки. Разом із засобами математики праксеологія придатна відобразити багатогранність емпіричної господарської діяльності. Хто знає сьогочасну математичну економіку, – писав Є. Слуцький, – у того не може бути сумніву щодо можливості дедуктивної теорії, широко розвинутої на основі нашої системи... Формальна економіка це – не самостійна наука, а окрема дисципліна у межах формальної праксеології.

Отже, склад явищ, які повинні бути включені в ті або інші аспекти розгляду соціально-економічних об'єктів, на наш погляд, охоплюється з достатньою повнотою предметами досліджень економічної теорії, соціології, психології. Поряд з поняттям діяльності, у цих дисциплінах активно використовуються й такі системні поняття, як «структура», «організація», «зв'язок», «вплив», «вибір», «ціль», «управління» та ін. Разом з тим, слід зазначити, що кожна дисципліна має свої особливості в трактуванні наведених системних понять і навіть у принципах пояснення причинно-наслідкових зв'язків.

Основним стратегічним ресурсом в країні є людський потенціал, що має сукупність характеристик, які відображають його фізичний потенціал, потенціал здібностей і знань. Людські ресурси можуть бути використані для досягнення індивідуальних і суспільних цілей - як інструментальних, пов'язаних із забезпеченням необхідних умов життєдіяльності, так і екзистенціальних, що включають розширення самих потенцій людини та можливостей її самореалізації.

Шевчук Л. Т. у роботі [4] відзначає, що поняття «людські ресурси» дає уяву не тільки про потенційну чисельність працівників, якими володіє суспільство в даний час і перспективну потенційну чисельність працівників, а й про економічну цінність населення як біологічної системи в цілому, а також аналогічну цінність краси, вартість іміджу, імені тощо, що виходить за межі традиційного ставлення до людини, як до носія запасів праці. Слід зазначити, що використання людського потенціалу збільшує не тільки заробітки працівника, але й доходи підприємств і держави. Вимагає уточнення й можливість капіталізації мотивацій працівників. На наш погляд, мова повинна йти про рівень культури й моральності працівника, які формують його репутацію та відповідальну поведінку як важний вид людського капіталу.

Структурування економіки за ознаками величини її інституційних одиниць дає можливість зробити висновок про ступінь концентрації виробництва. В економіці будь-якої країни процеси концентрації і деконцентрації виробництва відбуваються одночасно. В одних сферах чи видах діяльності переважають процеси укрупнення підприємств, в інших, навпаки, – диференціації. Те саме стосується і процесів концентрації капіталу й робочої сили. Тому, оцінюючи структуру бізнесу національної економіки, можна говорити лише про ступінь переважання одного з них.

Цікавою на ці процеси є точка зору С. В. Степаненка. Для дослідження місця влади в економічних процесах, що відбуваються в суспільстві, він вводить поняття центру (економічного центру) системи, який уособлює офіційну владу. У діях влади в особі центру він бачить прояв головного системоутворювального зв'язку складових

економічної системи: вплив суспільства як цілого на формування й реалізацію суспільної залежності економічних індивідів. Для досягненні найкращих спільних результатів господарської діяльності економічні суб'єкти передають центру (добровільно чи примусово) частину своїх прав і повноважень. Взаємозв'язок між економічним центром й економічними суб'єктами визначається сукупністю прав і відповідальності сторін, що проявляється у суспільних нормах господарської діяльності, які по суті визначають механізм впливу суспільства на своїх членів. Невід'ємною передумовою дії норм є наявність органів, які забезпечують упровадження та дотримання цих норм. Двосторонній характер взаємодії суб'єктів та об'єктів влади обумовлює існування двох типів контролю за виконанням норм – з боку державних органів і з боку громадських організацій, значимість яких нині постійно зростає [5].

Таким чином, запропонований у статті системно-діяльнісний підхід до розвитку державного регулювання підприємництва слугуватиме підґрунтям для створення ефективного механізму надання державної підтримки розвитку підприємництва, подолання кризових явищ, забезпечення екологічної безпеки їх території, підвищення життєвого рівня населення.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження дозволило сформулювати певні висновки. Встановлено, що забезпечення процесу економічної стабільності й зростання в Україні можливо за умови спрямованості першочергових дій держави на вирішення стратегічних завдань суспільства. Наведені вище обставини надали підстави для розгляду загальної теорії системи діяльності як метатеорії соціально-економічних об'єктів, а також для використання системно-діяльнісного підходу до системних досліджень об'єктів, які мають одночасно економічну, соціальну й психологічну природу. Показано, що із системно-діяльнісним підходом і теорією системи діяльності тісно змикається прагматологія, під якою розуміють одночасно методологічний підхід у суспільних науках і дедуктивній теорії діяльності. На цій основі обґрунтовано використання системно-діяльнісного підходу до державного регулювання розвитку підприємства, що дозволяє застосовувати відповідні системні закономірності й особливості у контексті забезпечення параметрів розвитку малого й середнього підприємства. Доведено важливість і необхідність своєчасних і виважених рішень органів влади не тільки в державному регулюванні підприємства, а також при розробці й реалізації цільових комплексних програм та стратегій, спрямованих як на підвищення рівня життя населення, так й на досягнення позитивного ефекту в соціально-економічному розвитку регіонів України, що повинно носити системний характер. Тому перспективою подальших розвідок є розробка цілісного та ефективного механізму державного регулювання підприємства через призму нової парадигми науки, яка б повною мірою враховувала би накопичені впродовж останніх десятиліть знання. Серед цих галузей знань необхідно виділити такі, як: еніологія, екогенологія, гіперекономіка чи новітня теоретична економіка та ін., які дадуть змогу відшукати шляхи ефективнішого управління у сфері малого й середнього підприємства, що, безумовно, сприятиме підвищенню конкурентоздатності національної економіки в цілому.

Список літератури

1. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. 2-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1982. 1600 с.
2. Радзиховский Л. А. Теория деятельности и системный подход в психологии. *Системные исследования: Ежегодник*. М.: Наука, 1984. С. 294–305.

-
3. Кузьминчук Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації: [монографія]. Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. 624 с.
 4. Шевчук Л. Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз. Львів, Б.м. 2003. 489 с.
 5. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології): Монографія. К.: КНЕУ, 2008. 312 с.

References

1. *Sovetskij jenciklopedicheskij slovar'*. [Soviet Encyclopedic Dictionary]. (1982). In Prohorov, A. M. (ed.). 2nd ed. *Sovetskaja jenciklopedija*. Moscow. Russia.
2. Radzihovskij, L. A. (1984). «Theory of activity and a systematic approach in psychology». *Sistemnye issledovanija: Ezhegodnik*. Nauka. Moscow. Russia. pp. 294–305.
3. Kuz'my'nchuk, N. V. (2012). *Zabezpechennya finansovo-byudzhetnogo reguljuvannya rozvy'tku regioniv: pidxody', metody', napryamky' realizaciyi*. [Provision of financial and budgetary regulation of the development of regions: approaches, methods, directions of implementation]. Instytut regional'ny'x doslidzhen' NAN Ukrayiny'. Lviv. Ukraine.
4. Shevchuk, L. T. (2003). *Medy'ko-social'ni aspekty' vy'kory'stannya trudovogo potencialu: regional'ny'j analiz i prognoz*. [Medico-social aspects of labor potential use: regional analysis and forecast]. N.p. Lviv. Ukraine.
5. Stepanenko, S. V. (2008). *Insty'tucional'ny'j analiz ekonomichny'x sy'stem (problemy' metodologiyi)*. [Institutional analysis of economic systems (problems of methodology)]. KNEU. Kiev. Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 08.08.2018 р.

Наталя Дмитрівна МАСЛІЙ

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
E-mail: masliy.natalia@gmail.com

Віталій Сергійович НІЦЕНКО

д.е.н., професор кафедри обліку та оподаткування,
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
E-mail: vitaliinitsenko@gmail.com

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ФОРМУВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН
ПРИ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ Й ІНФОРМАТИЗАЦІЇ**

Маслій, Н. Д. Науково-методичний підхід щодо формування партнерських відносин при інтеграції підприємств сфери зв'язку та інформатизації [Текст] / Наталя Дмитрівна Маслій, Віталій Сергійович Ніценко // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 3. – С. 264–277. – ISSN 2415-8453.

Анотація

Партнерські відносини виступають головним вектором розвитку сфери зв'язку й інформатизації. Партнерство повинно проявлятися у досягненні рівноправних взаємовигідних відносин між партнерами у досягненні спільної мети. Вибір бізнес-партнера ґрунтується на таких критеріях: надійність, стійкість й якість. Складовими потенціалу інтеграції інтересів мають виступати фінансова, клієнтська, бізнес-процесна й інтелектуальна, які необхідні для оцінки надійності бізнес-партнера. При інтеграції підприємств сфери зв'язку й інформатизації доцільно проводити аналіз за такими аспектами діяльності потенційного бізнес-партнера як: соціокультурний, науково-технологічний, організаційний, фінансово-економічний, територіальний та юридичний.

Ключові слова: партнерські відносини, бізнес-партнерство, інтеграція, сфера зв'язку, інформатизація.

Natalia D. MASLIY

PhD (of Economics), Associate Professor, Department of Finance, Banking and Insurance
Odessa I. I. Mechnikov National University

Vitalii NITSENKO

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Accounting and Taxation
Odessa I. I. Mechnikov National University

**SCIENTIFIC APPROACH TO THE FORMATION OF PARTNERSHIPS DURING THE
INTEGRATION OF ENTERPRISES IN COMMUNICATION AND INFORMATION SECTOR**

Abstract

Partnerships are the main vector of the development of the communication and information sector. Partnership should serve achieving equal mutually beneficial relations between partners while reaching a common goal. The choice of a business partner is based on the following criteria: reliability, stability and quality. The components of the potential for the interests integration should be: financial, client, business-process and intellectual, necessary to assess the reliability of the business partner. When integrating enterprises in the sector of communication and information sector, it is reasonable to analyze such aspects of the activities of a potential

business partner as: socio-cultural, scientific-technological, organizational, financial and economic, territorial and legal ones.

Keywords: *partnerships, business partnership, integration, communication sector, information sector.*

JEL classification: L 22

Вступ

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується нестабільною політичною ситуацією, недостатньо ефективним економічним законодавством, відсутністю розвиненої ринкової інфраструктури, нестабільністю бізнес-середовища, швидким розвитком технологій та інформатизацією бізнесу, переходом від жорсткої конкурентної боротьби між підприємствами до відносин співробітництва. Все це вимагає від підприємств швидкого реагування й впровадження заходів, які забезпечували б тривалі конкурентні переваги та високоефективну діяльність.

Партнерські взаємовідносини в сучасному бізнесі виступають не лише складовим елементом підприємницьких дій з реалізації ділового проекту взаємодії з ринком, з колективом, з партнерами, але й необхідною умовою договірних відносин між підприємцями. Партнерські взаємовідносини дають можливість кожному з партнерів отримати очікуваний прибуток за рахунок партнерської взаємодії. Організація такої взаємодії потребує аналізу варіантів партнерських зв'язків і обрання серед них найбільш ефективних форм.

Дослідження питань партнерських відносин є важливою складовою ефективною системи комунікацій між суб'єктами ринкового середовища. Розкриття теоретичних положень партнерських відносин проведено у працях вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Р. Х. Іванова [1], Д. Корчунов [2], С. Карделл [3], М. Портер [4] та інші.

Р. Х. Іванова стверджує, що партнерські відносини слід формувати за декількома напрямками: з покупцями; з постачальниками товарів, робіт, послуг; з персоналом підприємства й конкурентами [1].

На думку Д. Корчунова, «партнерські відносини – це процес співпраці між компанією-споживачем і компанією-постачальником, в результаті якої обидві сторони отримують економічні вигоди» [2].

Таким чином, партнери, з якими потрібно формувати довгострокові взаємовигідні відносини, належать до мікросередовища підприємства. Мікросередовище утворюють сили, які стосуються самого підприємства та його можливостей взаємодії з споживачами, постачальниками, конкурентами й посередниками.

Головним фактором, який впливає на вибір партнера й формування з ним відносин є конкуренція, умови конкурентної боротьби. М. Портер стверджує, що стан конкуренції галузі залежить від п'яти конкурентних сил: суперництво між продавцями всередині галузі; фірми, які пропонують товари-замінники; можливості появи нових конкурентів всередині галузі; здатність постачальників диктувати свої умови; здатність споживачів диктувати свої умови [4].

Наявність цих п'яти сил обумовлює багатонаправленість процесу формування партнерських відносин. Спочатку будуються партнерські відносини між персоналом і керівництвом, тобто контакт між менеджерами. Потім будуються партнерські відносини із постачальниками й споживачами, а вже потім – із зацікавленими групами. І останнім кроком у формуванні партнерських відносин є формування відносин з існуючими й новими конкурентами. Такі відносини дозволять розширити межі своєї діяльності, підвищити ефективність шляхом перейняття досвіду конкурента й вирішити спільні для конкурентів питання в межах всієї галузі. Як бачимо формування

партнерських відносин сприяють адаптації підприємств до умов сучасного конкурентного середовища. Однак проблеми науково-теоретичного формування партнерських відносин при інтеграції підприємств сфери зв'язку й інформатизації залишаються недостатньо дослідженими й потребують додаткового наукового пошуку.

Мета та завдання статті

Метою дослідження виступає обґрунтування існуючих підходів щодо партнерських відносин і розроблення науково-теоретичної моделі інтеграції підприємств сфери зв'язку й інформатизації.

Виклад основного матеріалу дослідження

Партнерські відносини розкриваються у співробітництві, партнерстві, альянсі, взаємодії та інтеграції. Основним фактором успіху підприємства стають ефективно працюючі відносини. Для підвищення ефективності роботи підприємства самим перспективним є вибір надійного бізнес-партнера. Партнерство можливе лише на основі взаємної довіри і полягає в рівноправності її учасників, спрямоване на досягнення спільних результатів. Порівняння партнерських відносин з традиційними представлено в табл. 1.

Таблиця 1. Порівняння типів взаємовідносин підприємства

Критерії порівняння	Традиційні відносини	Партнерські відносини
Форма взаємовідносин	Конкуренція	Співробітництво
Урахування інтересів постачальника й покупця	Акцент на власних інтересах постачальника й покупця	Акцент на спільних інтересах постачальника й покупця
Політика цін	Акцент на «ціну за одиницю продукції», основна мета покупця – найнижча ціна	Акцент на загальну вартість закупівлі
Тривалість бізнес-відносин	Короткочасні бізнес-відносини	Тривалі бізнес-відносини
Політика у сфері контролю якості	Здійснення вхідного контролю якості	Гарантована якість на основі концепцій TQM (Total Quality Management)
Кількість постачальників	Робота з великою кількістю постачальників	Робота з 1-2 постачальниками
Взаємовідносини з постачальниками	Відносини невизначеності між постачальником і покупцем	Відносини довіри між постачальником і покупцем

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

Партнерство – це оптимальний варіант стосунків рівноправних суб'єктів, які прагнуть до формування єдиної позиції з певних питань й організації спільних дій. Однак виникає питання, яким чином оцінити свого потенційного партнера, щоб надійно з ним співпрацювати. В першу чергу для цього необхідно мати представлення про його репутацією, знати, що кажуть про нього клієнти й інші бізнес-партнери. При цьому бажано, щоб бізнес-партнер мав солідне фінансове становище, відмінно орієнтувався на ринку.

Як видно з табл. 1 партнерські відносини більш привабливі, бо будуються на спільних інтересах і довірі й виступають потужним важелем підвищення ефективності функціонування, а традиційні передбачають власні інтереси та невизначеність. На сьогоднішній день недостатньо досліджено, на думку автора, науково-обґрунтований підхід щодо вибору потенційного партнера для бізнесу, але відомо: щоб відносини були довготривалими потрібно постійно вивчати потреби споживачів, їх вподобання, застосовувати різні підходи до кожної особи індивідуально. Такі відносини можна побудувати на довірі, взаємовигоді, співробітництві й постійному контакті зі споживачами. Виходячи з цього факторами впливу на вибір партнерів для співпраці є (рис. 1).

1. Надійність – передбачає повноту й своєчасність виконання всіх договірних зобов'язань і достойне сервісне обслуговування, надання послуг у зазначений термін і за узгодженою ціною, тривалість ділового співробітництва – свідчення довіри.

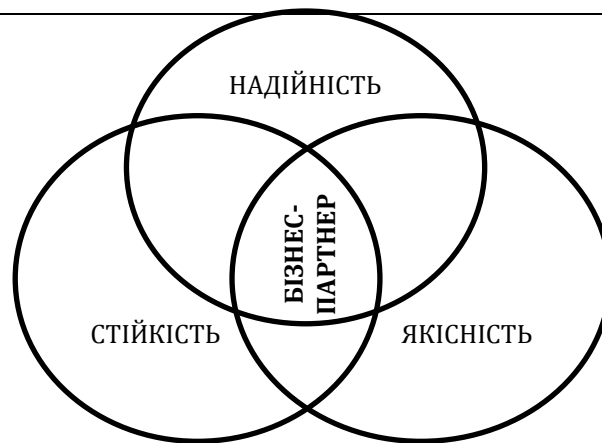


Рис. 1. Вибір бізнес-партнера

Джерело: побудовано авторами

2. Стійкість – передбачає проведення оцінки фінансів й управління підприємством; здатність підприємства пристосуватись до змінних умов, протистояти внутрішнім і зовнішнім впливам, зберігати свій працездатний стан щодо досягнення поставлених завдань.

3. Якісність – передбачає надання якісних послуг, відносин, відповідність необхідним стандартам. Оскільки без якісного обслуговування підприємство не зможе досягти своїх основних цілей і вижити в конкурентному середовищі.

Такий перелік критеріїв не є остаточним і може доповнюватись. Розуміючи, що установлення партнерських відносин забезпечує конкурентоспроможність всіх учасників взаємодії, на рис. 2 представлено підґрунтя для інтеграції інтересів.

Як бачимо з рис. 2 процес формування потенціалу партнерської взаємодії (інтеграції інтересів) відбувається через формування портфеля взаємовідносин між підприємством і постачальником, потім підприємство через посередника формує портфель відносин із споживачами. Таке управління про взаємовідносини дозволить досягти синергетичного ефекту шляхом досягнення таких цілей партнерської взаємодії як підвищення рівня прибутковості за рахунок зростання конкурентних переваг; технологічна доцільність спільної діяльності; стабільний розвиток підприємств-партнерів. Адже партнерство передбачає тривалі відносини, засновані на тісному взаємозв'язку, довірі, відкритому обміні інформацією й загальному несенні ризику між підприємствами з метою забезпечення більш високих результатів діяльності, яке знаходиться під впливом факторів зовнішнього й внутрішнього впливу.

Складовими потенціалу партнерської взаємодії (інтеграції інтересів) є:

1) фінансова складова, сутність якої полягає у оптимізації розподілу капіталу, досягненні бажаного рівня прибутковості; збалансованості ризикованості; підвищенні рівня рентабельності; активізації інвестування; фінансовій підтримці тощо;

2) сутність клієнтської складової полягає у забезпеченні задоволеності клієнтів/споживачів, створенні додаткової корисності послуг/товарів; виконанні індивідуальних замовлень тощо;

3) бізнес-процесна складова охоплює оптимізацію ресурсів; підвищення управлінської координації; економію на диференціації і швидкості; синхронізацію процесів; спільне впровадження проектів тощо;

4) інтелектуальна складова характеризується обміном досвідом між персоналом підприємств-партнерів; розвитком компетенцій персоналу; сприятливими умовами праці до нововведень і науковості; злагодженістю роботи структурних підрозділів; управлінням відносин з власними внутрішніми стейкхолдерами тощо.

Отже, виникає нагальна проблема в оцінці потенційного партнера з метою визначення надійності співпраці з ним. Незважаючи на складність ідентифікації

ефектів партнерських відносин (інтеграції інтересів) і ґрунтуючись на теоретико-методичних розробках у сфері наукового пояснення природи й результативності коопераційних зв'язків необхідно звертати увагу на всі дрібниці, щоб потім не пошкодувати в невірному виборі.

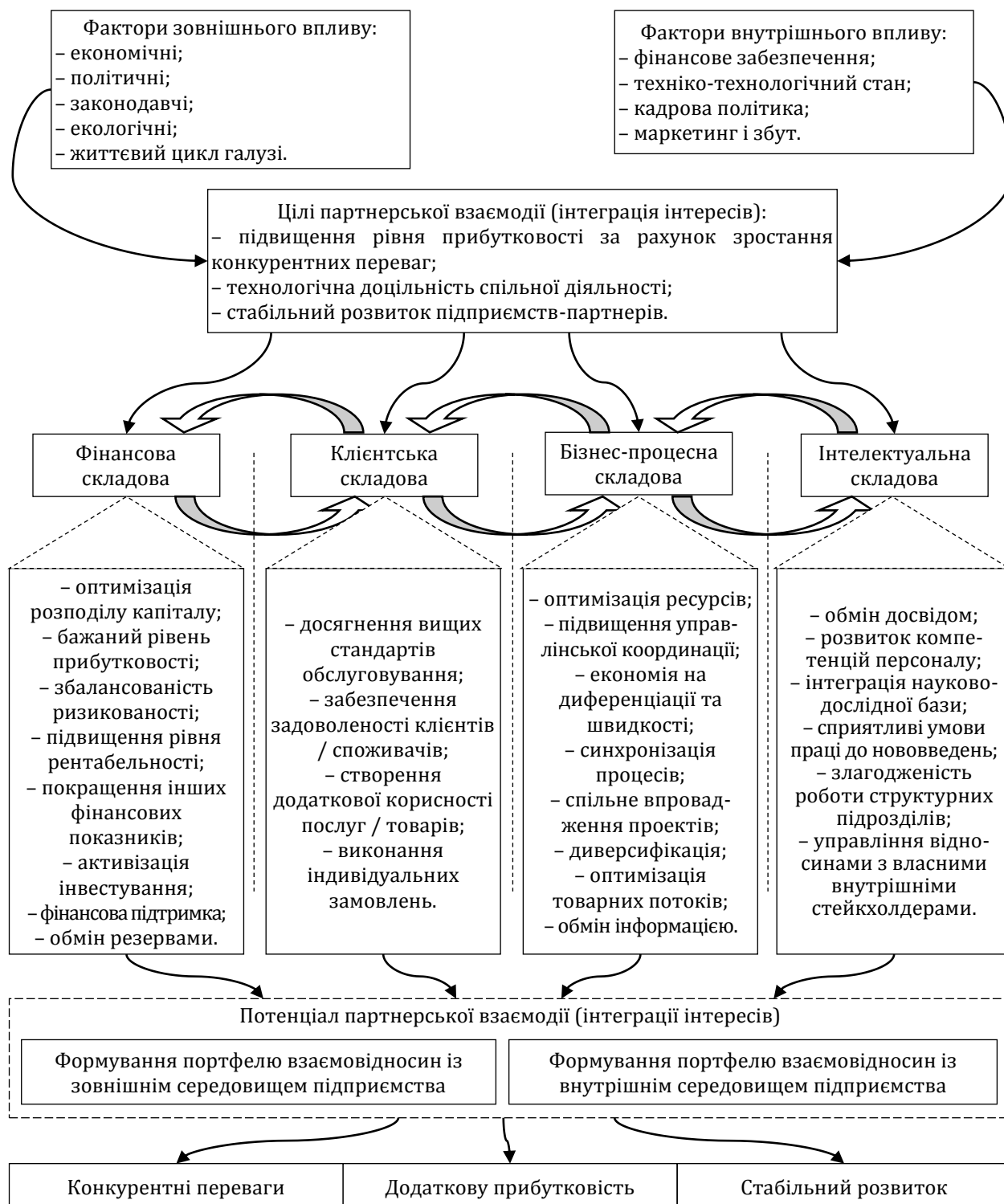


Рис. 2. Процес формування потенціалу партнерської взаємодії (інтеграції інтересів)

Джерело: сформовано авторами

Головними критеріями при виборі підприємства (потенційного бізнес-партнера) для співпраці мають бути:

-
1. Наявність спільних корпоративних цінностей підприємства.
 2. Вимоги до емоційного стану й інтелекту працівників підприємства.
 3. Рівень корпоративної культури й лояльність до персоналу підприємства.
 4. Соціальна відповідальність підприємства.
 5. Ділова репутація й досвід діяльності підприємства.
 6. Імідж підприємства.
 7. Технічна оснащеність послуг й обслуговування підприємства.
 8. Контент (мобільні) додатки підприємства.
 9. Частка витрат на науково-дослідні роботи у загальній сумі витрат підприємства.
 10. Ефективність організаційної структури управління підприємства.
 11. Гнучкість та адаптивність організаційної структури підприємства.
 12. Рівень плинності кадрів підприємства.
 13. Рівень інформаційного захисту на підприємстві.
 14. Рівень прибутковості підприємства.
 15. Рівень платоспроможності й заборгованості підприємства.
 16. Рівень ліквідності та рентабельності підприємства.
 17. Рівень ділової активності підприємства.
 18. Рівень розгалуженої інфраструктури підприємства.
 19. Стан логістичної мережі підприємства.
 20. Цінова політика й ступінь територіального охоплення ринку підприємства.
 21. Наявність законодавчих та / або інших регуляторів діяльності підприємства.
 22. Ступінь узгодженості правової бази підприємства.

Бали, що проставляються за кожним критерієм, відповідають ступеню задоволеності. Бали отримуються методом експертних оцінок. Збирається група спеціалістів, компетентних в даній області дослідження, і проводять порівняння критеріїв, де кожному об'єкту присвоюється бал, що який-небудь об'єкт переважніше іншого відносно якогось критерію. Опитування проводиться методом групового анкетування в декілька турів. Результати кожного туру обробляються статистичним методом і повідомляються експертам. В наступних турах експерти аргументують свої відповіді. Від туру до туру відповіді експертів стають більш стійкими і перестають змінюватись. Тому опитування припиняється. На практиці проводять три-чотири тури опитування. У нашому випадку найбільша кількість балів може бути 110, це ідеальний варіант вибору потенційного партнера. Якщо хоч один з важливих критеріїв не виконується, то рішення про інтеграцію не приймається. Однакову кількість балів може мати декілька потенційних партнерів, тому потрібно провести порівняльний аналіз діяльності партнерів. У своїх роботах С. Карделлом пропонує проводити аналіз діяльності потенційного партнера за різними аспектами [3].

Однак при інтеграції підприємств сфери зв'язку й інформатизації, на думку автора, доцільно проводити аналіз за такими аспектами діяльності потенційного бізнес-партнера як: соціокультурний (цінності керівників, психологічний клімат колективу, корпоративна культура, досвід діяльності), науково-технологічний (технічний рівень продукції/послуг, технологічна база й виробничі потужності, науково-досвідна діяльність), організаційний (ефективність організаційної структури й можливість її видозмінювання, плинність кадрів), фінансово-економічний (платоспроможність, заборгованість, ліквідність, рентабельність, ділова активність), територіальний (розгалужена інфраструктура, територіальна віддаленість структурної одиниці інфраструктури однієї від одної) та юридичний (законодавчі та / або інші норми і правила, ступінь узгодженості юридичних документів) (рис. 3).

Якщо з однакою балою ми отримали декілька підприємств, то за аспектами діяльності проводимо порівняння нашого підприємства з підприємствами для

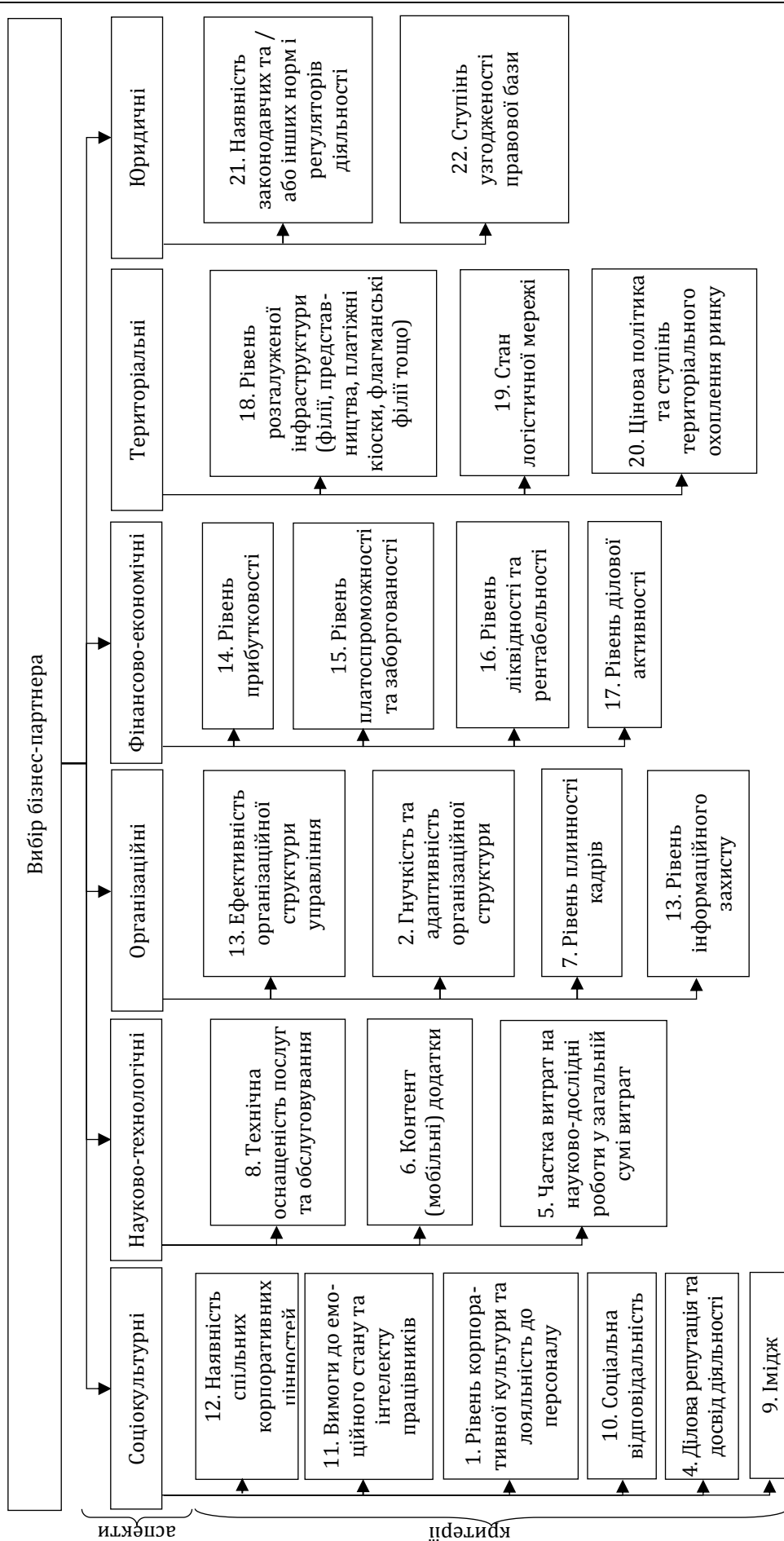


Рис. 3. Аспекти та критерії вибору бізнес-партнера

Джерело: сформовано авторами

інтеграції і обираємо підприємство, де наша діяльність найбільше співпадає. Проведення такого аналізу надасть можливість вивчити напрямки діяльності потенційного партнера незалежно від напрямку формування партнерських відносин і сфери економічної діяльності. Щоб досягти довготривалих відносин необхідно постійно вивчати потреби споживача, застосовувати психологічні підходи до кожної особи індивідуально.

Результати попередніх досліджень, проведених відповідно до визначених авторами аспектів аналізу діяльності потенційного партнерства, довели, що оптимальним для інтеграції підприємства сфери зв'язку й інформатизації, наприклад, ПрАТ «Київстар» є ПАТ «Банк Восток». Інтеграція цих підприємств дозволить отримати ліквідний об'єкт з розгалуженою філіальною мережею й потужним фінансовим потенціалом. ПрАТ «Київстар» отримує нові фінансові ресурси, а ПАТ «Банк Восток» – клієнтську базу й розвинену мережеву структуру, можливість використання чисельного персоналу та технологічної бази. На користь цього свідчить і той факт, що значна частина абонентських плат сплачується споживачами за допомогою он-лайн інструментів банків. Для розробки механізму об'єднання необхідно проаналізувати матриці функцій, що покриває ПрАТ «Київстар» і ПАТ «Банк Восток», а потім визначитися, у яких областях ці підприємства можуть бути об'єднані, а які функції потрібно виводити в окремі підрозділи. В результаті цього об'єднання повинен виникнути позитивний ефект, який може носити синергетичний характер, тобто може виникати додатковий результат, отриманий від тісної злагодженої взаємодії елементів інтегрованої системи, наприклад, отримання додаткового прибутку.

Ураховуючи, що великі підприємства – ПрАТ «Київстар» і ПАТ «Банк Восток» є складними системами, які характеризуються відкритістю та нелінійністю, можна висунути гіпотезу, що для дослідження питань щодо оцінки ефективності діяльності інтегрованого підприємства доцільно застосовувати синергетичний підхід, який дозволяє розглядати інтегровану структуру як відкриту систему, яка активно взаємодіє з зовнішнім середовищем. В цих умовах ефект синергії виникає за рахунок появи нових ресурсно-виробничих і товарно-ринкових комбінацій, в яких ефект від суми перевищує суму складових елементів. Тобто синергетичний ефект від інтеграції підприємства сфери зв'язку й інформатизації з фінансовою установою буде відбиватися у вигляді збільшення показників ефективності діяльності обох підприємств в результаті їх об'єднання в інтегровану систему.

Для визначення можливості виникнення вищезначеного синергетичного ефекту від інтеграції ПрАТ «Київстар» і ПАТ «Банк Восток» авторами пропонується підхід, який базується на методі експертних оцінок. Цей метод обрано тому, що він в умовах недостачі інформації або майже її відсутності дозволяє приймати адекватні ситуації управлінські рішення на підставі досвіду фахівців.

Підхід полягає у такому. За допомогою методу експертних оцінок визначаються ключові фактори успіху підприємства (a_{ij}) в визначеній сфері економічної діяльності із урахуванням її особливостей. У даному випадку ключові фактори успіху – це такі чинники, які в змозі надати підприємству низку переваг над іншим підприємством за соціокультурними, науково-технологічними, організаційними, фінансово-економічними, територіальними, юридичними й іншими аспектами. Зазначені аспекти та критерії не є постійними і можуть змінюватись в залежності від життєвого циклу підприємства, ринкового сегменту, вимог споживачів, економічної ситуації тощо.

Далі кожний критерій вибору бізнес-партнера оцінюється за заздалегідь обраною системою оцінок. Пропонуємо показник a_{ij} оцінювати за бальною системою. У нашому випадку (для спрощення) скористуємося п'ятибальною шкалою, де 1 – мінімальний бал, а 5 – максимальний бал. Для більш детальних розрахунків шкала може мати більше критеріїв оцінки. Отримані оцінки підлягають зіставленню

ключових факторів успіху для кожного із підприємств задля виявлення наявності операційних взаємозв'язків між підприємствами. Для цього отримані оцінки сумують. Щоб досягти достатньо високого рівня синергії, ступінь доповнюваності, що обчислюється як сума показників критеріїв обох підприємств, не повинен (у даному випадку за наявності п'ятибальної шкали) бути нижче за шість балів по більшості показників.

На підставі отриманих оцінок формується висновок про ступінь відповідності критеріїв аналізованих підприємств і можливість отримання синергетичного ефекту від їх об'єднання. Розглянемо результати оцінки ключових факторів успіху на прикладі ПрАТ «Київстар» та ПАТ «Банк Восток». Оцінку взаємозв'язків на операційному рівні між видами діяльності наведено у табл. 2 та 3 (тут a_{ij} – показник відповідності характеристик i -го підприємства до j -го ключового фактору успіху).

Таблиця 2. Аналіз відповідності характеристик i -го підприємства (ПрАТ «Київстар») критеріям до бізнес-партнера

№	Критерії вибору бізнес-партнера (j) в визначеній сфері	Характеристики конкурентного статусу підприємства	a_{ij}
1	2	3	4
1	Наявність спільних корпоративних цінностей	прихильність до ідеї бізнесу, присутність творчого підходу в період прийняття рішень у конкретній ситуації, чесність, націленість на отримання прибутку, підтримка партнерів на всіх етапах	5
2	Вимоги до емоційного стану й інтелекту працівників	самостійність, увага, підтримка ініціативності, відчуття значимості і важливості виконуваної роботи	5
3	Рівень корпоративної культури й лояльність до персоналу	можливість професійного і кар'єрного зростання, гарантії соціального захисту працівників	5
4	Соціальна відповідальність	дитяча безпека, розвиток освіти, підтримка здоров'я та здорового способу життя, благодійність і волонтерство	5
5	Ділова репутація й досвід діяльності	значний досвід на ринку, своєчасність та повнота здійснення розрахунків; кваліфікована команда менеджерів, IT-спеціалістів, операторів та спеціалістів з навчання та адаптації персоналу; високі стандарти якості праці та досвід реалізації великих проектів	5
6	Імідж	постійне поліпшення сервісу й іміджу компанії шляхом надання необхідної інформації швидко, якісно, централізовано, у повному обсязі, приємне спілкування з професіональними операторами	5
7	Технічна оснащеність послуг й обслуговування	підприємство має відповідну технічну базу, достатній рівень якості послуг	5
8	Контент (мобільні) додатки	присутність відповідної технологічної бази й новітнього обладнання, наявність високоефективних мобільних додатків із різноманітними послугами	5
9	Частка витрат на науково-дослідні роботи у загальній сумі витрат	значна інвестиційна діяльність, інноваційні розробки й впровадження нових технік й технологій	5
10	Ефективність організаційної структури управління	використання нових методів організації управління, стійке функціонування системи управління, узгодженість всіх елементів	5
11	Гнучкість й адаптивність організаційної структури	Гнучка й адаптивна система управління	5
12	Рівень плинності кадрів	кваліфікований персонал, наявність незначної частки персоналу без вищої освіти, середній рівень плинності кадрів	4
13	Рівень інформаційного захисту	використання сучасних засобів захисту інформації від порушення її конфіденційності, цілісності та доступності	5
14	Рівень прибутковості	високий рівень ефективності, суттєва частка витрат на утримання персоналу	5
15	Рівень платоспроможності й заборгованості	значення показників знаходиться в межах бажаного	5
16	Рівень ліквідності й рентабельності	значення показників знаходиться в межах бажаного	5
17	Рівень ділової активності	налагоджена система роботи з клієнтами, наявність сталої клієнтської бази, яка має тенденцію до	4

Таблиця 2. Продовження

1	2	3	4
		підвищення; наявність великих черг (у вихідні дні для оплати абонентської плати та/або отримання консультацій від менеджерів компанії)	
18	Рівень розгалуженої інфраструктури	власна інфраструктура, яка легко розширюється та адаптується до потреб споживачів; наявність близько розташованих конкурентів	4
19	Стан логістичної мережі	вигідне розташування майже в усіх населених пунктах, наявність відділів	3
20	Цінова політика й ступінь територіального охоплення ринку	вигідні тарифи і зручні умови обслуговування, високий рівень територіального охоплення ринку	5
21	Наявність законодавчих та / або інших регуляторів діяльності	високий рівень законодавчого регулювання діяльності підприємства й якості послуг, які надаються	5
22	Ступінь узгодженості правової бази	наявність певних переваг за рахунок комерційного статусу підприємства	4

Джерело: власна розробка авторів

Таблиця 3. Аналіз відповідності характеристик і-го підприємства (ПАТ «Банк Восток») критеріям до бізнес-партнера

№	Критерії вибору бізнес-партнера (j) в визначеній сфері	Характеристики конкурентного статусу підприємства	aij
1	2	3	4
1	Наявність спільних корпоративних цінностей	прихильність до ідеї бізнесу, стійкість психіки, амбітність, чесність, націленість на прибутковість бізнесу, мобільність, гнучкість, максимальне задоволення фінансових запитів клієнтів, добробут родини і професійний успіх	4
2	Вимоги до емоційного стану й інтелекту працівників	самостійність персоналу, увага, підтримка ініціативності, об'єктивна оцінка досягнень співробітника	4
3	Рівень корпоративної культури й лояльність до персоналу	можливість професійного і кар'єрного зростання, гарантії соціального захисту працівників	4
4	Соціальна відповідальність	у складі групи компаній «Fozzy Group» відкрито станції прийому вторинної сировини	3
5	Ділова репутация й досвід діяльності	значний досвід на ринку, високий кредитний рейтинг, своєчасність та повнота здійснення розрахунків	5
6	Імідж	високий ступінь довіри фізичних й юридичних осіб до банківської системи через нестабільну економічну та політичну ситуацію у країні	3
7	Технічна оснащеність послуг й обслуговування	достатній рівень технічної оснащеності, надання послуг за найвищими стандартами якості	5
8	Контент (мобільні) додатки	висока гнучкість виробництва – з точки зору зміни асортименту, роботи з надання послуг, складність із впровадженням новітніх технологій і сервісів, наявність платіжних карток для програми «Власний Рахунок» мережі супермаркетів «Сільпо»	3
9	Частка витрат на науково-дослідні роботи у загальній сумі витрат	мінімальні витрати на впровадження нових технологій	3
10	Ефективність організаційної структури управління	використання частково застарілих методів організації управління	4
11	Гнучкість й адаптивність організаційної структури	гнучка й адаптивна система управління	5
12	Рівень плинності кадрів	кваліфікований персонал, наявність незначної частки персоналу без вищої освіти, середній рівень плинності кадрів	4
13	Рівень інформаційного захисту	використання сучасних засобів захисту інформації від порушення її конфіденційності, цілісності й доступності	5
14	Рівень прибутковості	висока частка адміністративних витрат і витрат на утримання персоналу	4
15	Рівень платоспроможності й заборгованості	фінансово надійне, відповідність показників нормативним значенням, рівень кредитоспроможності – дуже високий (uaAA)	5

Таблиця 3. Продовження

1	2	3	4
16	Рівень ліквідності й рентабельності	значення показників знаходиться в межах бажаного, відсутні проблеми із власним капіталом	5
17	Рівень ділової активності	не досить ефективний менеджмент роботи з клієнтами, залучено до касового обслуговування розпорядників і одержувачів бюджетних коштів й інших клієнтів з видачі готівки за чеками Держказначейства (у тому числі виплати пенсій та/або виплата соціальних виплат), постійне підвищення лояльності клієнтів	4
18	Рівень розгалуженої інфраструктури	низький рівень розгалуженості відділень по всій території України	2
19	Стан логістичної мережі	наявність відділень, банкоматів і терміналів тільки у містах обласного значення	3
20	Цінова політика й ступінь територіального охоплення ринку	середній рівень цін на послуги, низький рівень територіального охоплення ринку	2
21	Наявність законодавчих та / або інших регуляторів діяльності	високий рівень законодавчого регулювання діяльності, наявність економічних нормативів діяльності та державної гарантованості	5
22	Ступінь узгодженості правової бази	наявність певних переваг за рахунок можливості доступу до ресурсів – як виробничих, так і фінансових	4

Джерело: власна розробка авторів

Аналіз відповідності обох підприємств критеріям вибору бізнес-партнера та їх доповнюваності наведено у табл. 4.

Таблиця 4. Ступінь доповнюваності підприємств за критеріями вибору бізнес-партнера

Критерії вибору бізнес-партнера (j) в визначеній сфері	Показники відповідності ПрАТ «Київстар»	Показники відповідності ПАТ «Банк Восток»	Ступені доповнюваності підприємств
Наявність спільних корпоративних цінностей	5	4	9
Вимоги до емоційного стану й інтелекту працівників	5	4	9
Рівень корпоративної культури й лояльність до персоналу	5	4	9
Соціальна відповідальність	5	3	8
Ділова репутація та досвід діяльності	5	5	10
Імідж	5	3	8
Технічна оснащеність послуг та обслуговування	5	5	10
Контент (мобільні) додатки	5	3	8
Частка витрат на науково-дослідні роботи у загальній сумі витрат	5	3	8
Ефективність організаційної структури управління	5	4	9
Гнучкість й адаптивність організаційної структури	5	5	10
Рівень плинності кадрів	4	4	8
Рівень інформаційного захисту	5	5	10
Рівень прибутковості	5	4	9
Рівень платоспроможності й заборгованості	5	5	10
Рівень ліквідності та рентабельності	5	5	10
Рівень ділової активності	4	4	8
Рівень розгалуженої інфраструктури	4	2	6
Стан логістичної мережі	3	3	6
Цінова політика й ступінь територіального охоплення ринку	5	2	7
Наявність законодавчих та / або інших регуляторів діяльності	5	5	10
Ступінь узгодженості правової бази	4	4	8

Джерело: власна розробка автора

Графічно ступінь доповнюваності підприємств ПрАТ «Київстар» та ПАТ «Банк Восток» за критеріями вибору бізнес-партнера представлено на рис. 5.

Дані таблиць 1-4 свідчать, що ступінь відповідності критеріїв вибору бізнес-партнера обох підприємств є дуже високим. Це є передумовою успіху об'єднання цих підприємств. Відносно низька вартість послуг є одним з ключових факторів на обох підприємствах. Можливість та необхідність впровадження нових технологій ПрАТ «Київстар» для підвищення рівня якості існуючих телекомунікаційних й інформаційних послуг, розширення номенклатури послуг тощо доповнюється наявністю доступу до фінансових ресурсів ПАТ «Банк Восток» і навпаки, можливість широкого використання послуг ПрАТ «Київстар» та їх технологій у діяльності ПАТ «Банк Восток». Досвід роботи обох підприємств у своїх сферах діяльності й вигідне розташування відділень дозволяють надавати клієнтам більш широкі сфери послуг. Гнучкість роботи ПАТ «Банк Восток», що забезпечується за рахунок надання послуг всім верствам населення, може суттєво вплинути на обсяг продаж послуг ПрАТ «Київстар». Окрім того, приналежність обох підприємств до комерційної власності може призвести до появи додаткових переваг у вигляді обміну інтелектуальними досягненнями, розвитку наукових досліджень, об'єднанню зусиль наукових і освітянських організацій з метою досягнення конкурентних переваг, підвищити якість послуг, які надаються цими підприємствами, об'єднати деякі функціональні підрозділи та ліквідувати дублюючі функції з метою зменшення витрат і податкового тиску, покращити управлінські процеси, для ПрАТ «Київстар» підвищити рівень інвестиційної активності за рахунок доступу до кредитних ресурсів ПАТ «Банк Восток», підвищити статус перед інвесторами й зарубіжними партнерами тощо.

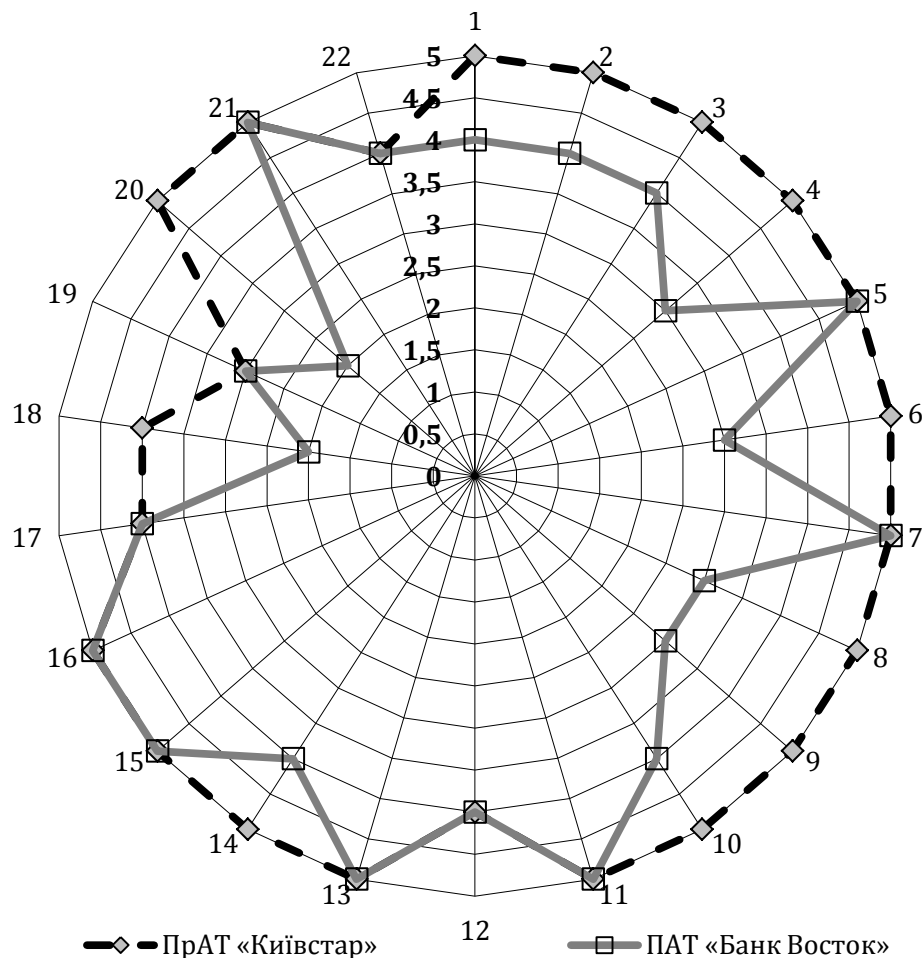


Рис. 4. Ступінь доповнюваності підприємств ПрАТ «Київстар» та ПАТ «Банк Восток» за критеріями вибору бізнес-партнера

Джерело: сформовано авторами

Низький ступінь доповнюваності підприємств за критеріями «Рівень розгалуженої інфраструктури», «Стан логістичної мережі» та «Цінова політика й ступінь територіального охоплення ринку» може бути компенсовано у подальшому в ході формування об'єднаної інтеграційної форми з чітко визначеними основними видами діяльності кожного з підприємств й окреслити їх функції у новій структурі в умовах зміни обсягів інвестицій, активізації інноваційної діяльності, впровадження нових технологій тощо. Усе це призведе до наочної необхідності підвищення рівня розгалуженості інфраструктури, стану логістичної мережі і ступеню територіального охоплення ринку, і, як наслідок, підвищить оцінку цього критерію в загальній системі оцінок.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Партнерські відносини на сучасному етапі розвитку економіки можливі тільки на взаємній довірі і полягають в рівноправності їх учасників, діяльність яких спрямована на досягнення спільних результатів. Обґрунтовано, що факторами, які впливають на вибір партнерів для співпраці, є надійність, стійкість й якісність. На основі цього представлено процес формування потенціалу партнерської взаємодії (інтеграції інтересів), який відбувається через формування портфеля взаємовідносин між підприємством і постачальником, потім підприємство через посередника формує портфель відносин із споживачами, що дозволить досягти синергетичного ефекту шляхом досягнення таких цілей партнерської взаємодії як підвищення рівня прибутковості за рахунок зростання конкурентних переваг, технологічна доцільність спільної діяльності; стабільний розвиток підприємств-партнерів. Складовими потенціалу партнерської взаємодії (інтеграції інтересів) є фінансова, клієнтська, бізнес-процесна й інтелектуальна. Тому вибір бізнес-партнера доцільно проводити за такими аспектами аналізу діяльності потенційного бізнес-партнера як: соціокультурний, науково-технологічний, організаційний, фінансово-економічний, територіальний та юридичний, використовуючи відповідні запропоновані критерії.

Інтеграція досліджуваних підприємств дозволить отримати ліквідний об'єкт з розгалуженою філіальною мережею й потужним фінансовим потенціалом. ПрАТ «Київстар» отримує нові фінансові ресурси, а ПАТ «Банк Восток» – клієнтську базу й розвинену мережеву структуру, можливість використання чисельного персоналу та технологічної бази. Для розробки механізму об'єднання необхідно проаналізувати матриці функцій, що покриває ПрАТ «Київстар» і ПАТ «Банк Восток», а потім визначитися, у яких областях ці підприємства можуть бути об'єднані, а які функції потрібно виводити в окремі підрозділи. В результаті цього об'єднання повинен виникнути позитивний ефект, який може носити синергетичний характер, тобто може виникати додатковий результат, отриманий від тісної злагодженої взаємодії елементів інтегрованої системи.

Дотримання вищеперерахованих рекомендацій дозволить підприємствам отримати не тільки додатковий прибуток, а й покращити свій імідж, залучити нових клієнтів, додаткові продажі фінансових послуг і послуг зв'язку, обмежити доступ пропозицій конкурентів, швидше й дешевше залучати клієнтів, позитивні рекомендації від імені споживачів, знизити показник переходу від однієї компанії до іншої, більш ефективно використовувати рекламний бюджет, покращити відносини з інвесторами за рахунок мультиплікативного ефекту від використання інвестиційних можливостей кожної окремої фірми, отримати більш розгалужену мережу логістики шляхом зниження різних витрат, наростити кадровий потенціал за рахунок збільшення можливостей навчання, обміну досвідом і внутрішньої ротації кадрів, підвищити ефективності розробки нових фінансових продуктів і послуг сфери зв'язку й інформатизації, збільшити вартість торгових марок тощо.

Список літератури

1. Иванова Р. Х. Маркетинг партнёрских отношений как важнейшая составляющая бизнеса. *Бизнес Информ.* 2006. № 7. С. 76–81.
2. Корчунов Д. Организация процессов по работе с клиентами. *Отдел маркетинга.* 2005. №3. С. 24–26.
3. Карделл С. Стратегическое сотрудничество : Креативный бизнес-курс: пер. с англ. К. Ткаченко. М. : ФАИР-ПРЕСС. 2004, 256 с.
4. Портер М. Конкуренция : пер с англ. М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. 608 с.
5. Балабаниць А. В. Методологічні засади формування стратегічного партнерства в полі маркетингової взаємодії підприємств. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі.* 2010. № 3. С. 82-93.
6. Кузнецова К. О., Храмцова М. В. Особливості пошуку зарубіжних партнерів для здійснення міжнародної діяльності підприємств інформаційно-комунікаційної галузі. *Актуальні проблеми економіки та управління.* 2019. № 13. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/153854/153429>.
7. Літітанскас І. Ю. Методи дослідження існуючих та потенційних партнерів підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* 2014. № 2. С. 194-200.
8. Ольшевський І. Як знайти «свого» бізнес-партнера. *Інтерфакс-Україна.* 20 липня 2017. URL: <https://biz.nv.ua/experts/kak-najti-svoego-biznes-partnera-1517181.html>.
9. Wilson D. T. and Jantrania S. Understanding the value of a relationship. *Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks.* Second edition. L. : The Dryder Press. 1997. P. 288-304.

References

1. Ivanova, R. H. (2006). «Marketing partnyorskih otnosheniy kak vazhneyshaya sostavlyayuschaya biznesa». *Biznes Inform.* № 7. pp. 76–81.
2. Korchunov, D. (2005). «Organization of client-oriented processes». *Otdel marketinga.* № 3. pp. 24–26.
3. Kardell, S. (2004). *Strategicheskoe sotrudnichestvo: Kreativnyiy biznes-kurs.* [Strategic partnership: Creative Business Course]. Translated by Tkachenko K. FAIR-PRESS. Moscow. Russia.
4. Porter, M. (2006). *Konkurentsiya* [Competition]. Translated from English. Izdatelskiy dom «Vilyams». Moscow. Russia.
5. Balabanyts, A. V. (2010). “Methodological principles of formation of strategic partnership in the field of marketing interaction of enterprises”. *Visnyk Donets'koho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli.* no. 3. pp. 82–93.
6. Kuznietsova, K. O. and Khramtsova, M. V. (2019). Osoblyvosti poshuku zarubizhnykh partneriv dlia zdiisnennia mizhnarodnoi diialnosti pidprijemstv informatsino-komunikatsiinoi haluzi. [Features of the search for foreign partners for the international activity of enterprises of information and communication industry]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia.* [Actual problems of economics and management]. № 13. Available at: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/153854/153429>.
7. Lititanskas, I. Iu. (2014). “Methods of research of existing and potential partners of the enterprise”. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes.* no. 2. pp. 194–200.
8. Olshevskiy, I. (20 lypnia 2017). Yak znaity «svoho» biznes-partnera [How to find your «business» partner]. *Interfaks-Ukraina.* URL: <https://biz.nv.ua/experts/kak-najti-svoego-biznes-partnera-1517181.html>.
9. Wilson, D. T. and Jantrania, S. (1997). Understanding the value of a relationship. *Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks.* Second edition. L. : The Dryder Press. pp. 288–304.

Стаття надійшла до редакції 23.06.2018 р.

Наукове періодичне видання

Український журнал прикладної економіки

Ukrainian Journal of Applied Economics

науковий журнал

*Том 3
Випуск 3
2018 рік*

Редактор-коректор А. М. Бутов

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 30.06.2018 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 016-03-18
Умовно-друк. арк. 36,86. Обл.-вид. арк. 18,162
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.
