ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА»

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Науково-виробничий журнал

Випуск 4 (53) 2019

м. Херсон

2019

Редакційна рада:
Білоусова С.В. – доктор економічних наук, професор; **Левківський К.М.** – кандидат історичних наук, доцент; **Шапошніков К.С.** – доктор економічних наук, професор; **Білоусов О.М.** – доктор економічних наук, професор.

Головний редактор:
Жуйков Геннадій Євгенович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:
Дога Валерій Семенович – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:
Нижеголенко Катерина Сергіївна.

Редакційна колегія:
Лепьохіна Олена Вславіївна – доктор економічних наук, доцент;
Дикий Олександр Віталійович – доктор економічних наук, доцент;
Соловьйов Ігор Олександрович – доктор економічних наук, професор;
Руснак Алла Валентинівна – доктор економічних наук, доцент, професор;
Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор;
Ботвіна Наталія Олександрівна – доктор економічних наук, професор;
Прохорчук Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент;
Щаслива Ганна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент;
Морозова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук;
Хельмут Шрайнер – академік, Академія права і справедливості, Німеччина;
Стратан Олександр – доктор хабілітат економічних наук, професор, член-кореспондент АН Молдови.

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

Реферативні бази даних: Index Copernicus

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

**Рекомендовано до друку Вченою радою
Міжнародного університету бізнесу і права
(протокол № 1 від 30.08.19 р.)**

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

© Редакційна колегія, 2019
© Автори статей, 2019
© ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», 2019

ISSN 2522-4751

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Andrushkiv Roman
ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL AND DOMESTIC MARKETING COMMUNICATION SYSTEMS 7

Булкот О.В.
МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ 16

Бутко Б.О.
БЕНЧМАРКІНГ ЄВРОАТЛАНТИЧНОЇ МОДЕЛІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ЄВРОКОНВЕРГЕНЦІЇ УКРАЇНИ 22

Halahur Yuliya
EXPORT MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES UNDER CONDITIONS OF INTEGRATION INTO THE WORLD ECONOMIC SPACE 27

Цибуляк А.Г.
СУПЕРЕЧЛИВІСТЬ ЕКОЛОГІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ 32

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Водовозов Є.Н.
ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЬКИМ ГРОМАДСЬКИМ ТРАНСПОРТОМ 37

Кузнєцова Г.О.
ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ РИНКІВ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ НА МЕЗОРІВНІ 42

Мартинюк Л.А.
ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ 50

Мостова А.Д.
ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 57

Тарнавська О.Б.
ФОРМУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ 62

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гулик Т.В., Кербікова А.С., Іваниця О.І.
ГЕНДЕРНІ ЧИННИКИ АДАПТАЦІЇ РИНКОВИХ СТРАТЕГІЙ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ 67

Коваленко Н.В.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ 73

Корольов Д.С.
СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ КОМПЕТЕНЦІЙ ПРАЦІВНИКІВ КОМПАНІЇ 80

Kudryashova Sofiya
FORMATION OF THE COUNTERACTION AGAINST RAIDING AND UNFRIENDLY TAKEOVERS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES 85

Матвій І.Є., Матвій С.І.
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ ДОПОМІЖНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАННЯХ 90

Makhmudov Khanlar, Sivitska Yuliia
THE PROGNOSIS OF DISCOUNTED CASH FLOWS FOR AGRICULTURAL BUSINESS VALUATION 96

Нечипорук Л.В.
РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЙ 105

Серебреников В.М., Берідзе Т.М., Пасічник Н.В.
МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ОДИНИЦІ В УМОВАХ ВНУТРІШНІХ ЗМІН 111

Середа Н.М.
МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ТА СТРАТЕГІЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ
В ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ.....**116**

Старинець О.Г.
ОРГАНІЧНЕ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКЕ ВИРОБНИЦТВО
ЯК ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....**121**

Харченко Т.О., Коваленко І.Г., Петренко М.О.
ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....**126**

Шира Т.Б.
ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ
КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....**130**

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Білоусова С.В., Кузнєцова Г.О.
ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
НА МЕЗОРІВНІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ.....**135**

Сєрєбряк К.І.
ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ У ДОСЛІДЖЕННІ
ІННОВАЦІЙНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ СИСТЕМ РЕГІОНУ.....**142**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Давиденко Н.М., Порохівник Ю.О.
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРІШЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ
ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....**146**

СТАТИСТИКА

Шестерняк М.М.
СТАТИСТИКА В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ, СТАН,
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....**150**

Костицький В.В., Романчукевич В.В.
РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....**158**

Завгородній Р.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСОСПОЖИВАННЯ
В НАФТОГАЗОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....**162**

Бірюков І.В.
ТЕОРЕТИЗАЦІЯ ПРИХОВАНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА ПРИЧИНАМИ ПРОЯВУ
ТА ЛЕГАЛІЗАЦІЄЮ РЕЗУЛЬТАТІВ.....**167**

Крилова О.О.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОРМ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....**172**

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Andrushkiv Roman
ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL AND DOMESTIC MARKETING COMMUNICATION SYSTEMS..... 7

Bulkot Oksana
INTERNATIONAL INVESTMENT STRATEGIES OF MULTINATIONAL CORPORATIONS. THE ARTICLE IS DEVOTED TO THE ANALYSIS OF INTERNATIONAL INVESTMENT STRATEGIES OF MULTINATIONAL CORPORATIONS (MNCS)..... 16

Butko Boghdan
BENCHMARKING OF THE EURO ATLANTIC MODEL OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS IN THE CONTEXT OF TECHNOLOGICAL EURO-CONVERGENCE OF UKRAINE..... 22

Halahur Yuliya
EXPORT MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES UNDER CONDITIONS OF INTEGRATION INTO THE WORLD ECONOMIC SPACE..... 27

Tsybuliak Anastasiia
THE CONTRADICTORY ECOLOGIZATION DEVELOPMENT OF THE WORLD TRADE..... 32

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Vodovozov Yevgeniy
SERVICE QUALITY INDICATORS OF URBAN PUBLIC TRANSPORT..... 37

Kuznyetsova Galina
FEATURES OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN THE ENERGY SECTOR OF THE REGIONAL ECONOMY..... 42

Martyniuk Liudmyla
INSTITUTIONAL SUPPORT IN REFORMING THE TECHNICAL REGULATION SYSTEM IN UKRAINE..... 50

Mostova Anastasiia
LEGAL SUPPORT OF THE STATE FOOD SECURITY STRATEGY..... 57

Tarnavska Oksana
FORMATION AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF FARMS IN UKRAINE..... 62

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Gulyk Tetyana, Kerbikova Alla, Ivanitsa Olena
GENDER FACTORS OF ADAPTATION OF MARKET STRATEGIES UNDER CONDITIONS OF UNCERTAINTY..... 67

Kovalenko Nataliia
METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF SYSTEMATIZATION OF METHODS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT MANAGEMENT..... 73

Korolov Denis
STRATEGIC ASPECT OF FORMING COMPETENCY MODELS OF COMPANY EMPLOYEES..... 80

Kudryashova Sofiya
FORMATION OF THE COUNTERACTION AGAINST RAIDING AND UNFRIENDLY TAKEOVERS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES..... 85

Matviy Igor, Matviy Solomiya
SOME ASPECTS OF THE DEFINITION PRIORITIZING THE OPTIMIZATION OF SUBSIDIARY BUSINESS PROCESSES OF INDUSTRIAL ECONOMIC ASSOCIATION..... 90

Makhmudov Khanlar, Sivitska Yuliia
THE PROGNOSIS OF DISCOUNTED CASH FLOWS FOR AGRICULTURAL BUSINESS VALUATION..... 96

Nechyporuk Lyudmila
RISK MANAGEMENT OF STAFF OF BUSINESS ORGANIZATIONS..... 105

Serebrenikov Vadim, Beridze Tatiana, Pasichnik Natalia
SIMULATION OF THE FUNCTIONING OF THE ECONOMIC UNIT IN CONDITIONS OF INTERNAL CHANGES **111**

Sereda Nataliya
MARKETING APPROACH AND STRATEGIC ORIENTATION IN AIRLINE ACTIVITY **116**

Starynets Oleksandr
ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTION AS AN INNOVATIVE MODEL OF MANAGEMENT **121**

Kharchenko Tetiana, Kovalenko Iryna, Petrenko Mykola
INNOVATIVE METHODS TO MANAGE ENTERPRISE PERSONNEL **126**

Shyra Taras
DETERMINANTS OF THE FORMATION AND FUNCTIONING OF THE ENTERPRISE CORPORATE SECURITY SYSTEM **130**

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Belousova Sviitlana, Kuznyetsova Galina
ENERGY SAVING AND ENERGY EFFICIENCY INCREASE AT MESO LEVEL: MODERN CHALLENGES **135**

Sieriebriak Kseniia
APPLICATION OF SYSTEM-SYNERGISTIC APPROACH IN RESEARCH OF INNOVATIVE STABILITY OF INDUSTRIAL SYSTEMS OF THE REGION **142**

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Davydenko Nadiia, Porokhivnyk Yuliia
FINANCIAL SUPPORT FOR SOLVING ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF LAND USE IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY **146**

STATISTICS

Shesternyak Mariya
STATISTICS IN UKRAINE: MAIN STAGES OF DEVELOPMENT, STATUS, TRENDS AND PROSPECTS **150**

Kostytsky Vasyl, Romanchukevich Vitalii
ROLE OF STATE FINANCIAL POLICY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE GLOBALIZATION CONDITIONS **158**

Zavgorodniy Ruslan
CURRENT STATE AND PROBLEMS OF RESOURCE CONSUMPTION IN THE OIL AND GAS SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY **162**

Biriukov Ihor
THEORIZING OF HIDDEN ENTREPRENEURSHIP BY REASONS OF MANIFESTATION AND LEGALIZATION OF RESULTS **167**

Krylova Olena
TRANSFORMATION OF FORMS OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE NATIONAL ECONOMY **172**

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

UDC 339.9.012.23:339.138

Andrushkiv Roman,
Ph.D., Senior Lecturer at
Department of Fundamental and Special Disciplines,
Chortkiv Educational and Scientific Institute of Entrepreneurship and Business of Ternopil National Economic University

Андрушків Р.Ю.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету

ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL AND DOMESTIC MARKETING COMMUNICATION SYSTEMS

Andrushkiv Roman. Analysis of the international and domestic marketing communication systems. In the work, scientific approach to the definition of methodological bases and implementation of communication systems of the international marketing in Ukraine is offered; problems of the functioning of administrative mechanism of the international system of communication marketing as a way of ensuring economic interests domestic business entities in the conditions of an intensification of globalization processes in the modern world are investigated. Development of the international marketing activity of domestic enterprises in terms of internationalization of the economic activity is analysed. The main directions of stimulation activity in the international business environment are defined, the total amount of the advertising market of Ukraine is characterized, and it is predicted positive dynamics on its expansion. Expansion of competences of the advertising intermediary of the international space that acts as a necessary condition of successful promotion of business in an economically alien and mainly unfamiliar marketing environment is identified.

Key words: communication system, communication marketing, international marketing, advertising, world business, international market environment, international cooperation, world economy.

Андрушків Р.Ю. Аналіз міжнародних та вітчизняних маркетингових комунікаційних систем. Найбільш конкретним і цілеспрямованим інструментом доведення необхідної інформації до споживача виступає комерційна реклама, яка представляє собою привселюдне надання інформації про товар (послугу) психологічними, художніми та технічними прийомами з метою пробудження попиту і здійснення продажу. В статті пропонується науковий підхід до визначення методологічних засад і практичної реалізації комунікаційних систем міжнародного маркетингу в Україні, досліджено проблеми функціонування управлінського механізму міжнародної системи комунікаційного маркетингу як способу забезпечення економічних інтересів вітчизняних суб'єктів підприємництва в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів в сучасному світі. Проаналізовано розвиток міжнародної маркетингової діяльності вітчизняних підприємств при здійсненні інтернаціоналізації своєї господарської діяльності. Визначено основні напрямки стимуляційної діяльності в міжнародному бізнес середовищі, охарактеризовано загальний обсяг рекламного ринку України та спрогнозовано позитивну динаміку щодо його розширення. Ототожнено розширення компетенцій рекламного посередника в міжнародному просторі, що виступає необхідною умовою успішного просування бізнесу в економічно чужорідному і переважно незнайомому маркетинговому середовищі. Проведено аналіз прибутків останніх років від інтернет-реклами, що збільшились на 35%, основною причиною такого зростання став розвиток нових, у порівнянні з традиційними веб-сайтами, носіїв електронної реклами, наприклад, платформ мобільного контенту, інтернет-телебачення (IPTV) і онлайн-ігор, які набувають в світі все більшого визнання і поширення. Узагальнено, що розвиток і інтернаціоналізація вітчизняної реклами вимагає, по-перше, виконання організаційно-технічних вимог до формування рекламного звернення, таких як змістова направленість і конкретність, інтенсивність і обсяг, креатив, достовірність і законність, а, по-друге, врахування специфіки рекламного забезпечення інтернаціоналізованого бізнесу і дотримання світо-

вих стандартів, а також пристосування міжнародної реклами до національного маркетингового середовища з урахуванням факторів поведінки споживачів на різних територіальних ринках і психолінгвістичних особливостей їх сприйняття.

Ключові слова: комунікаційна система, комунікаційний маркетинг, міжнародний маркетинг, реклама, світове підприємництво, міжнародне ринкове середовище, міжнародне співробітництво, світове господарство.

Андрушкив Р.Ю. Анализ международных и отечественных маркетинговых коммуникационных систем. В статье предлагается научный подход к определению методологических основ и практической реализации коммуникационных систем международного маркетинга в Украине, исследованы проблемы функционирования управленческого механизма международной системы коммуникационного маркетинга как способа обеспечения экономических интересов отечественных субъектов предпринимательства в условиях интенсификации глобализационных процессов в современном мире. Проанализировано развитие международной маркетинговой деятельности отечественных предприятий при осуществлении интернационализации своей хозяйственной деятельности. Определены основные направления стимулирующей деятельности в международном бизнес среде, охарактеризовано общий объем рекламного рынка Украины и спрогнозировано положительную динамику по его расширению. Отождествлено расширение компетенций рекламного посредника в международном пространстве, которое выступает необходимым условием успешного продвижения бизнеса в экономически чужеродной и преимущественно незнакомой маркетинговой среде.

Ключевые слова: коммуникационная система, коммуникационный маркетинг, международный маркетинг, реклама, мировое предпринимательство, международная рыночная среда, международное сотрудничество, мировое хозяйство.

Problem statement. To create synergy specialists in marketing communications, we have to know under what conditions each of the instruments of communications works in the best way and as it is possible to organize their sharing. Different types of communications provide installation of contact with the target audience in various ways, and some of them mutually supplement and strengthen each other. Besides, specialists of a firm have to remember what can be reached by means of this or that instrument of marketing communications and what are the strengths of its use. As an example, advertising is capable of reaching instantly and repeatedly the target audience. Besides, it well informs consumers on new goods and reminds them of positive experience of purchase of products of this firm in the past. At the same time, public relations can create marketing address that enjoys high confidence of buyers. Measures for sales promotion can be the most effective at the immediate corresponding reaction of consumers, for example, when the company creates real incentives for testing new goods.

Analysis of recent research and publications. A substantial contribution to the development of theoretic and methodological bases and fundamental problems of development of an administrative system of the international and domestic marketing is made by J. Janet, H. Hennessy, S.M. Katlyp, A.H. Senter, G.M. Broom, H. Clodt, and others. But besides their attention, there are questions of the further analysis of conceptual bases on the formation of an administrative system of the international communication marketing and strengthening of the international marketing activity by the enterprises in Ukraine.

Scientists Vikhanskyi and Naumov considered that "communication can be defined as a transfer of not just information, and value of essence by symbols" [22].

The need for theoretical research of communications and communication process for the creation of an effective control system of marketing communications is noted in the works by Pocheptsov [18].

As Bernett and Moriarti [4] note, the purpose of marketing communications is to help the firm to sell goods and to keep the business. Researchers defined that marketing communications are directed to providing to target audience of consumers certain information or to convince it to change the attitude in relation to goods of the enterprise [4].

Professor Karsekin notes that communications are "exchange of information that allows the head to receive the data necessary for decision-making and to prove the decisions made to employees of the enterprise" [13].

Holubkova responded marketing communications are the package of measures of information activities directed to convincing the consumer to look for and buy products of a firm and to stimulate its purchasing activity [10].

Zverintsev insists that the complex of marketing communications is the system of measures, which is directed to the establishment and support of a certain relationship of the enterprise with addressees of communications [23].

In the opinion of scientists Saharov and Vedmid, marketing communications are communication between participants and elements of a marketing complex [20].

Rozhkov conducted research that system of marketing communications is the uniform complex that unites participants, channels, and methods of communications of the organization, is directed to the establishment and support of a certain relationship between the enterprise and addressees of communications within marketing policy [19].

David N. McArthur and Tom Griffin consider that communication strategy is formed on great understanding of the essence of needs of the consumer, definition of function of divisions, which make the decision on communication, and accounting of the restrictions imposed by various factors (cultural, political, economic, social, technological, ecological, demographic) [9].

Representatives of the American school of marketing focus attention on functional manifestations of marketing activity at different stages of its development, among which Philip Kotler and Gary Armstrong; John Daniels and Lee Radebaugh; Tom Beauchamp and Norman Bowie; Christopher Bartlett and Sumantra Groshal; Tailor Meloan and John Graham [2; 3; 8; 15; 17].

The economic essence of the international marketing is presented in the monograph by Tatiana Tsygankova as

"subconcept" of a modern marketing paradigm, namely as "the strategic business concept aimed at the achievement of long-term and continuous satisfaction of needs of three main groups of stakeholders: consumers, personnel, shareholders (owners)" [21].

According to Elena Azarian, it is possible to perceive the term "international marketing" and the public relations that it designates as organic associations at the conceptual and practical levels according to a complex of levers of international management and also as generalized perceptions of features of the present stage in development of market mechanisms [1].

Philip Cateora considered that understanding of features of marketing environments, in particular, socio-cultural and economic, promotes making adequate marketing decisions in the sphere of the international business [5].

The American researchers, specialists in the international business of Michael Czinkota and IIkka Ronkainen consider expedient allocation of three groups of factors causing internationalization of administrative functions, in particular, marketing activity: characteristics of the regional, national or local markets; characteristics of a product, in particular, trademark; characteristics of the company and its market opportunities [7].

Philip Kotler and Gary Armstrong investigated that the international marketing carries out tasks of ensuring a different level of management decisions of rather production and commercial activity of the company: justification of market motivations, purposes and methods of behaviour, the formation of product-market strategy and operational actions [15].

The aim of the article. The purpose of this work is the development of the concept of formation of a marketing communication system in Ukraine and scientific justification of its essence, content, the principles of functioning, and the prospects of the practical application of instruments of the international marketing activity at the realization of own tasks by enterprise structures of Ukraine.

Presentation of the main research material. Formations of the international marketing communication system is an important component of operational and tactical actions of the international marketing that unites a consecutive cycle of continuous information, supporting and stimulating measures directed on:

1) acquaintance of target audience with products, company, territorial and national peculiarities of goods origin;

2) basic awareness of competitive advantages of the commodity offer, formation of consumer outlook and a certain level of needs;

3) stimulations of the interested market reaction;

4) by means of supported with pleasure from long and successful consumption – support of steady loyalty of clients.

Proceeding from the listed tasks, the international marketing provides the use of the integrated system of administrative means for the formation of demand and sales promotion and also carrying out advertising and propaganda activity and creation of positive image (publicity) of the company by means of public relations (PR) and also the use of the funds of a realization complex allocated for practical production of results of impact of communications (Figure 1).

The nature of the use of means of the integrated marketing communications in the international market environment depends on the level of aggression of the international marketing program, which, in turn, is defined by the intensity of presence and features of the behaviour of the company in the foreign market. The quality and effectiveness of a complex of promotion and sale depend also on the experience of the international activity of the company and its asset in the sphere of the international marketing management and, besides, on the specifics of organizational and economic conditions of markets and traditions of the functioning of communicative channels.

Ukrainian companies that seek to reach concrete parameters of success in the foreign markets need to treat reasonably formation of a global system of the integrated marketing communications on the basis of comprehensive accounting of various factors international marketing behaviour and factors of intensive promotion and sale. However, the insufficient experience of international activity pushes domestic exporters to use passive and unmodern methods of information stimulation support. Mainly low-cost measures are insufficiently effective in the conditions of the competitively intense international market environment. It creates problems at all stages of the expansion of foreign markets: in the course of an exit, expansion, and intensification of operations, the realization of competitive strategy and strengthening of market positions, new products, etc.

Numerous researches of foreign experts and practical experience of the western companies act as a methodological basis for the formation of effective international strategy for promotion and sales. However, the analysis of interpretations of an essence, tasks, and practical use of separate elements of the internationalized programs of promotion and sale in the system of operational and tactical functions showed to the international marketing that for today the main research priorities shift towards improvement of the practical embodiments and the analysis of results of separate promotion of actions and marketing technologies.

Therefore, from the theoretical point of view, it is important to define a functional role, value and potential of

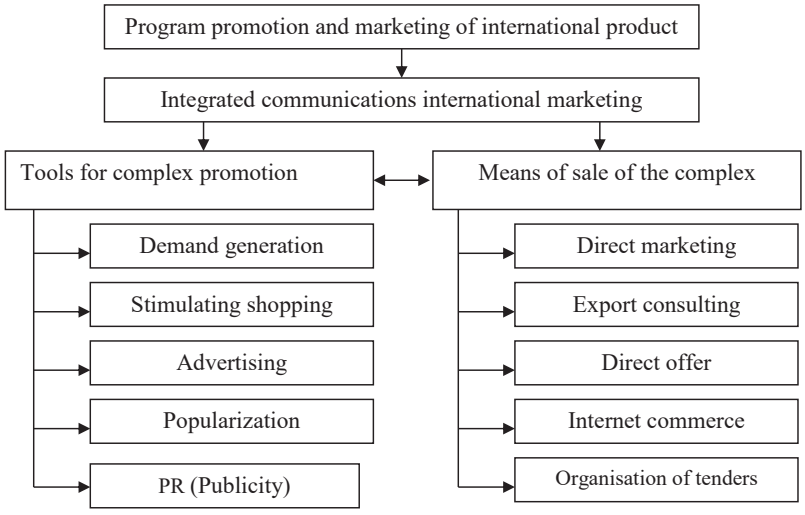


Figure 1. The structure of the international integrated marketing communications

separate elements of the internationalized programs of promotion and sale depending on the intensity of the international activity of the company and the level of aggression of marketing aspirations. And from practical positions, it is important to show opportunities and potential effectiveness use of the integrated marketing communications by the Ukrainian exporters at the present stage of formation of a national system of the international marketing and development trends of the world economy.

The integrated communications in the international marketing consolidate means of a complex promotion, which the main objective is to "push" (push strategy) dissemination of information and formation of loyalty to the international product, and means of a marketing complex, are directed to "pull out" (pull strategy) ensuring sales [12]. Means of a complex promotion, in particular, formations of demand, sales promotion, advertising, and public relations, owing to the specifics are more focused on the consumer market where conditions of emotional and mainly nonprofessional perception of information and also multilevel distribution channels dominate. To the contrary, marketing complex means, which include direct marketing, export consulting, direct offer, Internet commerce, and tendering processes, are mainly applied in the industrial market where expert analytical and professional approaches to commercial decisions making are applied and short distribution channels prevail.

The program of product promotion in foreign markets provides for the use of various means of complex dissemination of information about goods, the manufacturing company, and the country of origin for the purpose of activation of interest, awareness of advantages, and making a decision on the purchase. Features of this activity in the international environment are defined by the specifics of foreign markets, economic development priorities of countries, preferences and advantages of consumers, welfare traditions, possible taboos, and so forth.

The first stage of the program of product promotion in the international marketing environment is the creation of conditions of understanding and definitions of one of the conditions of purchasing readiness, in other words – generation of demand, namely:

1) awareness is reached by providing general information on a product, its individual preferences and origins that is an important competitive advantage in the international marketing environment;

2) knowledge is aggravated as a result of the comparative analysis of similar market offers and self-sufficiency of the advantages accepted for this territorial market or a global segment;

3) granting advantage is results of belief in the adequacy of goods to specific conditions of the market and to motivational requirements of consumers;

4) purchase implementation is the purchase of goods, including the mechanism and regularity of drawing of the order, delivery periods, payment system, and other parameters of the process of purchase, which are of particular importance in the conditions of remoteness of the producer and the consumer and the need of border crossing provides definition of an acceptable and available way;

5) reaction to purchase is characterized by a direct impression of goods and its compliance to the previous consumer expectations and prospects of the formation of steady loyalty and tendency to further purchases.

The choice of recommendatory address, which sense comes down to a certain set of information means designed to provoke the response of the potential consumer depends on a condition of purchasing readiness. In particular, it can be drawing attention, characteristic of advantages of a product (companies, a country of origin) definition of benefit from the purchase, granting additional data, etc.

Therefore, the use of the means designed to accelerate or strengthen market reaction acts as the supporting factor of the created demand and sales promotion. In the international business environment, it is possible to carry to the main directions of stimulation activity:

– stimulation of a new product, providing acquaintance of target audience of the foreign market with a technological novelty absolute (with the use of advanced world technologies) or relative (with the use of technologies, advanced for this market) values and providing organizationally material support of risks acquisition;

– stimulation of intermediaries (dealers, distributors, merchandisers, export intermediaries) who in the international business play important, and sometimes, for example, in the conditions of indirect export, defining role in promoting a product, laying the foundation of the international image of the foreign and unfamiliar producer, and also involving the international experience of the organization of trade operations;

– stimulation of internal personnel of a firm by the support of the innovative internationally-focused nature of their activity;

– consumer promotion due to the application of different types of activisation of their return reaction to the offer for the purpose of the loyal relation and favourable perception of foreign goods (Figure 2).

International experience proves the high value of stimulation measures for international marketing that is shown because of the increase in target budgets and a variety of actions. While the efficiency of stimulation measures considerably increases under conditions of complex use of marketing instruments to keep up the interests of foreign consumers. Depending on the intensity of presence in the foreign market and the level of aggression of the marketing program, possible priority to allocation of separate promotional actions, which are the most widespread, and applications of their combinations are adequately perceived by the target audience. In the conditions of the impossibility of direct access of the company to foreign markets, the main marketing decisions on the effective use of these or those instruments of stimulation are translated to the intermediary experienced in the promotion of foreign goods in these markets, which independently forms the program of marketing support of marketing activity.

In world practice, the factor of material encouragement is actively used. Acquisition of samples at reduced prices is quite widespread, drawing attention by a promise of payment of awards, for example, for the purchase of a new innovative product, and address mailing of preferential coupons and displays and exhibitions. Material encouragement of active consumer interest under conditions of the globalized business is rather expensive means. Therefore, the companies are forced to analyse carefully advantages and shortcomings of the use of this or that method of the creation of demand and sales promotion or their combinations and to make the justified and verified management decisions depending on a condition of market components and marketing opportunities of companies.

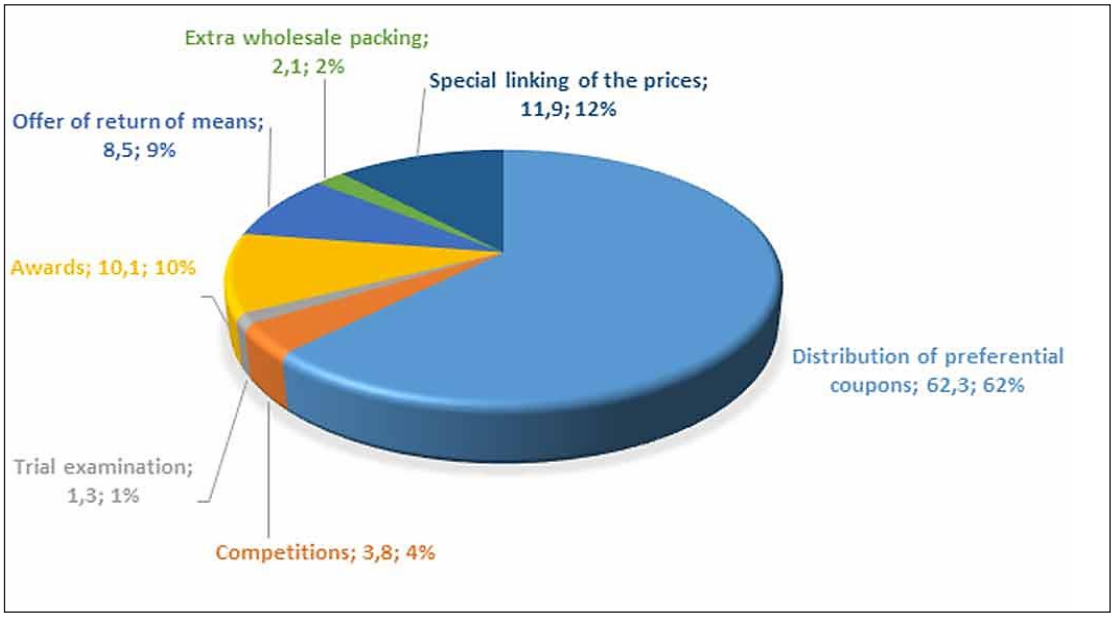


Figure 2. The relative importance of alternative types of consumer promotion

Successful promotion and effective sale in the international business are impossible without the promotion actions for psychological preparation and socially cultural adaptation of target audiences. Technologies of consumer promotion are the activity directed to indirect dissemination of information in the form of articles, movies; this defined attitude and a way of life are for this purpose used. Promotion acts as a major case of successful advertising activity and, respectively, the basis of the formation of the necessary level and quality of demand and perception of the offer of the foreign company. Actually, it is about overcoming cross-cultural contradictions and formations of loyal perception of a foreign product. Education of certain market motivations and preferences, the formation of fashion, stratification of requirements in a foreign market is the purpose of market promotion and a prerequisite of the start of other means of promotion.

Another factor to support of the international product is formation of positive image of the company means of PUBLIC RELATIONS (PR) – "…administrative function on the establishment and support of mutually beneficial relations between the organization and the public, on moods and judgments of which the success or failure of commercial activity depends" [14]. Contents popular in the west of activities for providing public relations consist of the creation of publicity of the company, trademark promotion, positive image formation, an acquaintance of potential consumers with the public, and production and commercial mission of the company. Such activity does not pursue directly commercial purposes but actively promotes the strengthening of market positions of the company and its products. Under the conditions of the international business, it is of particular importance because of the need of acquaintance of target audience with humanitarian civilization priorities and advantages of the offer of the company, popular in the world market. For example, the neglect of environmental standards or social requirements interferes with successful operation of the company in the international economic space, distracting from it and its products the public while declaring the principles of uniform creative team ("friendly family"), innovative development, quality assurances, social support of the region and so forth promotes strengthening of competitive positions in any markets.

Bringing necessary information to the consumer acts as the most concrete and purposeful commercial tool, which represents public information about goods (service) by means of artistic, technical, and psychological touches on the purpose awakening of demand and implementation of sale. Advertising traditionally performs functions:

1) information support of a business activity, especially at the initial stages its expansion;

2) competitive protection, drawing attention to advantages of a product and purchase;

3) the kept loyalty that is reached thanks to regular reminder and systematic demonstration of advertising appeals (Table 1).

But under conditions of the high saturation of the world market for similar goods of different producers, only one publicity is insufficient. Acts as more effective carrying out advertising campaigns are sets of advertising activities, interconnected in a definite sequence and subordinated on the force of influence on consumer motivations and advantages. Complex use of advertising opportunities in total with other attributes of promotion allows increasing effect of product promotion and considerably intensifying the market reaction.

Recently in the world, the trend to the intensive building of advertising budgets is felt. The total amount of advertising expenses in developed countries is about 550 billion dollars. At the same time, the USA (60% of world advertising), Germany, Great Britain, Japan, which share makes nearly 90% of world advertising, act as leaders. Integration of Ukraine in the world economic space promotes that advertising expenses of some leading domestic manufacturers already to comparison with budgets of multinational corporations and are estimated in millions of dollars. The total amount of the advertising market in Ukraine grows

Table 1

Functions of international advertising

Conduct to advertising	Advertising task
Informative (initial)	• *story about a novelty* • *information on the change in price* • *formation of an image (firm)* • *description of services*
Competitive (attractive)	• *formations of preference to a trademark, a brand* • *switching to another brand* • *belief in the need for fast purchase (actions which can be bought by nominal value, seasonal goods)* • *finishing usefulness of the offer*
Preserving (reminder)	• *the message that the goods can be necessary and where it can be got* • *support of information having "to lodge" in memory*

Table 2

The total amount of the advertising market of Ukraine for 2017–2018 with expected indicators for 2019

Type of the advertising market	Volume 2017, mln. UAH	Volume 2018, mln. UAH	Percentage change 2018 to 2017	Forecast for 2019, million UAH	Percentage change 2019 to 2018 (forecast)
Internet market	**4 345**	**9 540**	**120%**	**13 548**	**42%**
Out Of Home Media (OOH Media – stock of outdoor advertising)	163,1	211,20	29%	411,58	94%
In total advertising media market	**14 041**	**17 520**	**25%**	**22 221**	**27%**
Market size of marketing services	**4 548**	**5 321**	**17%**	**6 295**	**18%**
IN TOTAL	**23097,1**	**32592,2**	**41%**	**42475,58**	**30%**

Table 3

Volume advertising media of the market of Ukraine for 2017–2018 with expected indicators for 2019

	Results 2017, mln. UAH	Results 2018, mln. UAH	Percentage change 2018 to 2017	Forecast for 2019, UAH million	Percentage change 2019 to 2018
Total TV ads	**7 329**	**9 269**	**26%**	**11 526**	**24%**
Direct advertisements	*6 355*	*8 071*	*27%*	*10 089*	*25%*
Sponsorship	*974*	*1 198*	*23%*	*1 438*	*20%*
Total Press Advertising	**1 355**	**1 612**	**18,9%**	**1 843**	**14,4%**
National press	*816*	*965*	*18%*	*1 101*	*14%*
Regional press	*224*	*277*	*24%*	*321*	*16%*
Specialized press	*315*	*370*	*18%*	*421*	*14%*
Total Radio Ads	**480**	**578**	**20%**	**715**	**24%**
National Radio	*348*	*418*	*20%*	*518*	*24%*
Regional radio	*47*	*54*	*15%*	*65*	*20%*
Sponsorship	*85*	*106*	*25%*	*133*	*25%*
Total OOH Media	**2 692**	**3 493**	**30%**	**4 307**	**23%**
Outdoor advertising	*2 263*	*2 923*	*29%*	*3 601*	*23%*
Transport advertising	*327*	*444*	*36%*	*553*	*25%*
Indoor advertising	*102*	*127*	*24%*	*152*	*20%*
Advertising in cinemas	**40**	**48**	**20%**	**58**	**20%**
Digital (Internet) Media ads	**2 145**	**2 520**	**17%**	**3 772**	**50%**
Total advertising media market	**14 041**	**17 520**	**25%**	**22 221**	**27%**

from year to year in high rate and is more than 1.2 billion dollars (Table 2). [16].

The commission of 10-15% of the advertising budget while the advertiser of national scale spends for the advertising campaign not less as half a million dollars is a usual payment method of a full cycle of advertising services. The leading advertisers pay a reward of 8-10% of media of the budget only for a creative. Other advertisers in most cases announce the tender for the sum of 3-7 thousand dollars as the fee for it is the accepted result. Besides, the prices for advertising and the use of carriers quickly grow. So, the prices of advertising time of the leading TV channels of Ukraine since 2017 prior to the beginning of 2019 grew by 26% Table 3, [16].

The analysis of the characteristic behaviour of advertisers around the world proves that most of them want to save on advertising expenses, to receive and dispose of the greatest number of professional solutions and offers. It creates a number of the contradictions caused by coordination of specific economic interests of entities in the advertising market and civilization of the relationship between them in the course of the international activity.

The advertiser formulates an essence of the advertising offer, which reflects basic provisions to the business consumer of the offer (offer), and delegates formal advertising requirements to the agent (1). At the same time, the advertiser is interested in the fullest reproduction of formal advantages by his product offers at cost minimization. The advertising agent, having competitive interests in the advertising market, is interested in the fullest embodiment of the creative plans, which demand high expenses. Besides own competitiveness of the advertising offer, the addressed target audience of consumers (2) cannot correspond to the completeness of interests of the advertiser. Especially it is felt if the promotional products are developed taking into account certain national or standardized global priorities, and it is not considered about ethnic specifics recipient market, or on the contrary. If the advertising appeal answers tasks of the advertiser and expectations of the consumer, he reacts with interest in product offers (3) (Figure 3).

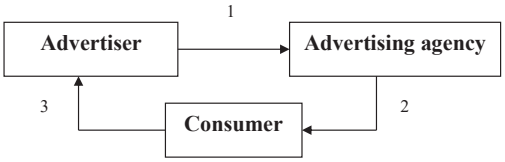


Figure 3. System of relations of members of the advertising market

There is a problem of the effectiveness of international advertising, which as experience shows is very difficult to estimate, especially in application conditions in various markets. But today in the world, there are no constant and recommended techniques of calculation of the efficiency of advertising campaigns as unclear is an advertising influence mechanism, as well as all marketing complex of the company, on the results of the business and its cost. It's not completely clear that "effective" advertising differs from "unsuccessful" one. As a result, in the 90s all were fond of such marketing "toys" as advertising mailing (direct mail), stimulation of sales (sales promotion), and other means of cost minimization but it did not raise the efficiency of advertising activity. Quantitatively, the reaction on address advertising did not exaggerate 2-3%. The situation began to change only when in the centre of attention of business management the concept of branding moved forward: the brand began to be considered as an asset and advertising – as a management instrument of a brand. Thus, investments into advertising that develops a brand, that is, investments in loyalty, became the dominating concept of development of world advertising.

Ukrainian companies that still develop mainly export activity, it is important to consider that effective advertising begins with positioning of a brand but not the search of an extraordinary creative one which can eclipse the maintenance of long-term, strategic objectives of business activity in this foreign market and create the temporary effect of stunning information about still unknown goods, company, country. The problem consists of the distribution of the original but adapted to conditions concrete foreign market positive complex image that precedes formations of a successful national brand.

A complication of functions of the advertising intermediary in the international space is an objectively necessary condition of successful promotion of business in the economically alien and mainly unfamiliar marketing environment. Expansion of competences is carried out through:

– research of media markets and consumer preferences in commodity markets;

– development of a method of calculation of key parameters of the advertising campaign: necessary level of coverage of target audience, the intensity of advertising appeals of various type, compliance of parameters of advertising campaign marketing problem of business internationalization;

– formation of effective schemes of the realization of advertising activities which provide, in particular, the choice of carriers of an advertisement and definition of their influence, justification of ways to achieve the planned level of coverage of foreign audience and minimum necessary contact when accounting of the "national" or globalized character of consumers, determining and comparative assessment of the specifics of goods, its international competitiveness, the fullest realization of opportunities of the application of stimulation actions, and so forth;

– optimization of the budget that conforms to the requirements of coordination of admissible expenses for volumes and observance of qualitative parameters of advertising campaigns.

Distribution of an advertisement is traditionally carried out through specialized editions (dominated till 40th years of the XX century), mass media (press, radio, and television), and since the beginning of the 90s, electronic advertising through the Internet, which in the conditions of globalization and total computerization of business becomes more and more attractive sector of the market, actively extends [6]. It agrees on the research of the Interactive Advertising Bureau (IAB) and the PricewaterhouseCoopers (PWC) companies for the first six months of 2018 in comparison with the same period, profit on Internet advertising increased by 35% and reached 8.1 billion dollars. Development of new, in comparison with traditional websites, carriers of electronic advertising, for example, platforms of mobile content, Internet television (IPTV), and online games, which get the increasing recognition and distribution in the world, became one of the reasons of such growth. Besides, also the number of users of the mobile Internet increased.

Various ways of formation and presentation of an advertisement, which are used in the world practice and actively extend in Ukraine, have to consider the specifics of psycholinguistic perception of the advertising message by various categories of ethnocentric adjusted consumers in the different countries. Internationalization of commodity markets causes the necessity of ensuring the dosed influence of the structured information that is a critical condition of proper response of specific target audience. Besides, the comic motto of the American experts from advertising "Give me advertising, and I will sell lead bullets instead of headache pills" shows an example of inad-

equate results of world advertising activity, cynicism elements, violation of social values and national traditions, which were shown in the course of long-term development and improvement of advertising and which prevent the effective use of advertising potential in the international marketing activity.

Therefore, development and internationalization of domestic advertising demands, first, implementation of organizational technical requirements to the formation of an advertising appeal, such as substantial orientation and concreteness, intensity and volume, creative, reliability and legality and, secondly, accounting of the specifics of advertising provision of internationalized business and respect for the international standards and also adaptation of the international advertising to national marketing environments taking into account factors of consumer behaviour in different territorial markets and psycholinguistic features of their perception.

In the world practice of advertising, there are certain rules and restrictions, which require dense attention of marketing specialists. The problem is the uniqueness of some national requirements for internationalized advertising activity (Table 4).

For example, each country in its discretion limits (forbids) advertising of alcoholic and tobacco products, some embodiments of maintenance of an advertisement, such as demonstration of risky extreme actions, sexual and aggressive manifestations, display of naked parts of a body, religious attributes and shrines). The discrepancy of quality and intensity of restrictions and bans affects opportunities for the use of standardized advertising in the international business and, according to its effectiveness.

The efficiency of the use of integrated marketing communications in the international environment depends on three critical parameters: reliability sources of communication effect which degree of reliability is defined and estimated by recipients of information based on its market image and finished status; the level of comparative publicities, caused by simultaneous application of competitive information addresses to various carriers and their combinations that gives the chance to define relative intensity of the specific program of promotion and sale; perception filters, which rigidity is caused by degree of trust and loyalty of target audience, thanks to which all addresses that do not meet expectations and experience of recipients are rejected.

Conclusions. Thus, the technology of formation and system use of integrated marketing communications in the international marketing activity demands judgment of a role and value of separate actions and tools of complex product promotion and use of instruments to implement effective marketing activity under the conditions of internationalization of commodity markets. The international practice of promotion and sale shows various intensities and a possibility of combination, aggression level, cost, coverage and influence of means of activisation of consumer reactions, which help the companies to find the place and to strengthen positions in the international economic space.

The companies, which build the strategy of goods promotion in the foreign markets, need to consider a number of universal standardized rules of creation of programs of promotion and activisation of sale and, at the same time, to carry out adaptation of their basic elements, especially advertising activity, which at the present stage is the most widespread means of promoting the international product, according to own needs of the international development. Therefore, for the Ukrainian exporters who actually take the first steps of active foreign expansion and have not gained sufficient experience in the use of potential of international marketing communications yet, the main accent of marketing support of business has to act the reasonable choice and a combination of separate, widespread but not budget tools of international promotion, which internal content is the demonstration of advantages of a domestic product and production.

Table 4

Widespread rules and restrictions on advertising activity

Country	Rules and restrictions
France:	Prohibition of alcohol advertising.
Western Europe:	Restrictions on the advertising of tobacco products and alcohol are prohibited.
Czech Republic:	Alcoholic beverages should not be poured, and people in advertising should not depict the pleasure of their consumption.
UK:	A complete ban on tobacco advertising.
Scandinavian countries:	Strict restrictions on the advertising of tobacco products.
Bulgaria:	It is forbidden to show bottles, glasses, and people drinking alcohol.
Sweden:	Toys cannot be advertised on television for children below 12 years.
Finland:	Children should not call products in advertising.
Austria:	Children in advertising can appear only with the presence of adults (parents).
Lithuania:	Advertising of food for pets is prohibited until 23:00
Asia:	Do not show men with long hair.
Muslim countries	Women are only dressed, some parts of the body cannot be shown
Malaysia	It is forbidden to show baseball caps, put in front of back (in order not to promote the values of Western society); Blue jeans cannot be displayed in the advertisement (other colours are possible).
Korea:	All the advertisers should be Koreans

References:

1. Azaryan E. M. (2002). International marketing. Kyiv – NVF "Studcentre", 2002, p. 202.
2. Bartlett, Ch., Groshal, S. (1992). What is a global manager // Harvard Business review, September-October 1992.
3. Beauchamp T., Bowie N. (2001). Ethical theory and business. – 6th ed. Prentice-Hall, Inc, USA, 2001.
4. Burnett J., Moriarty S. (2001). Marketing communications: integrated approach / Translation with English. Under the editorship of S.G. Bozhuk. SPb – St. Petersburg, 2001. p. 864.
5. Cateora, P. R. (1993). International Marketing, 8th ed. Homewood, Ill.: Irwin, USA, 1993.
6. Clodt H. (2006). The new economy: forms of manifestation, reason and consequence. Monograph. Kyiv – Publishing house "Takson", 2006, p. 306.
7. Czinkota M. R., Ronkainen, I. A. (1998). International Marketing, Fifth edition. The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, Orlando, Fl, 1998.
8. Daniels, J. D., Radebaugh, L.H. (1994). International business: environments and operations, 6th ed. Addison-Westley Publishing Company, USA, 1994.
9. David N. McArthur and Tom Griffin (1997). "A Marketing Management View of Integrated Marketing Communications," Journal of Advertising Research, September/October 1997, pp. 19-26.
10. Golubkova E.M. (2000). Marketing communications. Moscow – Financial press, 2000, p. 256.
11. Hymes D. H. (1972). On Communicative Competence // Sociolinguistics. Selected Readings / J.B. Pride, J. Holmes (Eds). – Harmondsworth: Penguin Education, Penguin Books Ltd., 1972, pp. 269-293.
12. Jeanet, J.-P., Hennessy H.D. (1995). Global Marketing Strategies, Fifth edition. Houghton Mifflin Company, USA, 1995, p. 2001.
13. Karsekin V.I., Manov M. A. (1994). Management in trade enterprises and public catering. – Kyiv – The highest school, 1994, p. 272.
14. Katlip S. N., Senter A. H., Brum G. M. (2001). Public relations. Theory and practice, the 8th prod.: The lane with English: Tutorial – M.: Williams publishing house, 2001, p. 624.
15. Kotler, P., Armstrong, G. (2004). Principles of marketing, Tenth edition. Pearson education Ltd – Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ 07458, USA, 2004.
16. Lazebnik M. (2018). Volume advertising and communication to the Ukraine market 2018 and forecast of sizes of the market of 2019. All-Ukrainian advertising coalition. URL: http://vrk.org.ua/news-events/2018/ad-volume2018.html
17. Meloan T., Graham J. (1998). International and global marketing: concepts and cases / [edited by] Tailor W. Meloan, John L. Graham. – 2nd ed. Irwin / McGraw-Hill, USA, 1998.
18. Pocheptsov G. (1998). Theory and practice of communication. Moscow – Center, 1998, p. 352.
19. Rozhkov I. (1994). International advertising. – Moscow – Banks and exchanges, 1994.
20. Saharov V. E., Vedmid N. I. (1999). Formation to service PR in work of the tourist enterprises // tourism Development – the important direction of economic recovery of Ukraine: materials of the 3rd International scientifically practical conference (Slavyanogorsk, on December 16-18, 1999). Donetsk – DITB, 1999, pp. 171-173.
21. Tsygankova T. M. (2004). International marketing: theoretical models and business of technology: Monograph. Kyiv – KNEU, 2004, p. 400.
22. Vikhansky A. S., Naumov A. I. (1998). Management of the enterprises. Kyiv – Livpa, 1998, p. 256.
23. Zverintsev A. B. (1997). Communication management: Workbook of the manager of PR: the 2nd prod. SPb – UNION, 1997, p. 288.

УДК 334.726/339.72

Булкот О.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Bulkot Oksana,
Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
International Economics and Marketing,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Булкот О.В. Міжнародні інвестиційні стратегії транснаціональних корпорацій. Стаття присвячена аналізу міжнародних інвестиційних стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК). Виділено класифікаційні ознаки на основі співвідношення мотивів та ризиків діяльності ТНК на міжнародних ринках. Встановлено взаємозв'язок між стратегічними пріоритетами діяльності ТНК, формами виходу на іноземний ринок та супроводжуючими інвестиційними рішеннями. Визначено перелік оціночних критеріїв для внутрішніх та зовнішніх факторів ТНК, які забезпечуватимуть реалізацію її стратегічної діяльності або перешкоджатимуть їй. Охарактеризовано специфічні риси міжнародних інвестиційних стратегій та варіанти їх імплементації ТНК відповідно до ринкової ситуації. Запропоновано матрицю вибору міжнародної інвестиційної стратегії ТНК відповідно до мотивів та форм її діяльності на іноземному ринку.

Ключові слова: ТНК, глобальна стратегічна діяльність ТНК, міжнародна інвестиційна стратегія, прямі іноземні інвестиції, портфельні іноземні інвестиції, реінвестиції.

Булкот О.В. Международные инвестиционные стратегии транснациональных корпораций. Статья посвящена анализу международных инвестиционных стратегий транснациональных корпораций (ТНК). Выделены классификационные признаки на основе соотношения мотивов и рисков деятельности ТНК на международных рынках. Установлена взаимосвязь между стратегическими приоритетами деятельности ТНК, формами выхода на иностранный рынок и сопровождающими инвестиционными решениями. Определен перечень оценочных критериев для внутренних и внешних факторов ТНК, которые будут обеспечивать реализацию ее стратегической деятельности или препятствовать ей. Охарактеризованы специфические черты международных инвестиционных стратегий и варианты их имплементации ТНК в соответствии с рыночной ситуацией. Предложена матрица выбора международной инвестиционной стратегии ТНК в соответствии с мотивами и формами ее деятельности на иностранном рынке.

Ключевые слова: ТНК, глобальная стратегическая деятельность ТНК, международная инвестиционная стратегия, прямые иностранные инвестиции, портфельные иностранные инвестиции, реинвестиции.

Bulkot Oksana. International investment strategies of multinational corporations. The article is devoted to the analysis of international investment strategies of multinational corporations (MNCs). The classification features are distinguished on the basis of the correlation of the motives and risks of MNCs activity in international markets. The relationship between the strategic priorities of MNCs activities, the entry forms into the foreign market and the accompanying investment decisions has been established. It is defined that the main strategic priorities of development of MNCs activity are ownership, location and internalization advantages and the market entry forms related to them are exporting, licensing/franchising, trans border alliances, joint ventures, affiliates and the 100% ownership. The list of evaluation criteria for the internal and external factors of MNCs that will provide or impede the implementation of its strategic activity is defined. MNCs before make a decision about entry form to be used and investment strategy to be implemented should estimate its aim, size, resources, product, financial costs, competition, intermediaries, level of control, investments, time, risks and flexibility. The specific features of international investment strategies and their implementation options for MNCs in accordance with the market situation are described. Author proposes to classify international investment strategies into two groups: direct (real) investments and portfolio (financial) investments. Both are related to the assets allocation strategy that would implement MNCs. To the real investment strategies belong greenfield, brownfield, vertical, horizontal, mergers and acquisitions, joint ventures and reinvestments. The same time portfolio investment strategies include active, passive, conservative, aggressive and balanced investments. The proposed approach to the classification and analysis of international investment strategies made in this article makes it possible to develop a matrix for the selection of TNC's international investment strategy according to the motives, risks and forms of activity in the foreign markets.

Key words: MNC, MNC's global strategic activity, international investment strategy, foreign direct investments, portfolio investments, reinvestments.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування та розвитку світової економіки постають особливо актуальними проблеми трансграничного переміщення капіталу як базису, що забезпечує функціонування та взаємовплив усіх форм міжнародних економічних відносин. Водночас трансграничне переміщення капіталу не просто прямо забезпечує функціонування міжнародних інвестиційних ринків, ринків капіталу, фінансових ринків, але й створює умови для доступу до окремих регіонів, галузей і, що найголовніше, дає змогу повною мірою отримати вигоди від володіння міжнародними перевагами власності [1–3]. Таку форму прояву трансграничного руху капіталу забезпечує механізм прямого іноземного інвестування. Нині основними суб'єктами процесів прямого іноземного інвестування є транснаціональні корпорації (ТНК), адже саме вони завдяки своїм масштабам, формам та природі діяльності не тільки формують тенденції міжнародного інвестування, але й використовують цей механізм задля досягнення максимальних ефектів своєї глобальної діяльності. Саме завдяки різноманіттю інструментарію інвестиційних стратегій, використовуваного ТНК, досягаються безпрецедентні можливості переваг володіння, локації та інтреналізації у глобальному вимірі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань міжнародної інвестиційної діяльності ТНК присвячено численну кількість публікацій як вітчизняних, так і закордонних науковців, зокрема роботи Б.І. Альохіної, І.Т. Балабанової, І.Т. Бланка, А.А. Пересади, А.Ф. Гойко, Г.М. Поддерьогіна, Л. Клейна, Т.В. Шталь, В. Іоан-Франка, С. Ене, А. Томпсона, Дж. Стрикленда. Проте наявні розробки здебільшого мають описовий характер або стосуються окремих аспектів міжнародної інвестиційної діяльності. Вивчення літератури з окресленої проблематики дало можливість побачити, що нині відсутня комплексна класифікація міжнародних інвестиційних стратегій ТНК з позиції співвідношення мотивів та ризиків їх імплементації щодо умов окремих міжнародних ринків та застосовуваних форм діяльності на них.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розроблення класифікації міжнародних інвестиційних стратегій ТНК на основі співвідношення мотивів та ризиків з огляду на форми їх діяльності на міжнародних ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальний рух капіталу – це трансграничне переміщення капіталу в різних формах задля його найефективнішого використання. Від того, яку мету переслідують капіталодавці, будуть залежати як форми, так й інструменти переміщення капіталу у глобальному масштабі. Крім того, ТНК, приймаючи стратегічне рішення про вихід на ринок тієї чи іншої країни, ретельно вивчають ризики, які супроводжують їх діяльність, зокрема ризики, що стосуються використання переваг власності та гнучкості діяльності на іноземному ринку (рис. 1).

Така інтерпретація взаємозв'язку мотивів, форм та ризиків діяльності ТНК на новому ринку дає змогу прийняти стратегічне рішення стосовно імплементації інвестиційної стратегії, яку доцільно застосовувати під час реалізації міжнародної стратегії її діяльності та щодо мотивів, які має компанія.

Водночас під час прийняття рішення про вибір типу інвестиційної стратегії ТНК повинна оцінити внутрішні та зовнішні фактори, які забезпечуватимуть реалізацію її стратегічної діяльності або перешкоджатимуть їй [5].

1) Цілі ТНК. Які завдання ставить ТНК під час входження на іноземний ринок? Яка інвестиційна стратегія задовольняє вирішенню цих завдань?

2) Розмір компанії. Чи розмір компанії буде впливати на вибір інвестиційної стратегії?

3) Ресурси. Чи є стратегії, які ТНК не може використати через брак інвестиційних ресурсів (наприклад, пряме інвестування)?

4) Продукт. Яка інвестиційна стратегія буде найбільш вигідною для продукту, пропонованого ТНК?

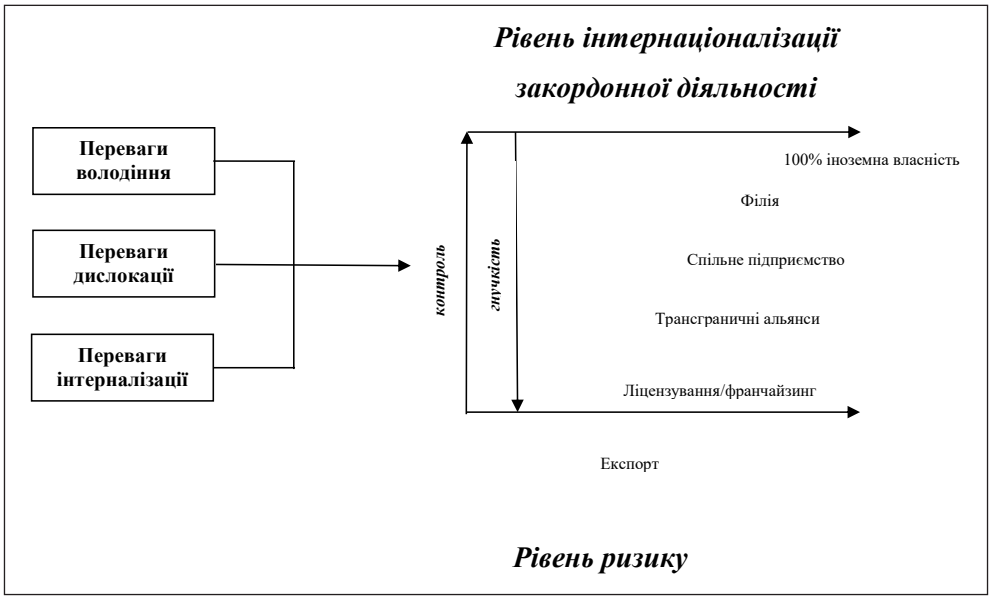


Рис. 1. Мотиви, форми виходу та ризики діяльності ТНК на іноземних ринках

Джерело: узагальнено, побудовано автором за джерелами [1–4]

5) Фінансові витрати. Яким чином інвестиційна стратегія буде впливати на ціну продукту на новому ринку?

6) Конкуренція. Який рівень конкуренції на новому ринку? Які інвестиційні стратегії використовують конкуренти? Яка інвестиційна стратегія забезпечить конкуренту перевагу?

7) Посередники. Чи доцільно використовувати послуги посередників? Чи існують посередники, чиїми послугами ТНК може користуватись на ринку?

8) Контроль. Який тип та рівень контролю необхідний на цьому ринку за діяльністю ТНК?

9) Інвестиції. Який обсяг капіталовкладень необхідний під час імплементації інвестиційної стратегії?

10) Час. Скільки часу необхідно для входження на ринок? Чи варто застосовувати інвестиційну стратегію, яка забезпечує короткий термін окупності інвестицій?

11) Ризик. Який тип та рівень ризику притаманний цьому ринку? Яка інвестиційна стратегія забезпечить мінімальний рівень ризику?

12) Гнучкість. Який рівень гнучкості та маневреності потрібен компанії? Який тип інвестиційної стратегії забезпечить необхідний рівень гнучкості ТНК?

Таким чином, можемо прослідкувати чіткий зв'язок між мотивами, формами, ризиками та важливістю прийняття рішення про вибір типу інвестиційної стратегії в діяльності ТНК.

Міжнародну інвестиційну стратегію підприємства пропонуємо розглядати як спосіб досягнення та фінансування довгострокових цілей розвитку діяльності підприємства на міжнародних ринках задля ефективної алокації активів. Причому під алокацією активів варто розуміти не тільки операції ТНК на міжнародних фінансових ринках, але й глобальну диверсифікацію виробничої (операційної) діяльності. Виходячи з цієї тези та мети, вважаємо, що міжнародні інвестиційні стратегії варто поділяти на дві основних групи, а саме міжнародні стратегії прямого (реального) інвестування, до яких належать Greenfield-інвестиції, Brownfield-інвестиції, вертикальні, горизонтальні інвестиції, злиття та поглинання, спільне підприємництво та реінвестиції, та міжнародні стратегії портфельного (фінансового) інвестування, які охоплюють активні, пасивні, консервативні, агресивні та збалансовані стратегії інвестиційної поведінки.

Основна причина здійснення міжнародних портфельних інвестицій полягає у прагненні ТНК розмістити свій капітал на тих ринках і в таких цінних паперах, які забезпечать максимальні рівні прибутковості за прогнозованих рівнів ризику та/або дадуть змогу зберегти тимчасово вільні фінансові ресурси під безризиковою позицією. На відміну від прямих інвестицій, портфельні забезпечують вищий ступінь ліквідності капіталу для інвестора, а здебільшого є засобом захисту від інфляції та інструментом отримання спекулятивного доходу.

Класифікація міжнародних портфельних інвестицій за видами цінних паперів ґрунтується на методології платіжного балансу країни (інвестиції в акціонерні цінні папери, боргові цінні папери, інструменти грошового ринку та фінансові деривативи). Відповідно до такої класифікаційної ознаки можемо виділити типи міжнародних портфельних стратегій ТНК.

1) Активна стратегія передбачає всебічний аналіз ринкової ситуації, складання прогнозів та прийняття рішень "top – down" (відбір національних фондових ринків та диверсифікація) або "bottom – up" (відбір галузі та диверсифікація за галуззю).

2) Пасивна інвестиційна стратегія полягає у включенні в портфель високоліквідних цінних паперів, які забезпечують невисокий рівень прибутковості за низького ступеня ризику. Такий тип стратегії ТНК використовують в періоди ринкової нестабільності задля утримання тимчасово вільних фінансових ресурсів під безризиковою позицією.

3) Консервативна інвестиційна стратегія застосовується ТНК задля отримання досить високого приросту вартості капіталу за заздалегідь визначеного терміну інвестицій з можливістю проведення обмеженого кола ризикованих інвестиційних операцій. Інвестиційний портфель формується переважним чином за рахунок акцій компаній, які є базоутворюючими у стратегічних галузях своїх країн-базування та меншою мірою за рахунок включення державних цінних паперів (як хеджової бази портфеля).

4) Агресивна стратегія полягає у формуванні інвестиційного портфеля за рахунок високоприбуткових і високо ризикових цінних паперів. Такі інвестиційні стратегії застосовують ТНК, що мають стійкі фінансові позиції, задля отримання короткострокових прибутків з огляду на умови нестабільних ринків.

5) Збалансована інвестиційна стратегія поєднує елементи попередніх стратегій. Основна ідея імплементації такої стратегії полягає у диверсифікації інвестиційного портфеля за рахунок географічної алокації активів та/або включення різних типів фінансових інструментів, здатних забезпечити стійкість інвестиційного портфеля щодо критерія «рівень прибутковості/ступінь ризику» [6].

Щодо мотивів здійснення міжнародних стратегій прямого іноземного інвестування ТНК, то тут виділяють п'ять основних [6; 7], таких як можливість отримання доступу до ресурсів, необхідних для забезпечення діяльності ТНК; входження на нові іноземні ринки; підвищення ефективності діяльності; отримання доступу до стратегічних активів; інші причини, наприклад дослідження законодавчого поля та дозвільних систем стосовно окремих аспектів діяльності ТНК та можливостей їх виходу з ринку («вихідні» інвестиції), можливості забезпечувати підтримку діяльності філій з боку материнської компанії з використанням інструментів економічного механізму («підтримуючі» інвестиції).

Стратегії міжнародного прямого інвестування ТНК тісно пов'язані з формами їх виходу на міжнародний ринок, способом фінансування діяльності на міжнародному ринку та мотивами й завданнями, які при цьому переслідують ТНК.

Першим різновидом міжнародних стратегій прямого інвестування ТНК є стратегія «зелених» інвестицій ("greenfield investments"), яка передбачає капіталовкладення у створення нових підприємств. Фактично така стратегія означає здійснення інвестицій «з нуля» та передбачає контроль не тільки за управлінням, але й за всією діяльністю підприємства. До переваг такого типу інвестування належать максимальна конструкторська та дизайнерська гнучкість проекту; менші витрати на встановлення та обслуговування нового обладнання; врахування як поточних, так і майбутніх потреб та перспектив; створення можливостей для покращення корпоративного іміджу ТНК; здійснення

на основі інструментів приватної власності або за рахунок лізингу [8; 9].

Стратегія «коричневих» інвестицій (“brownfield investments”) передбачає капіталовкладення у вже наявні об’єкти задля отримання швидкого доступу до нового ринку, наявних виробних потужностей або здійснення капітальних інвестицій для оновлення наявної виробничої інфраструктури для її переналагодження під нове виробництво, на відміну від інвестицій у створення нового підприємства. Переваги цієї стратегії полягають у наявній транспортній інфраструктурі та комунікаціях; наявній дозвільній документації; отриманні швидкого доступу до наявних виробничих потужностей; можливості отримання меншого рівня початкових інвестиційних витрат по проекту. Водночас ці ж переваги можуть бути головними недоліками, адже наявна інфраструктура може бути нерозвиненою та/або застарілою; наявні виробничі потужності можуть потребувати додаткових зусиль та/або капіталовкладень для свого розвитку й модернізації; необхідність технологічної модернізації може створити виникнення додаткових експлуатаційних витрат; виникає необхідність навчання/перекваліфікації персоналу [10; 11].

Горизонтальні прямі іноземні інвестиції здійснюються ТНК на декількох іноземних ринках одночасно, але в межах однієї галузі задля виробництва продукції, що раніше вироблялась локальним підприємством у країні-базування. Такі інвестиції мають місце під час здійснення вже наявної, типової, основної діяльності ТНК, тобто для управління операціями, які вже є в основному бізнес-наборі. Спонукальними мотивами для імплементації цієї стратегії є уникнення митних тарифів, зменшення транспортних витрат і досягнення ефекту масштабу виробництва [12–14].

Стратегія вертикальних інвестицій передбачає капіталовкладення в галузі, що належать до різних стадій виробництва окремого продукту. Такі інвестиції дають можливість ТНК заміняти окремі частини внутрішньо фірмових систем виробництва та збуту на неефективних ринках. Стратегія вертикального інвестування застосовується ТНК задля доступу до ресурсної бази приймаючої країни та передбачає значні обсяги початкових капіталовкладень. Існують два підвиди вертикальних ПІІ:

– зворотні вертикальні ПІІ, що передбачають інвестування переважним чином у промисловість або добувні галузі; дають змогу ТНК об’єднати всі виробничі процеси всередині компанії, імплементувати систему управління якістю, зменшити транспортні витрати й часові лаги в логістичному ланцюжку, забезпечити захист прав інтелектуальної та майнової власності, а також сприяють створенню індивідуалізації компанії в глобальному масштабі;

– форвардні вертикальні ПІІ, що є інвестиціями в галузі, які забезпечують продаж продукції, виробленої на території локального ринку; цей тип стратегії застосовується ТНК задля швидкого та ефективного доступу до кінцевого споживача своєї продукції шляхом здійснення капіталовкладень в дилерські мережі, сервісні центри або роздрібні мережі; форвардні вертикальні інвестиції забезпечують ТНК більший ступінь інтеграції на ринку приймаючої країни, диверсифікацію діяльності шляхом розширення бізнес-портфеля та вищий ступінь контролю не тільки за діяльністю ТНК, але й за динамікою локального ринку, а також створюють клієнтоорієнтований метод управління бізнесом [12–14].

Стратегія злиття й поглинання (“mergers and acquisitions”) пов’язана зі здійсненням прямих інвестицій ТНК на іноземних ринках шляхом прямої купівлі локального підприємства або його структурного підрозділу. Принципова відмінність між злиттям та поглинанням полягає лише в механізмі реалізації угоди, тобто процесі та результаті створення нового господарюючого суб’єкта, ефектах, які при цьому виникають, юридичних аспектах ведення діяльності новоствореного підприємства та методах управління ним [15]. Стратегія злиттів та поглинань застосовується ТНК під час виходу на ринки з високим ступенем конкуренції, коли ТНК хоче досягнути переваг географічної або операційної диверсифікації за рахунок купівлі локальних підприємств. Таким чином, стратегія злиття та поглинання забезпечує доступ до розвиненої клієнтської бази; створює можливості управління вже наявним грошовим потоком (зокрема, новими каналами розподілу або географічними ринками); дає можливості доступу до нових технологій та отримання організаційних переваг, які можуть бути використані для розширення стратегічних можливостей ТНК; забезпечує консолідацію бізнес-одиниць або галузей задля збільшення доходів та вартості акцій; створює можливості для отримання синергетичного та ефекту масштабу задля зниження загальних витрат діяльності новоствореного підприємства; дає змогу досягнути географічної та продуктової диверсифікації; створює додаткові вигоди у сфері міжнародного податкового менеджменту ТНК [15; 16]. Водночас ця стратегія є досить вартісною, її реалізація потребує досить тривалого часу, а головною проблемою під час її імплементації є різні корпоративні культури та наявні системи менеджменту (зокрема, фінансового) в компаніях.

Стратегія спільної підприємницької діяльності передбачає залучення до спільної (зокрема, інвестиційної) діяльності ТНК та локальне підприємство на паритетних умовах, результатом якої є створення спільного підприємства, де, як правило, два інвестори мають паритетні частки власності, спільно контролюють активи та діяльність підприємства та рівномірно розподіляють прибутки й ризики. Імплементація цієї стратегії характерна для ринків, де існують жорсткі регулятивні норми щодо організації та ведення діяльності іноземними суб’єктами господарювання, особливо в ресурсних, добувних та технологічних галузях. Основними мотивами імплементації цієї стратегії з боку ТНК є підвищення ефективності виробничої діяльності шляхом скорочення обсягу капіталовкладень під час створення нових потужностей, доступу до необхідних факторів виробництва, сировинної бази та новітніх технологій; розширення номенклатури операцій шляхом доступу до нових виробничих баз чи каналів збуту, отримання нових споживачів, розширення та/або диверсифікації виробництва; зниження рівня ризику за рахунок перенесення його частки на місцевого партнера; технологічна диверсифікація, яка досягається отриманням вільного доступу до патентів, ліцензій, ноу-хау тощо; отримання фінансових переваг, пов’язаних з податковим менеджментом, можливістю застосування механізмів управління грошовим потоком, формуванням статутного капіталу та здій-

снення інвестицій у формах, інших, ніж пряме вкладення капіталу [17].

Стратегія реінвестування передбачає спрямування активів, отриманих іноземним інвестором у результаті господарської діяльності на території приймаючої країни у вигляді доходів або дивідендів, на розширення виробництва, алокацію активів, додаткові фінансові потреби, реалізацію інвестиційної політики тощо. Цікавим у цьому аспекті є те, що такі стратегії досить часто використовуються ТНК на нестабільних ринках задля переведення частини отриманих прибутків до материнської компанії, або управління «блокованими» фондами, що виникають тоді, коли законодавство приймаючої країни обмежує або забороняє переведення прибутків, отримуваних ТНК на їх ринках, до материнської компанії. Таким чином, стратегії реінвестування можна поділити на дві категорії, такі як реінвестиції отриманого ТНК прибутку на локальному ринку (локальна реінвестиційна стратегія) в розвиток/диверсифікацію власної (внутрішньої) діяльності та реінвестиції в межах структури самої ТНК (міжнародна реінвестиційна стратегія), коли філія за рахунок доходів, отриманих на ринку приймаючої країни, здійснює інвестиції в материнську компанію. Іншим стратегічно важливим аспектом, який можна реалізувати за рахунок реінвестицій, є можливість здійснення алокації активів ТНК не тільки у вигляді формування інвестиційного портфеля, але й за рахунок розвитку виробничої бази шляхом створення офшорних та/або аутсорсингових виробничих потужностей.

Запропонований підхід до класифікації та аналізу міжнародних інвестиційних стратегій дає можливість розробити матрицю вибору міжнародної інвестиційної стратегії ТНК відповідно до мотивів, ризиків та форм діяльності на іноземному ринку (рис. 2).

Деталізація оціночних критеріїв дає можливість визначити стратегічні можливості та пріоритети ТНК на іноземному ринку та відповідно до них вибрати необхідний тип інвестиційної стратегії та форму присутності на конкретному ринку.

Висновки. Результати проведеного дослідження дають можливість стверджувати, що під час вибору інвестиційної стратегії на міжнародних ринках ТНК керуються перш за все стратегічними мотивами та визначають довгострокові пріоритети своєї діяльності. Відповідно до стратегічних пріоритетів та умов ринку приймаючої країни ТНК приймає рішення про форму присутності та діяльності на локальному ринку. При цьому важливим критерієм є співвідношення ризику та ступеня інтернаціоналізації закордонної діяльності з обов'язковим врахуванням стратегічної гнучкості й можливостей корпоративного контролю ТНК на локальному ринку. Від того, які міжнародні переваги (переваги власності, дислокації, інтерналізації) прагне отримати ТНК на іноземних ринках, буде залежати вибір окремого типу її міжнародної інвестиційної стратегії. Запропонована матриця співвідношення мотивів, форм та типів інвестиційних стратегій дає змогу комплексно оцінити доречність стратегічного вибору ТНК. Водночас проведений аналіз міжнародних інвестиційних стратегій ТНК, визначення їх характерних рис, особливостей імплементації, переваг і недоліків дає можливість адекватно оцінити те, який тип міжнародної інвестиційної стратегії буде найбільш ефективним для визначених стратегічних цілей ТНК.

Форма присутності на іноземному ринку								
*Оціночний критерій**	*Експорт*	*Ліцензування/ франчайзинг*	*ТНА*	*СП*	*Філія*	*100% іноземна власність*		
Цілі ТНК								
Розмір ТНК								
Ресурси								
Продукт								
Фінансові витрати								
Конкуренція								
Посередники								
Умови ринку								
Контроль								
Інвестиції								
Час								
Гнучкість								
Ризик								
Інвестиційна стратегія								
	Greenfield	*Brownfield*	*Horizontal*	*Vertical*	*MA*	*Joint ventures*	*Reinvest ments*	*Portfolio investments*

* оціночні критерії відповідають зовнішнім та внутрішнім факторам діяльності ТНК, описаним вище в цьому дослідженні, проте можуть варіюватись відповідно до стратегічного мотиву діяльності ТНК на іноземному ринку

Рис. 2. Матриця вибору міжнародної інвестиційної стратегії ТНК відповідно до мотивів та форм діяльності на іноземному ринку

Джерело: власна розробка автора

Список використаних джерел:

1. Dunning J.H. Alliance Capitalism and Global Business. New York : Routledge, 1997. 383 p.
2. Peter J. Neary Foreign Direct Investment. The OLI Framework. World Economy FDI : The OLI Framework. University of Oxford and CEPR. Available at: http://users.ox.ac.uk/~econ0211/papers/pdf/fdiprinceton.pdf (accessed: 17.06.2019).
3. Dunning J.H. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production. Past, Present and Future. *Economics of Business*. 2001. Vol. 8. No. 2. P. 173–190.
4. Dunning J.H., Lundan S.M. Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*. 2008. Available at: file:///C:/Users/admin/Downloads/Dunning20modelfulltext.pdf (accessed: 19.06.2019).
5. D'Alimonte D. Choosing an international market entry strategy. Available at: http://www.tradeready.ca/2012/fittskills-refresher/choosing-an-international-market-entry-strategy (accessed: 22.06.2019).
6. Dunning J.H., Lundan S. Multinational Enterprises and the Global Economy. Second Edition. MPG Books Ltd. Bodmin Cornwall, 2008. 920 p.
7. Ioan-Franc V., Ene S. New investment strategy of transnational corporations. *Review of General Management*. 2012. Vol. 15. Iss. 1. P. 66–84.
8. Qiu L.D., Shengzu W.Sh. FDI Policy, Greenfield Investment and Cross-border Mergers. *Review of International Economics*. 2011. № 19 (5). P. 836–851. DOI: 10.1111/j.1467-9396.2011.00984.xr.
9. Harzing A.W. Acquisition versus greenfield investments. International strategy and management of entry modes. *Strategic Management Journal*. 2002. № 23. P. 211–227.
10. Davis S., Sherman S.A. Brownfields. A comprehensive guide to redeveloping contaminated property. Second edition. ABA Book Publishing, 2010. 1145 p.
11. Meyer K.E., Estrin S. Brownfield entry in emerging markets. *Journal of International Business Studies*. 2001. № 32 (3). P. 257–267.
12. Protsenko A. Vertical and Horizontal Foreign Direct Investments in Transition Countries. Available at: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.633.1092&rep=rep1&type=pdf (accessed: 17.07.2019).
13. Sass M. Offshoring and Outsourcing Business Services to Central and Eastern Europe. Some Empirical and Conceptual Considerations. *European Planning Studies*. 2011. № 19 (9). P. 1593–1609. DOI: 10.1080/09654313.2011.586196.
14. Elia S., Maggi E., Mariotti I. Horizontal, vertical and conglomerate investments in the Italian logistics industry: drivers and strategies. Available at: https://pdfs.semanticscholar.org/6539/3f5f6eb03f2773a0b40d6656bcdedf1caf3a.pdf (дата звернення: 17.07.2019).
15. Roberts A., Wallace W., Moles P. Mergers and Acquisitions. Edinburgh Business School. Heriot-Watt University, 2010. 824 p.
16. Downey J. Mergers and Acquisitions. Topic Gateway. Series No. 54. The Chartered Institute of Management Accountants, 2008. Available at: http://www.cimaglobal.com/Documents/ImportedDocuments/cid_tg_mergers_and_acquisitions_dec08.pdf.pdf (accessed: 17.07.2019).
17. Marshall G.W., Johnstone M.W. Marketing Management. 2nd edition. McGraw-Hill Education, 2014. 576 p.

УДК 658.62.01

Бутко Б.О.,
аспірант,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Butko Boghdan,
Ph.D. student,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

БЕНЧМАРКІНГ ЄВРОАТЛАНТИЧНОЇ МОДЕЛІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ЄВРОКОНВЕРГЕНЦІЇ УКРАЇНИ

Бутко Б.О. Бенчмаркінг євроатлантичної моделі національних інноваційних систем в контексті технологічної євроконвергенції України. У статті проаналізовано структуру та функціональні взаємозв'язки між елементами національних інноваційних систем на основі євроатлантичної інноваційної моделі. Розглянуто види національних інноваційних систем на прикладах Німеччини та США, їх підтипи, що базуються на європейських та американських моделях. Окреслено позитивні та негативні аспекти кожної із запропонованих моделей. Доведено, що ефективна міжнародна співпраця для створення високотехнологічної продукції можлива лише на основі наявних моделей та прогресивних мереж. Визначено необхідність використання в контексті формування національної інноваційної системи досвіду запровадження бенчмаркінгу, що сприятиме технологічній євроінтеграції України. В контексті формування вітчизняної НІС України слід враховувати як переваги, так і недоліки євроатлантичної моделі національних інноваційних систем задля більш швидкої інтеграції у світову економіку високих технологій.

Ключові слова: бенчмаркінг, НДДКР, державно-приватне партнерство, модель потрійної спіралі, модель трикутника, високі технології, співпраця, горизонтальна координація.

Бутко Б.О. Бенчмаркинг евроатлантической модели национальных инновационных систем в контексте технологической евроконвергенции Украины. В статье проанализированы структура и функциональные взаимосвязи между элементами национальных инновационных систем на основе евроатлантической инновационной модели. Рассмотрены виды национальных инновационных систем на примерах Германии и США, их подтипы, основанные на европейских и американских моделях. Определены положительные и отрицательные аспекты каждой из предложенных моделей. Доказано, что эффективное международное сотрудничество для создания высокотехнологичной продукции возможно только на основе существующих моделей и прогрессивных сетей. Определена необходимость использования в контексте формирования национальной инновационной системы опыта внедрения бенчмаркинга, что будет способствовать технологической евроинтеграции Украины. В контексте формирования отечественной НИС Украины следует учитывать как преимущества, так и недостатки евроатлантической модели национальных инновационных систем с целью более быстрой интеграции в мировую экономику высоких технологий.

Ключевые слова: бенчмаркинг, НИОКР, государственно-частное партнерство, модель тройной спирали, модель треугольника, высокие технологии, сотрудничество, горизонтальная координация.

Butko Boghdan. Benchmarking of the Euro Atlantic model of national innovation systems in the context of technological Euro-Convergence of Ukraine. The scale of the creation and use of knowledge, technologies, products and services has led to the emergence of national innovation systems (NIS) as an institutional basis for innovative development of countries. NIS serves as a fundamental basis for the formation of models of international cooperation for the creation of high-tech products. The proposed transatlantic NIS model empirically proved its success and diversification on the examples of NIS of the USA and Germany and may be acceptable to Ukraine in the context of formation of the national NIS basis and further integration of the country into the Euro-Atlantic technological space. The purpose of the study is to present preconditions for the formation and operation principles and basic forms of intersectional Euro-Atlantic cooperation on the examples of one American – US, and European –specifically, German, NIS. The paper analyzes the structure and functional interrelations between elements of national innovation systems based on a Euro Atlantic model. The types of national innovation systems of Germany and the USA have been considered. The positive and negative aspects of each of the proposed models have been outlined. It has been proved that effective international cooperation for the creation of high-tech products is possible only on the basis of existing models and progressive networks. The necessity of using the experience of introducing benchmarking in the context of the formation of the national innovation system in the context of the formation of the national innovation system has been determined. General review on the world's most successful NIS can conclude that effec-

tive international cooperation for the creation of high-tech products is possible only on basis of existing models and progressive NICs. Also, in process of different NIS models interaction, cooperation in high-tech industry needed to be built with the peculiarities and specifics of each of the participating NIS. In context of Ukrainian NIS Ukrainian authorities should consider both advantages and disadvantages of "both hands" of the general Atlantic NIS model in order to accelerate integration into the high-tech industries global economy.

Key words: benchmarking, R&D, public-private partnerships, triple helix model, triangle model, high- tech, collaboration, horizontal coordination.

Постановка проблеми. Швидкий розвиток «економіки знань» сприяє постійному пошуку нових ринків та посиленню соціальної орієнтації нових технологій, знань, продуктів. Зазначені складові є невід'ємними та взаємозв'язаними між собою, сприяють виникненню національних інноваційних систем (НІС) як інституційної основи активного інноваційного розвитку економіки країни. Саме національні інноваційні системи є тією фундаментальною основою, на якій надалі формуються різноманітні моделі міжнародної взаємодії зі створення високотехнологічних продуктів. Водночас трансатлантична модель функціонування національних інноваційних систем, що емпірично довела свою успішність та диверсифікованість на прикладах НІС США та ФРН, є найбільш прийнятною для України в контексті формування вітчизняної НІС та подальшої інтеграції країни в євроатлантичний технологічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інституційних засад формування та функціонування трансатлантичної моделі національних інноваційних систем присвятили свої праці К. Ріглер, К. Меттью, Т. Даблін, Ф. Лінн, К. Фрімен та інші науковці.

Успішність та ґрунтовність НІС країн-лідерів ЄС та США загалом є беззаперечною, що обумовлене не в останню чергу імплементацією євроатлантичної моделі НІС з певною специфікою взаємодії секторів економіки в американському та європейському технологічному й діловому просторах. З огляду на нагальність формування НІС в Україні та швидкої реконфігурації компонентів національної ресурсної бази до потреб глобального ринку перед вітчизняними експертними колами стоїть завдання, відповідно до Програми «Україна – 2020», в надстислі терміни визначити сильні сторони окремих елементів євроатлантичних НІС та розробити відповідні рекомендації щодо формування дорожньої карти проекту вітчизняної НІС, що, на жаль, не виконується.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є викладення передумов формування, засад функціонування та основних форм внутрішньо системної інтерсекторальної взаємодії євроатлантичних НІС на прикладах однієї американської (США) та однієї європейської (ФРН) національних інноваційних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо особливості євроатлантичних національних інноваційних систем країн-лідерів на ринку високих технологій, починаючи з моделі «потрійної спіралі» США.

Найпотужніша й найбільш диверсифікована національна інноваційна система функціонує у США. У її складі щонайменше десять тисяч наукових і таких, що виробляють наукову продукцію або нові технології, організацій. До них належать наукові центри та лабораторії великих корпорацій, державні центри та лабораторії, дослідні центри університетів, тисячі дрібних наукоємних компаній.

У США розташовано найвідоміший у світі інноваційний кластер Кремнієва долина (Silicon Valley). Згідно з даними суб'єктивного списку революційно інноваційних компаній світу "MIT Technology Review" за 2013 рік 37 з 50 найбільш революційних компаній базуються у США [1]. Також американське походження мають 39 зі 100 компаній, які увійшли у 2014 році в рейтинг інноваційних компаній "Forbes". Цей рейтинг був складений на основі розмірів інноваційної премії, яка обчислюється як різниця між ринковою капіталізацією компанії та чистою приведеною вартістю її грошових потоків від наявного бізнесу [1].

Найважливішим елементом американської НІС протягом усієї її еволюції були приватні компанії, а також їх науково-дослідні лабораторії. Проте не слід применшувати роль держави, а також державно-приватного партнерства, без яких успіх приватних компаній США та їх дослідних лабораторій був би неможливий. Також необхідно враховувати, що історично у США особливо важливими джерелами наукових знань та інноваційних ідей є дослідницькі університети.

Велику роль у розвитку американської національної інноваційної системи на початкових етапах також зіграв той факт, що США були колишньою колонією Великобританії, яка ще у XVII – XVIII ст. відрізнялась наявністю сприятливого наукового середовища й повагою влади до вчених та винахідників. Крім того, наприкінці XVIII ст. розпочалася промислова революція у США, яка значною мірою ґрунтувалась на запозиченні британських технологій. Наприклад, у Великобританії були запозичені прядильна машина «Дженні», кільцепрядильна машина й прядильна машина періодичної дії, які зробили можливим створення сучасної для того часу текстильної промисловості у США. Потік британського експорту у США після американської революції стимулював спроби імітації британських товарів, що мали велику перевагу на американському ринку [2].

Прийнято вважати, що основи сучасної національної інноваційної системи США були закладені у 1945–1950 роках. Крім Другої світової війни, вирішальне значення у становленні американської НІС відіграли так звана холодна війна, гонка озброєнь та космічна гонка, які її супроводжували. Всі ці події спровокували серйозні зміни в науково-технологічній політиці країни і, зокрема, зумовили найважливіші досягнення в цивільних галузях (наприклад, з'явилися комп'ютери, реактивні літаки, Інтернет).

У 1980-х роках, особливо після закінчення «холодної» війни, пріоритетами інноваційної політики у США

стали підтримка трансферу академічних технологій та досліджень в невеликих інноваційних компаніях.

У 1980 році прийнятий Закон 96-517, більш відомий як Закон Бейа-Доула (Bayh-Dole Act). Цей Закон закріпив власність на винаходи, створені за рахунок федеральних коштів, за підрядниками, тобто університетами та іншими академічними структурами. До цього патент на розроблений університетом за державні кошти винахід отримував федеральний уряд, який потім видавав компаніям невиключні ліцензії. В таких умовах багатьом компаніям не було вигідно розвивати нові продукти на основі державних патентів, оскільки конкуренти також могли отримати ліцензію. У 1980 році прийнятий Закон 96-480 про технологічні інновації (Technology Innovation Act), або Закон Стівенсона-Уайдлера. Цей Закон зобов'язав Міністерство торгівлі сформувати управління промислових технологій, а також створити в університетах та некомерційних організаціях центри промислових технологій для надання допомоги фізичним особам та малим підприємствам щодо генерування, оцінювання та розвитку технологічних ідей, а також консультування компаній, особливо малих. У 1986 році в Закон Стівенсона-Уайдлера були внесені поправки за рахунок прийняття Закону 99-502 про трансфер федеральних технологій (Federal Technology Transfer Act). Цей Закон дає змогу кожному федеральному агентству укладати договори про спільні наукові дослідження й розробки (Cooperative Research and Development Agreement, CRADA) з іншими федеральними агентствами, промисловими організаціями (включаючи корпорації, партнерства), некомерційними організаціями (зокрема, університетами) тощо. Ці договори передбачають, що партнери можуть користуватися послугами, власністю, робочою силою один одного. У 1982 році була створена програма підтримки досліджень малого бізнесу (SBIR). Через неї федеральні урядові агентства виділяли кошти на фінансування проектів невеликих компаній, багато з яких були малими інноваційними підприємствами, створеними вихідцями з університетів або федеральних лабораторій. Така ініціатива стала найбільшою програмою державного венчурного фінансування США. Також важливу роль у підтримці малих інноваційних компаній зіграли Програма розробки перспективних технологій (Advanced Technology Program, ATP) Національного інституту стандартів і технології (National Institute of Standards and Technology, NIST), яка працювала з 1991 по 2007 роки, та Програма технологічних інновацій, на яку була замінена ATP у 2007 році (нині вона завершена). Ці програми фінансували інноваційні технології на ранніх стадіях розвитку за допомогою грантів. У 1986 році був створений Національний центр виробництва і науки (National Canter for Manufacturing and Sciences, NCMS), що є некомерційним консорціумом, який частково фінансувався Міністерством оборони. Ця організація вела співпрацю з приватним сектором, академічними установами та урядом задля прискорення комерціалізації промислових інновацій. У 1987 році був створений ще один некомерційний консорціум, а саме SEMATECH, завданнями якого стали проведення досліджень у сфері інтегральних мікросхем та дифузії нових технологій. Консорціум фінансується за рахунок членських внесків, а на початку свого існування він частково отримував фінансування за рахунок державних субсидій за програмою DARPA.

У Сполучених Штатах Америки федеральна підтримка НДДКР охоплює широкий спектр завдань, таких як національна оборона, охорона здоров'я, космос, енергетика, природні ресурси й навколишнє середовище, наука загалом. Фінансування НДДКР, спрямованих на цілі національної оборони, забезпечується перш за все. Витрати на національну оборону становили у 2016 фінансовому році близько 57,6% (83,2 млрд. доларів США) від загального бюджету витрат на НДДКР. На необоронні заходи, відповідно, витрачено 42,4% бюджетних коштів.

Важливо підкреслити, що велика роль держави в економіці США виражається не в прагненні підмінити бізнес в господарському процесі, про що не може навіть йтися, а в тому, що держава у США є надійним партнером бізнесу в організації господарських процесів, заохоченні прогресивних змін, регламентації правил та норм ведення операцій тощо. Фактично у США склалася система взаємодії бізнесу, який є рушійною силою розвитку, й держави, яка виступає в ролі регулятора й надає розвитку організований характер. Роль держави в національній інноваційній системі США полягає не в плануванні, а в підтримці сприятливого для розвитку інновацій середовища, стимулюванні попиту та пропозиції, розвитку необхідної інфраструктури, а також задоволенні потреб суспільства.

Таким чином, ми можемо констатувати, що сучасна національна інноваційна система США формувалася протягом 50–60 років. Сьогодні деякі дослідники визначають НІС США як втілену модель так званої потрійної спіралі. Стосовно інноваційного розвитку модель потрійної спіралі описує взаємодію трьох інститутів (наука – держава – бізнес) на кожному етапі створення інноваційного продукту.

Потрійна спіраль радикально відрізняється від моделі державно-приватного партнерства індустріальної епохи не тільки за характером взаємодій трьох гравців, але й за їх функціональною роллю в економічному процесі.

По-перше, в сучасній економіці ключовим гравцем, що визначає напрями розвитку, стає наука (замість колишнього лідерства держави) як головний генератор постійно обновлюваних знань.

По-друге, три ланки не просто інтерактивно співпрацюють, переплітаючи зв'язки, а переймають (переплітають) функції одна одної, стаючи гібридними мережевими організаціями, що забезпечує інтегральний синергетичний ефект безперервних оновлень як для кожного гравця окремо, так і для всієї економіки загалом.

Дещо по-іншому працюють національні інноваційні системи великих західноєвропейських країн. Модель національних інноваційних систем країн Європейського Союзу прийнято називати Євроатлантичною моделлю НІС. Євроатлантична модель є моделлю, для якої характерний повний інноваційний цикл. Цю модель використовують країни, що лідирують у рейтингах світової конкурентоспроможності національних економік.

Бюджетне фінансування є важливим елементом державного регулювання інноваційної діяльності в країнах Європейського Союзу. Однак варто відзначити,

що тоді як державні інвестиції в НДДКР збільшуються в Німеччині та Скандинавських країнах, вони зменшуються в інших великих країнах Євросоюзу (у Франції, Великобританії, Італії, Іспанії). Останні дані Євростату про бюджетні асигнування або витрати на дослідження та розробки (GBAORD) від 2018 року свідчать про те, що Німеччина, Франція та Великобританія разом складають більше 50% сукупних державних витрат на НДДКР від бюджету ЄС (GBAORD). Загальний бюджет витрат на НДДКР п'ятнадцяти країн-членів досяг 87,6 млрд. євро, що становить 96% від загального обсягу асигнувань на НДДКР (загальний бюджет витрат держав-членів ЄС становить 91,5 млрд. євро). Рівень бюджетних витрат на НДДКР окремих країн-членів ЄС представлено на рис. 1.

Слід зауважити, що частка державних асигнувань на НДДКР в Європейському Союзі дещо вище, ніж у США: у 2018 році вона складала 37,8% від загального обсягу витрат на дослідження та розробки. У деяких країнах цей показник ще вище, наприклад у Німеччині він становить 45,7%, у Франції – 44,3% [5]. Як наслідок, саме ці країни є лідерами з економічного розвитку у Європейському Союзі.

Втім, інноваційно сильні сторони Німеччини все ще полягають у тих галузях, які отримали популярність у XIX столітті. Наприклад, Німеччина, як і раніше, має сильні сторони в автомобілебудуванні, машинобудуванні, електричній та хімічній промисловості. Цей аспект уряд Німеччини врахував під час розроблення практично нової інноваційної політики.

Ця інноваційна політика включає чотири стратегічних напрями [6; 7]:

– збільшення державного фінансування інноваційних розробок (ІР) з акцентом на ключові галузі науки й технологій (охорона здоров'я, ІКТ, нанотехнології, екологічно чисті технології);

– поліпшення умов для впровадження інновацій у приватному секторі, стимулювання використання та вдосконалення механізму трансферу технологій державної форми власності;

– проведення інституційної реформи наукових організацій;

– здійснення адміністративної реформи задля поліпшення координації інноваційних розробок (ІР) державними органами.

У 2006 році урядом Німеччини була затверджена «Стратегія високих технологій», що фактично є комплексною програмою інноваційного розвитку національної економіки. Одна з основних цілей стратегії полягає у створенні умов для максимальної свободи розвитку науки та усунення бюрократичних перешкод під час реалізації інноваційних розробок, переходу до вільного й конкурентного суспільства знань. Згідно з цілями стратегії в країні буде посилена міждисциплінарна та міжвідомча координація, враховано позитивні сторони глобальної конкуренції у сфері інновацій, побудовано «світовий інкубатор талантів».

Організаційна структура національної інноваційної системи (НІС) Німеччини є досить складною та розгалуженою системою, що включає державні органи управління, систему наукових та освітніх організацій, а також наукоємний бізнес, перш за все малі та середні фірми. Структура НІС Німеччини формується з таких структурних елементів (підсистем) [6; 7]:

– реалізація ІР в державному та приватному секторах економіки;

– професійна освіта та перепідготовка;

– інноваційна діяльність у промисловому виробництві та сфері послуг;

– формування нових високотехнологічних виробництв;

– застосування інформаційно-комунікаційних технологій.

Загалом національна інноваційна система Німеччини є дещо громіздкою, складною та багаторівневою структурою. Водночас ця система досить ефективна. Можна окреслити такі системні переваги організації інноваційних розробок в Німеччині, як значна роль федеральних земель в організації та фінансуванні ІР, що знижує навантаження на федеральний бюджет і збільшує загальний обсяг фінансування; порівняно високий рівень самостійних ІР у підприємницькому секторі разом з ефективною наукою, що фінансується державою; наявність великої кількості наукових товариств,

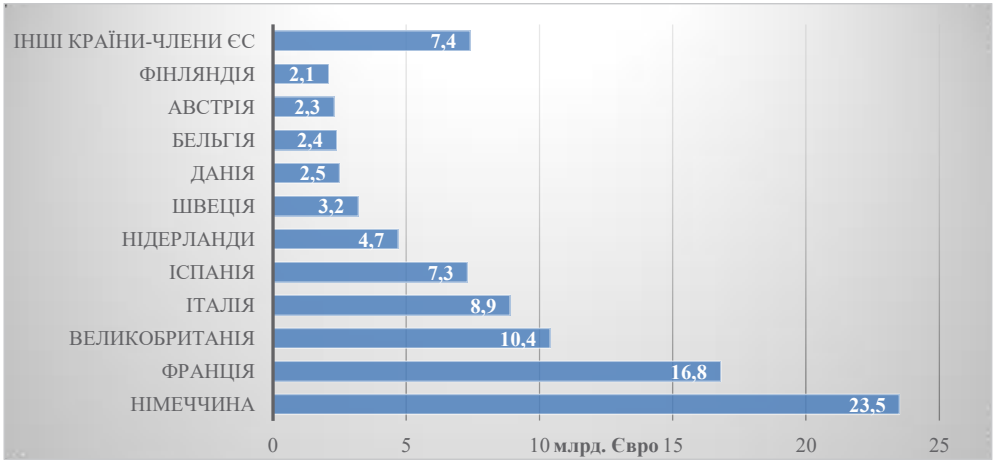


Рис. 1. Бюджетні асигнування або витрати на НДДКР (GBAORD) країн – членів Європейського Союзу у 2018 році (млрд. євро)

Джерело: складено автором на основі джерела [5]

об'єднань та фондів, що фінансують і організовують фундаментальні наукові дослідження; висока концентрація ІР (особливо фундаментальної науки) в університетах та інших ВНЗ, які об'єднують освіту й наукові дослідження в єдину систему; високий освітній рівень працездатного населення; поєднання власної компетенції у сфері технологічного розвитку з імпортними технологіями; відкритість НІС Німеччини у зв'язку зі зростаючою інтернаціоналізацією ІР, що робить країну привабливою для іноземних підприємств та іноземних наукових організацій.

Однак НІС Німеччини має певні недоліки. Так, наприклад, у сфері ІР спостерігається брак дослідників з природничою освітою. Відзначається сильний ухил у бік наукових публікацій з економіки, що певною мірою веде до зниження конкурентоспроможності німецької науки й технологій. Відзначається значний дефіцит венчурного капіталу для стимулювання інноваційної діяльності промислових фірм приватного сектору.

Висновки. На підставі вищенаведеного огляду національних інноваційних систем можна зробити висновок, що ефективна міжнародна взаємодія зі створення високотехнологічних продуктів можлива лише на базі сформованої та прогресуючої моделі НІС. Крім того, якщо в цьому процесі взаємодіють різні моделі інноваційних систем, вибудовувати співробітництво у високотехнологічній галузі необхідно з урахуванням особливостей та специфіки кожної із задіяних національних інноваційних систем. В контексті формування вітчизняної НІС України слід враховувати як переваги, так і недоліки євроатлантичної моделі національних інноваційних систем задля більш швидкої інтеграції у світову економіку високих технологій.

Список використаних джерел:

1. The World's Most Innovative Companies. *Forbes*. 2018. URL: http://www.forbes.com/innovative-companies/list (last accessed: 10.01.2019).
2. Dublin T. Women and the Early Industrial Revolution in the United States. *The Gilden Lehrman Institute of American History*. 2014. URL: http://www.gilderlehrman.org/history-by-era/jackson-lincoln/essays/women-and-early-industrial-revolution-united-states (last accessed: 10.01.2019).
3. The American Association for the Advancement of Science. Historical Trends in Federal R&D. U.S.R&D Funding by Source, 1953–2012. *AAAS*. URL: http://www.aaas.org/page/historical-trends-federal-rd (last accessed: 10.01.2019).
4. Science and Engineering Indicators 2014. A broad base of quantitative information on the US and international science and engineering enterprise. The National Science Foundation. *NSF*. URL: http://www.nsf.gov/statistics/seind14/index.cfm/chapter-4/c4s6.htm (last accessed: 10.01.2019).
5. Innovation Union Competitiveness report 2017. Commission Staff Working Document. European Commission. Innovation Union. A Europe 2020 Initiative. *European Commission*. URL: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/competitiveness-report/2017/part_1.pdf#view=fit&pagemode=none (last accessed: 10.01.2019).
6. Matthew M. The National Innovation System in Germany / University of Manchester, U.K. 2009. URL: https://www.escholar.manchester.ac.uk/item/?pid=uk-ac-man-scw:3g34 (last accessed: 10.01.2019).
7. Claudius H. Work place Innovation in Germanyandits Policy Framework. 2014. URL: http://portal.ukwon.eu/Workplace_Innovation_in_Germany (last accessed: 10.01.2019).

References:

1. The World's Most Innovative Companies. Forbes. (2018). Available at: http://www.forbes.com/innovative-companies/list (accessed: 10 January 2019).
2. Dublin T. Women and the Early Industrial Revolution in the United States, The Gilden Lehrman Institute of American History. (2014). Available at: http://www.gilderlehrman.org/history-by-era/jackson-lincoln/essays/women-and-early-industrial-revolution-united-states (accessed: 10 January 2019).
3. The American Association for the Advancement of Science. Historical Trends in Federal R&D. U.S. R&D Funding by Source, 1953–2012 (2019). AAAS. Available at: http://www.aaas.org/page/historical-trends-federal-rd (accessed: 10 January 2019).
4. Science and Engineering Indicators 2014. A broad base of quantitative information on the US and international science and engineering enterprise. The National Science Foundation (2014). NSF. Available at: http://www.nsf.gov/statistics/seind14/index.cfm/chapter-4/c4s6.htm (accessed: 10 January 2019).
5. Innovation Union Competitiveness report 2017 (2019). Commission Staff Working Document. European Commission. Innovation Union. A Europe 2020 Initiative. European Commission. Available at: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/competitiveness-report/2017/part_1.pdf#view= fit&pagemode=none (accessed 10 January 2019).
6. Matthew M. (2009). The National Innovation System in Germany / University of Manchester, U.K. Available at: https://www.escholar.manchester.ac.uk/item/?pid=uk-ac-man-scw:3g34 (accessed: 10 January 2019).
7. Claudius H. (2014). Work place Innovation in Germanyandits Policy Framework. Available at: http://portal.ukwon.eu/Workplace_Innovation_in_Germany (accessed: 10 January 2019).

УДК 339.5

Halahur Yuliya,
PhD in Economics,
Senior Lecturer at Department of Management,
Uman National University of Horticulture

Халахур Ю.Л.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва

EXPORT MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES UNDER CONDITIONS OF INTEGRATION INTO THE WORLD ECONOMIC SPACE

Halahur Yuliya. Export management of agricultural enterprises under conditions of integration into the world economic space. The article studies export tendencies in the development of export of domestic agricultural enterprises in general and to the EU in particular by agricultural product group. The evaluation of fluctuations in export volumes of agricultural raw materials in Ukraine was done based on the calculated seasonality index. The main factors of effective formation of export potential of agricultural enterprises are determined. It is necessary to introduce effective mechanisms of management and constant growth of staff professionalism at enterprises as factors of their potential for export are proved by the example of the European Foundation for Quality Management. The experience of foreign countries to stimulate exports is studied and measures of state support to exporters of Ukraine are proposed under conditions for integration into the world economic space.

Key words: export, export potential, agricultural production, management mechanisms, export promotion.

Халахур Ю.Л. Управління експортом аграрних підприємств в умовах інтеграції до світового економічного простору. В сучасних умовах господарювання економічний розвиток країни визначається рівнем використання її виробничо-ресурсного потенціалу та участю в глобальних інтеграційних процесах. Експорт є одним із стратегічних напрямів функціонування підприємства на зовнішньому ринку, а євроінтеграція України значною мірою сприяє розширенню ринків збуту продукції за кордоном. У статті досліджено динаміку розвитку експорту вітчизняних аграрних підприємств в цілому та наведено темпи його росту (зменшення). Проаналізовано тенденції розвитку експорту аграрної продукції до країн ЄС в розрізі товарних груп. Відзначено важливість переходу від поставок сировини до продажу товарів із високою доданою вартістю. Для оцінки коливань обсягів експорту продуктів переробки сільськогосподарської сировини, на основі щомісячних даних, розраховано показник індексу сезонності, його амплітуду коливання та середнє квадратичне відхилення. Визначено основні чинники ефективного формування експортного потенціалу аграрних суб'єктів господарювання. Від того, на скільки вони відповідають ринковим умовам господарювання, залежить ефективність його реалізації. Відзначено, що на підприємствах не достатньо приділяють уваги управлінню експортною діяльністю. На прикладі Європейського фонду управління якістю, доведено необхідність впровадження ефективних механізмів менеджменту на основі управління персоналом, внутрішньої політики підприємства, обраної стратегії діяльності, партнерських взаємовідносин та інновацій. Відзначено, що нарощування експортного потенціалу можливе за умов постійного росту професіоналізму працівників апарату управління та персоналу зовнішньоекономічної сфери підприємства, поєднуючи інноваційні підходи до вирішення проблемних ситуацій, точні розрахунки, залучаючи дорадчо-консультативні служби спеціалізованих установ. Відзначено важливість управління експортною сферою на загальнодержавному рівні. Вивчено досвід зарубіжних країн щодо стимулювання експортних поставок та запропоновано заходи державної підтримки експортерів України.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, аграрна продукція, механізми менеджменту, стимулювання експорту.

Халахур Ю.Л. Управление экспортом аграрных предприятий в условиях интеграции в мировое экономическое пространство. В статье исследованы тенденции развития экспорта отечественных аграрных предприятий в целом и в страны ЕС, в частности в разрезе товарных групп аграрной продукции. На основе рассчитанного индекса сезонности проведена оценка колебаний объемов экспорта продуктов переработки сельскохозяйственного сырья. Определены основные факторы эффективного формирования экспортного потенциала аграрных предприятий. На примере Европейского фонда управления качеством

доказана необходимость внедрения эффективных механизмов менеджмента и постоянного роста профессионализма предприятий, как ключевых факторов успешного его использования. Изучен опыт зарубежных стран по стимулированию экспортных поставок и предложены меры государственной поддержки экспортеров Украины в условиях интеграции в мировое экономическое пространство.

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, аграрная продукция, механизмы менеджмента, стимулирование экспорту.

Introduction. Processes of integration that occur around the world make it possible to use benefits associated with the economy due to scale. Therefore, domestic economic departments should be ready to expand their trade borders. Those that have already mastered foreign markets must exercise control over their export activities. In the competition in international markets, powerful companies with sustainable economic development win, and small ones whose export potential is not strong are absorbed by powerful world export leaders.

Studies of export activities of an enterprise in market conditions are a more complex process than during the command-administrative system because every company is an individual business unit and carries on activities in a competitive business environment. The impetus for its focus on the foreign market should be increasing domestic resources, sustainable economic development, availability of sustainable competitive advantages, favourable market conditions, a good price that will cover costs and ensure maximum profits and limited internal channels of sales.

Analysis of recent researches and publications. Problems in the export management an enterprise are studied by domestic and foreign scientists: S. Anholt [9], H. Brenych [6], S. Voitko [8], M. Gamov [3], I. Hansa [4], L. Dashutina [1], M. Dorosh [6], A. Dunska [2], B. Dutka [6], N. Myalo [8], L. Nikolaeva [10], I. Tenetko [2].

In particular, under the current economic conditions, L.O. Dashutina provides internal and foreign threats to foreign economic activity. The first category, according to the author, can be adjusted through the strategic levers of governance. The second category is the result of government policy, competition pressure and negative effects of globalization [1, p. 129]. A.R. Dunska and I.I. Tenetko determine the instability of the economic and political situation in conditions of globalization and integration processes among negative factors affecting the export sphere of enterprises [2, p. 272]. M.S. Gamov stresses the need to identify existing and potential competitive advantages of the company as a factor in the successful implementation of its external economic potential [3]. Given the significant scientific refinement of authors, we note that along with the low competitiveness of domestic products in the world market, fluctuations in export volumes of agricultural products are also due to the lack of experience in overseas market segments, using outdated management practices, and lack of transparency of the system of stimulating export activities. Given the significant scientific refinement of authors, we note that along with the low competitiveness of domestic products in the world market, fluctuations in export volumes of agricultural products are also due to the lack of experience in overseas market segments, using outdated management practices and lack of transparency of the system of stimulating export activities.

Main purpose of the article. The evaluation of trends in the development of export of agrarian enterprises of Ukraine; studying the experience of supporting exporting enterprises of developed countries; developing proposals for improving the management of exports of domestic business entities under conditions of integration into the world economic space.

Results and discussions. Ukraine is positioned in the global market primarily as an agricultural country. Despite the serious economic crisis, agriculture remains a major sector of the economy, which could not only keep its positions but also strengthen them [4, p. 116]. Since 2016, there has been a trend in export growth. In 2018 were received more than in 2011 – by 145% (Fig. 1).

However, there is a negative trend in the structure of its export of agricultural products. In particular, the share in sales volume in the world market of raw materials is still greater than the share of finished products. In 2018, it amounted to 59.6% [5]. This indicates a low level of domestic processing industry, its technological backwardness, and as a result, Ukraine is not an exporter of industrial and consumer goods but their buyer of its own raw materials of industrially developed countries. In turn, in the Ukrainian market foreign processed products displace domestic producers which further exacerbate the problem of unemployment [6, p. 217].

Monthly data seasonality index was calculated to assess fluctuations in export volumes of certain types of agricultural products processed by enterprises in Ukraine in 2018 (Table 1).

Analysis of research results showed that the largest oscillation amplitude of seasonality index was observed in the supply of exports of sugar and confectionery products by enterprises in Ukraine – 93.0 pct, while the lowest one – grain finished products, 31.0 pct. The average quadratic deviation was also calculated, which indicates that the low level of the seasonality of monthly export supplies is inherent to the manufacturing of grain finished products, alcoholic and non-alcoholic beverages, and high level of seasonality – for products made of meat and fish.

Ukraine is a participant of the European integration processes and is open to cooperation with foreign business partners. The data of the Mission of Ukraine to the European Union and the European Community demonstrate that in 2018 compared with 2017, there was a positive trend of export growth to the EU by an average of 14.3% [7].

The same situation occurred in terms of agricultural products. Volumes of supplies of the following major product categories were increased: animal products – by 34.1%, vegetable products – by 22.1%, finished food products – by 5.0% (Table 2) [5]. This indicates that the Association Agreement signed in 2014 is certainly a new stage of development of relations between Ukraine and the EU, but in order to have domestic products in demand, it is appropriate to retool production, which requires substantial investment [8, p. 38].

Given the significant export opportunities for domestic agricultural production, the export potential of the industry is not fully used. Due to specific functioning of agricultural enterprises, we can distinguish factors involved in its formation, namely manufacturing, research and innovation and personnel, infrastructure, technology, market size and its economic situation, export policy, terms of trade, mentality and social features of socio-economic development of the partner. The efficiency of export potential depends on how they correspond to market conditions. That is, all kinds of available resources beginning with donated by nature to man-made ones are involved in this process. However, at the enterprise level more attention should be paid to the management that ensures the success of products in markets of foreign countries and infrastructure factors that include finance and credit and marketing institutions, namely, logistics companies, stock exchanges and advertising agencies and so on (Fig. 2).

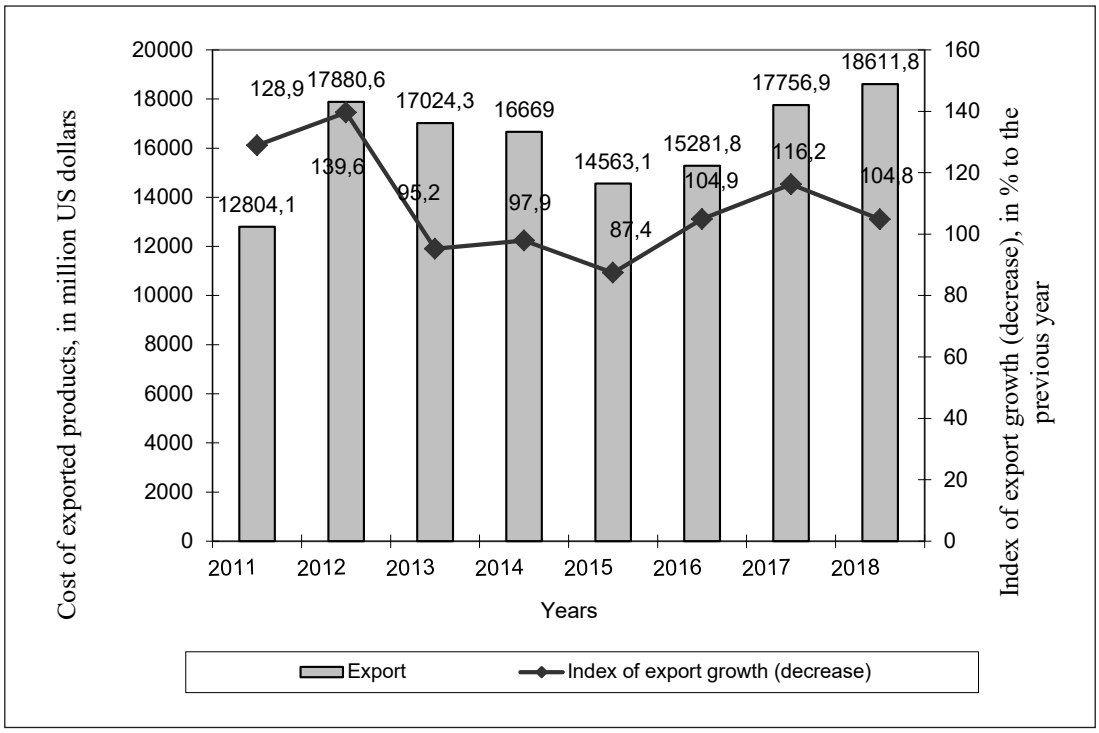


Fig. 1. Dynamics of export volumes of agricultural products and the index of export growth (decrease)

Source: Calculated according to the data [5]

Table 1

Evaluation of fluctuations in export volumes of agricultural raw materials in Ukraine, 2018

Indicators	Sugar and confectionery products	Production of the milling industry	Meat and fish products	Grain finished products	Vegetable processing products	Alcoholic and non-alcoholic beverages
Seasonality index,%						
January	150.8	117.7	63.5	87.4	100.6	92.9
February	88.5	103.0	80.4	98.3	91.3	86.2
March	102.8	136.2	73.6	105.1	94.0	96.2
April	85.9	123.3	86.9	90.5	101.4	110.7
May	103.4	118.8	83.2	90.3	85.2	114.4
June	115.8	118.0	92.5	90.7	71.0	107.9
July	89.4	72.0	123.5	101.4	86.3	109.0
August	67.2	59.4	126.7	118.3	96.7	113.3
September	57.8	52.7	97.4	105.3	83.3	95.5
October	113.0	96.2	154.2	113.6	118.7	93.0
November	124.5	98.4	122.7	111.7	150.2	98.9
December	100.9	104.2	95.2	87.3	121.3	82.0
Oscillation amplitude	93.0	83.5	90.7	31.0	66.9	32.4
Average quadratic deviation	24.0	24.6	25.3	10.9	18.7	10.4

Source: Calculated according to the data [5]

The key to the success of businesses in global markets is their efficient mechanisms of management. Inefficient mechanisms of management often lead to low levels of using export potential. The quality management scheme of the European Foundation for Quality Management deserves attention. In this model, the final results of business activities depend on personnel management, enterprise policy, the chosen strategy, and partnerships. Innovation is a factor that contributes to strengthening the economic efficiency (Fig. 3).

Variability of the market environment and the crisis in the global economic system require constant growth of personnel professionalism. Enlarging export potential under these conditions can be achieved by raising the qualification level of the system of enterprise management and employees of its foreign trade sector, combining creative approaches to problem-solving with precision of calculations in solving specific problems, encouraging employees to acquire new skills, and using advisory and consultancy services in the specialized institutions (Fig. 4).

Stimulating exports of agricultural products is a national task. It is necessary to consider the experience of highly developed countries in this regard. For example, in the UK, the export support functions are divided between the Ministry of Trade and Industry, Ministry of Foreign Affairs, and the Bank of England. The first two agencies collect and provide information to enterprises on global market conditions. The Ministry of Trade and Industry also organizes exhibitions. An important role in the country belongs to the Department of Guarantees of Export Credits, which deals with short-term insurance of exports, foreign investments and various projects.

In France, the responsibilities for insurance of export credits are entrusted to a private French company that utilizes both its own and public resources. Thus from total expenditure arising from commercial risks, it returns up to

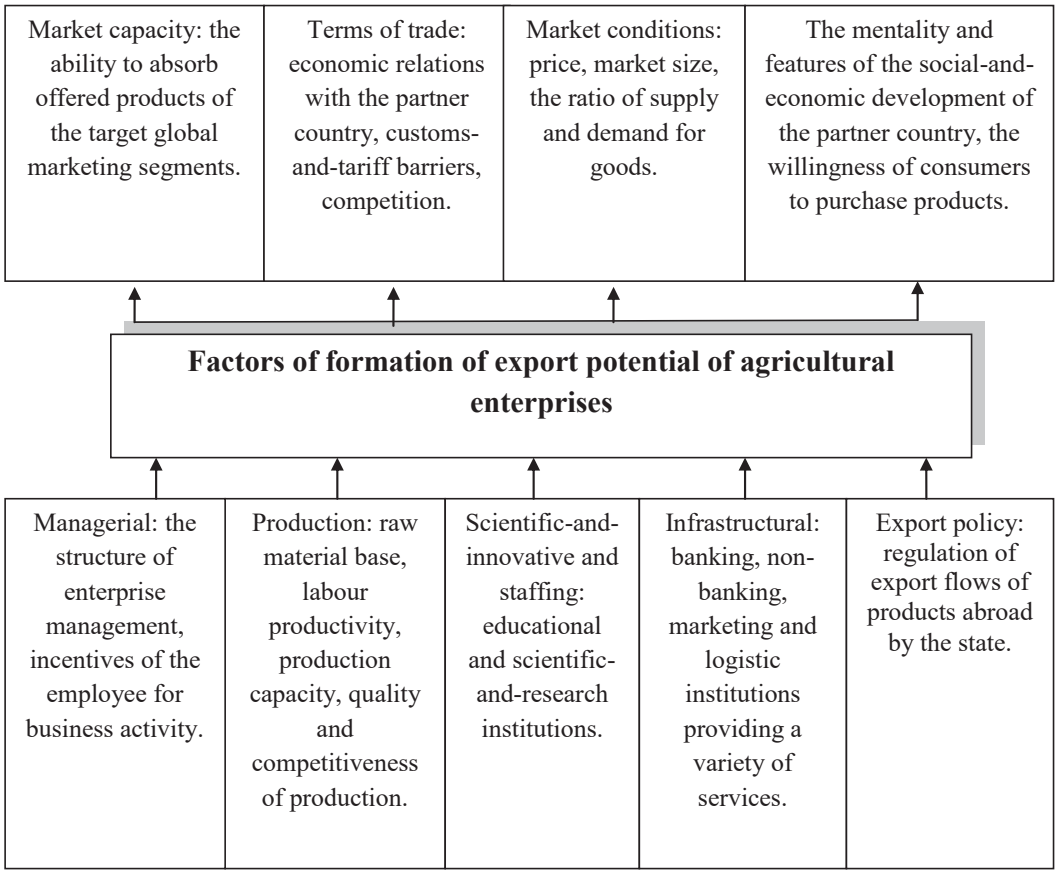


Fig. 2. Factors of formation of export potential of agricultural enterprises

Source: developed by the author

Table 2

Dynamics of export volumes of Ukraine to the EU, in thousand US dollars

Sections of Combined Nomenclature	2018	2017	2018 in % till 2017
Live animals, animal products (groups 1-5)	378897.1	282548.2	134.1
Vegetable products (groups 6-14)	3694908.5	3026133.1	122.1
Fats and oils of animal or vegetable origin (group 15)	1143823.4	1475901.2	77.5
Finished food products (groups 16-24)	908515.4	865252.8	105.0

Source: [7]

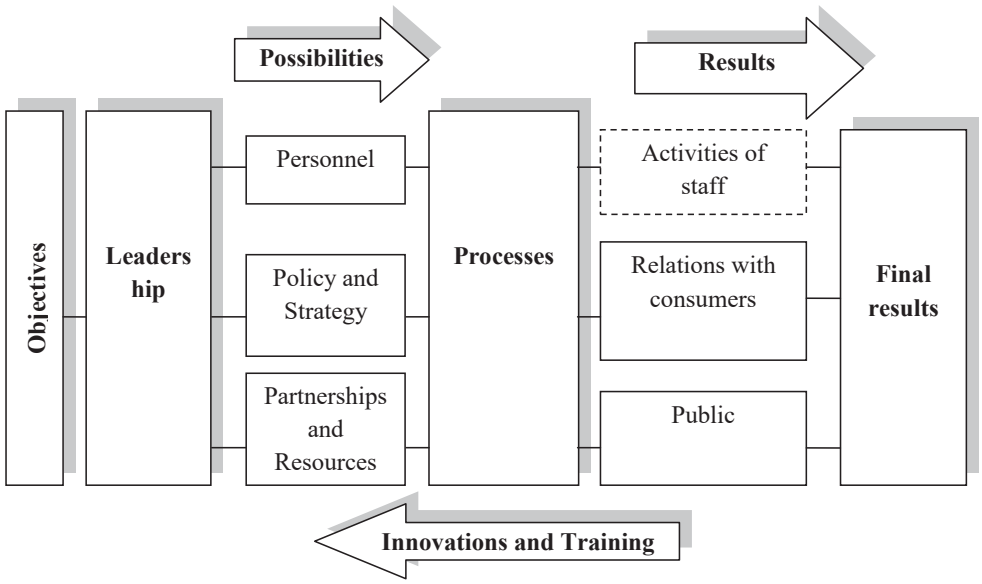


Fig. 3. Scheme of quality management (The European Foundation for Quality Management (EFQM) model)

Source: [9]

Instruments	Actions	Achievement
Training	Learning experience	Stimulating learning and skills
Conferences	Simulation modelling of markets and processes	
Patents		Introduction of know-how in production
Licenses	Formation of knowledge	Using new methods of market research and studying consumer needs
Creative scenarios	Regulatory actions and rotation of positions	
Advisory and consultancy services	Intra knowledge exchange	Overcoming market barriers

Fig. 4. Instruments of growth of the professional level of personnel

Source: developed by the author

85% of the money, however, because of political risks it returns up to 90%.

In Finland, the Bank of Finland deals with the short-term financing export. However, only companies that increase the volume of their exports can get support. Providing tax incentives is also practiced (40% of profits from exports are not taxed), payments determined by the difference between domestic and world prices and benefits for travel expenses [10, p. 54-55].

Conclusions and further researches directions. The export activity of enterprises in the agrarian sphere in Ukraine requires reorientation from a commodity direction to sales abroad of products with added value. For a successful implementation of export potential, it is necessary to implement effective mechanisms of management based on the high qualification level of managers and employees involved in foreign trade.

The mechanism of stimulating domestic exports also needs substantial improvement. The experience of foreign countries should be adopted and adapted according to stages of economic development of Ukraine. We believe that the country needs to provide more active state support for export-oriented enterprises. Namely, it is necessary to improve legislative support, develop infrastructure, and elaborate the mechanism to encourage export activities, promote the participation of enterprises in international exhibitions, and provide export credits. It is also important to take measures in response to the depreciation of the national currency in order to reduce losses from currency exchange fluctuations.

References:

1. Dashutina L.O. Foreign trade of Ukraine's regions enterprises in terms of strengthening internal and external instability. *Bulletin of Sumy National Agrarian University*. 2014. № 5. P. 126-130.
2. Dunsjka A.R., Tenetko I.I. Innovative transformation of the system of international management company. *Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute".* 2014. Vol. 11. P. 271-275.
3. Ghamov M.S. The role of competitiveness in the development of foreign economic activity of enterprises. *International relations.* 2014. № 4. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/132 (access time: 13.08.2019).
4. Ghanza I.V. Export potential of the domestic agricultural enterprises in the discourse of integration into the European market. *Global and national economic problems.* 2015. № 5. P. 116-121.
5. Commodity structure of foreign trade of Ukraine. *State Statistics Service of Ukraine:* website. URL: www.ukrstat.gov.ua (access time: 10.08.2019).
6. Dutka V.R., Brenych Kh.R., Dorosh M.M. The main aspects of the competitiveness of agriculture in the context European integration of Ukraine. *Scientific Messenger of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z. Gzhytskyj.* 2015. № 1(61). P. 214-220.
7. Ukraine-EU trade and economic cooperation. *Mission of Ukraine to the European Union:* website. URL: http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade (access time: 10.08.2019.)
8. Mjalo N., Vojtko S. The features of agricultural exports Ukraine in terms of European integration. *Galician Economic Journal*. 2014. № 4. P. 34-39.
9. Anholt S. Competitive Identity. Hampshire, U.K: Palgrave Macmillan, 2007. 134 p.
10. Nykolaeva L. Foreign experience of stimulation of export on the example of EEC. *International economy.* 2008. № 1. P. 52-55.

УДК 339.5:330.15

Цибуляк А.Г.,
кандидат політичних наук,
здобувач кафедри міжнародних фінансів,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Tsybuliak Anastasiia,
PhD (Politics), Researcher,
Institute of International Relations of
Kyiv National Taras Shevchenko University

СУПЕРЕЧЛИВІСТЬ ЕКОЛОГІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Цибуляк А.Г. Суперечливість екологізаційного розвитку світової торгівлі. Стаття присвячена дослідженню основних суперечностей розвитку екологічної складової світової торгівлі. Визначено природу та характер економічних суперечностей, що зумовлені особливостями розвитку глобального світогосподарського простору, виокремлено їх основні форми та механізми подолання суперечливості еколого-економічних характеристик глобальної торговельної взаємодії. Доведено, що суперечливість процесу екологізації міжнародних торговельних відносин є суттєвим фактором впливу на їх динаміку, структуру та специфіку здійснення. Оцінено вплив суперечливих тенденцій на екологізаційні аспекти розвитку світового господарства. Виокремлено передумови виникнення суперечливих тенденцій в екологічному розвитку міжнародних торговельних відносин. Обґрунтовано шляхи їх подолання задля трансформації міжнародної торговельної взаємодії щодо відповідності тенденціям екологічно збалансованого розвитку світового господарства.

Ключові слова: суперечливість економічного розвитку, торговельні суперечності, екологічні суперечності, екологізація торговельних відносин, міжнародна торговельна взаємодія, світова торгівля.

Цыбуляк А.Г. Противоречивость экологизационного развития мировой торговли. Статья посвящена исследованию основных противоречий развития экологической составляющей мировой торговли. Определены природа и характер экономических противоречий, которые обусловлены особенностями развития глобального мирохозяйственного пространства, выделены их основные формы и механизмы преодоления противоречивости эколого-экономических характеристик глобального торгового взаимодействия. Доказано, что противоречивость процесса экологизации международных торговых отношений является существен-

ным фактором влияния на их динамику, структуру и специфику реализации. Оценено влияние противоречивых тенденций на экологизационные аспекты развития мирового хозяйства. Выделены предпосылки возникновения противоречивых тенденций в экологическом развитии международных торговых отношений. Обоснованы пути их преодоления с целью трансформации международного торгового взаимодействия касательно соответствия тенденциям экологически сбалансированного развития мирового хозяйства.

Ключевые слова: противоречивость экономического развития, торговые противоречия, экологические противоречия, экологизация торговых отношений, международное торговое взаимодействие, мировая торговля.

Tsybuliak Anastasiia. The contradictory ecologization development of the world trade. The modern global economic environment is developing in close interaction and interplay of its main components. This naturally and objectively contributes some contradictory trends related to the interaction of its subjects. Respectively, it was defined the nature and character of economic contradictions caused by the peculiarities of modern economic space. The emergence of contradictions in the system of the trade cooperation ecologization is caused by the existence of close ties and dependencies within it, the interaction of its properties, tendencies, characteristics. It is, above all, the existence of dialectical contradictions of the global economic space development which should be seen as a system of interrelated elements, which, in their interaction, touch with the difficulty about providing all participants with mutually satisfactory conditions for formation and development. Considering the controversial ecologization nature of the international trade relations, that is objectively inherent in the present stage of the formation of the global economy, it was substantiated the directions of the ecological mechanisms optimization of the international trade relations, the world market. Contradictory ecologization process of international trade relations is an important influence factor on their dynamics, structure and specifics of implementation. That is why the special importance is the study of origin nature of the ecological contradictions, determination of their basic forms, and study of overcoming mechanisms of the ecological characteristics contradiction of the global trade cooperation. It is advisable to separate the economic contradictions by the levels of development and the nature of the emergence. Commercial disagreements deserve individual attention, as they largely reflect contrasting economic interests between the subjects of international economic interrelation. Considering that the development of the international trade interaction causes a significant impact on the environment, it was formulated major contradictions of the environmental component of the world trade. It was determined that the solution of the ecological contradictions must be realized through purposeful actions by the subjects of the international trade relations, which mean the application of special measures, methods and tools.

Key words: contradictory economic development, trade contradictions, ecological contradictions, ecologization of trade relations, international trade cooperation, world trade.

Постановка проблеми. Сучасний глобальний економічний простір розвивається у тісній взаємодії та переплетенні основних його складових. Це закономірно й об'єктивно сприяє виникненню певних тенденцій суперечливого характеру, пов'язаних зі взаємодією його суб'єктів. Форми прояву економічних суперечностей передбачають їх поетапну зміну та трансформацію під час економічної взаємодії між суб'єктами господарювання. У зв'язку з цим визначено природу та характер економічних суперечностей, що зумовлені особливостями розвитку сучасного економічного простору. Економічні суперечності доцільно розділяти за рівнями формування та характером виникнення. Окремої уваги заслуговують торговельні суперечності, оскільки саме вони значною мірою відображають протиставлення економічних інтересів між суб'єктами міжнародної економічної взаємодії.

Одними з важливих складових рушійних сил екологізації торговельних відносин є екологічні суперечності. Виникнення суперечностей у системі екологізації торговельного співробітництва спричинене існуванням тісних зв'язків і залежностей всередині неї, взаємодією її властивостей, тенденцій, характеристик. Суперечливість процесу екологізації міжнародних торговельних відносин є суттєвим фактором впливу на їх динаміку, структуру та специфіку здійснення, тому особливої актуальності набувають дослідження природи виникнення екологічних суперечностей, визначення їх основних форм, обґрунтування механізмів подолання суперечливості екологізаційних характеристик глобальної торговельної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення сутності та природи суперечливості економічного, зокрема торговельного, розвитку були та є предметом наукових інтересів багатьох учених. Дослідження суперечностей розвитку суспільства були започатковані ще у стародавньому світі Аристотелем, Гераклітом, Парменідом, Сократом, пізніше – І. Кантом, Й. Шелінгом. Генезис взаємодії екологізації та розвитку світового господарства знайшов відображення в наукових працях таких учених, як К. Андерсон, Г. Дейлі, Д. Есті, П. Ерліх, Б. Коупленд, І. Уолтер, Дж. Франкель. Обґрунтуванню тенденцій розвитку світової торгівлі з урахуванням екологічної складової присвячені дослідження таких науковців, як Н. Андреєва, О. Веклич, І. Грабинський, Л. Купінець, Е. Семенюк, Ю. Туниця. Недостатньо висвітленими залишаються питання суперечливості екологічного розвитку торговельних відносин, впливу екологічних суперечностей на розвиток міжнародної торговельної взаємодії.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є визначення передумов виникнення суперечливих тенденцій в екологізаційному розвитку світової торгівлі, обґрунтування шляхів їх подолання задля трансформації міжнародної торговельної взаємодії

щодо врахування екологізаційних аспектів розвитку глобалізованого економічного простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Природа економічних суперечностей зумовлена особливостями розвитку сучасного економічного простору, який формується у взаємодії процесів глобалізації та регіоналізації; інтенсифікації торговельних потоків та їх нерівномірного розподілу серед суб'єктів торговельної взаємодії; відмінностями забезпечення ресурсами природного та порівняльного характеру тощо. За характером економічні суперечності доцільно поділяти на об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні пов'язані з природою предметів та явищ матеріального світу. Ними є суперечності між прогресивними та реакційними формами розвитку економічних відносин, позитивними та негативними наслідками використання економічних обмежень тощо. Сутність суб'єктивних суперечностей полягає в існуванні протиріч розвитку економічної системи світового господарства, пов'язаних насамперед із різним рівнем забезпеченості ресурсами, нерівномірністю залучення суб'єктів економічного простору до формування глобальних господарських ініціатив.

Механізм вирішення економічних суперечностей включає пошук шляхів взаємовигідної реалізації господарських цілей розвитку, формування державного механізму регулювання економічних інтересів з використанням відповідних господарських інструментів, кількісні способи вирішення проблем. Система економічних суперечностей розвивається в тісному зв'язку її складових, які, з одного боку, є відокремленими одна від одної, а з іншого боку, здійснюють взаємний вплив та визначають сутнісні риси й тенденції розвитку системи загалом, формують рівень її відповідності інтересам усіх учасників міжнародної економічної співпраці (рис. 1).

З огляду на рис. 1 економічні суперечності доцільно розділяти за рівнями формування та характером виникнення. Найбільш загостреними, на нашу думку, є суперечності, що виникають на міжнародному та глобальному рівнях. Саме вони можуть мати подекуди антагоністичні наслідки. За сферою дії та характером прояву економічні суперечності варто поділяти на торговельні, інвестиційні, фінансові, інноваційні, господарські.

Окремої уваги заслуговують торговельні суперечності, оскільки саме вони значною мірою відображають протиставлення економічних інтересів між суб'єктами міжнародної економічної взаємодії. Фактично більшість теорій міжнародної торгівлі разом з низкою переваг та недоліків у їх формулюванні містить певні суперечності, які характеризуються наявністю певних припущень щодо їх ефективного запровадження. Проте вони не враховують існування разом з усім вищезазначеним екологічної складової розвитку міжнародних торговельних зв'язків. Ця компонента не тільки справляє важливий вплив на розвиток торговельної взаємодії, але й містить низку суперечностей, які формують сучасні тенденції розвитку світової торговельної співпраці й потребують обов'язкового врахування в системі факторів глобального співробітництва.

Зауважимо, що в останні чотири десятиліття через швидкі темпи індустріалізації, демографічний вибух, низький рівень впровадження ресурсозбережних, екологічно чистих технологій, зростання мегаполісів, виснаження ресурсів, небезпечне ставлення до природи людство почало замислюватися над низкою глобальних проблем, від вирішення яких залежить існування всієї цивілізації. У зв'язку з цим у кінці XX – на початку XXI ст. формується теорія екологічно збалансованого економічного розвитку, основне завдання якої полягає в пошуку можливих шляхів збереження та поетапного відтворення цілісності довкілля, створення екологічно збалансованої глобальної господарської системи, в якій між людиною, господарством та природою зберігатиметься паритетність відносин [3].

Об'єктивні процеси трансформації та розвитку світового економічного простору свідчать про те, що

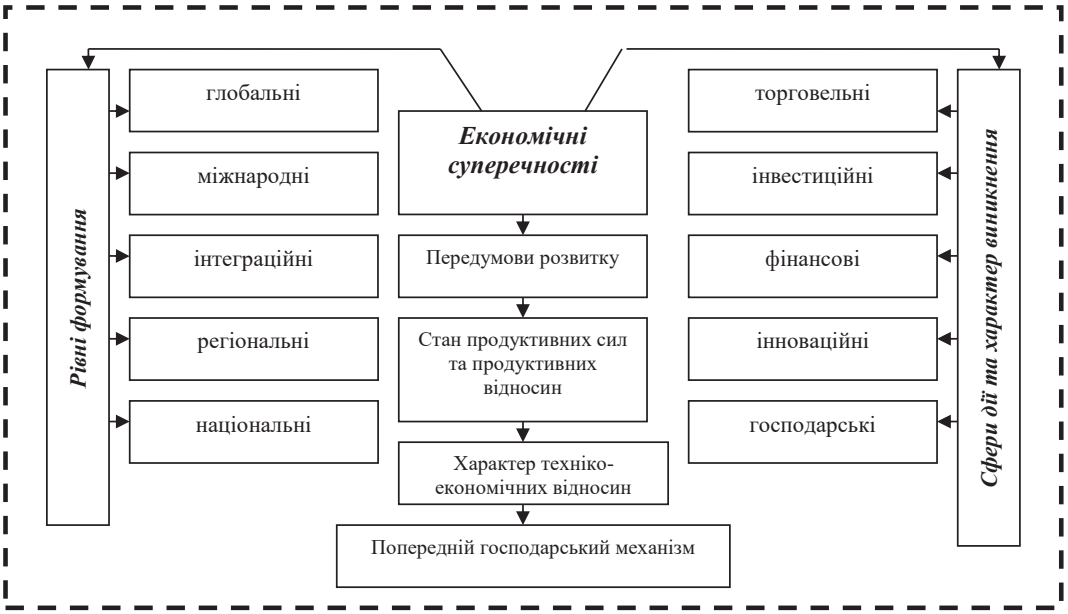


Рис. 1. Типізація економічних суперечностей

Джерело: складено автором за матеріалами [1; 2]

торговельні процеси відіграють активну роль економічного регулятора, зокрема, у сфері екологічної діяльності. Водночас розвиток міжнародної торговельної взаємодії справляє істотний вплив на навколишнє середовище, а розміри екологічних збитків від торговельної діяльності сягають таких розмірів, що навколишнє середовище починає розглядатися як важлива складова торговельної співпраці. Все вищезазначене формує систему суперечностей екологічного розвитку світової торгівлі, що є сукупністю взаємопов'язаних факторів, які перебувають у постійній протидії. Йдеться насамперед про те, що розвиток світових торговельних потоків спричиняє зростання забрудненості довкілля через низку причин, а саме розвиток транспортних сполучень, зростання обсягів виробництва задля забезпечення зростаючих потреб зовнішніх ринків, намагання зниження витрат виробництва задля підвищення рівня конкурентоспроможності щодо цінової політики, що не завжди пов'язане з використанням сировини та матеріалів відповідної якості.

Для того щоби механізми вільної торгівлі могли ефективно запобігати екологічним збиткам, сприяючи загальному економічному зростанню, необхідно дотримуватись низки умов, серед яких велике значення мають такі. По-перше, рухаючись шляхом економічного зростання, яке базується на збільшенні обсягів виробництва продукції, усвідомлюємо, що для підтримання стану довкілля на відповідному рівні необхідним є додаткове втручання в механізм дії вільної торгівлі. По-друге, задля позитивного впливу економічного зростання на стан довкілля необхідно продукувати ресурси, які можуть бути на це витрачені.

Так, досвід міжнародного економічного розвитку свідчить про те, що у країнах зі зростаючою економікою спостерігається погіршення екологічних показників, оскільки розподіл ресурсів відбувається не на користь збереження якості довкілля. Таким чином, хоча вільна торгівля теоретично створює можливості для покращення стану довкілля, на практиці це важко здійснити, оскільки правила міжнародної торгівлі дозволяють країнам вимагати від національного виробника дотримання норм охорони довкілля й не дозволяють захищати його від іноземних конкурентів, які таких норм не дотримуються. Як наслідок, реалізувати на практиці екологічну політику можуть тільки найбільш потужні виробники та країни [4].

Екологічні суперечності, які виникають у системі світових торговельних відносин, можуть бути розв'язані за допомогою таких підходів, як сутнісно-переконуючий, що ґрунтується на принципі розвитку діяльності, не шкідливої для навколишнього природного середовища, навіть якщо вона неповністю задовольняє економічні інтереси суб'єкта господарювання; обмежуючий, пов'язаний з використанням економічних санкцій, платежів за забруднення, штрафів, податків тощо; екологічно стимулюючий, що може бути реалізований щодо створення системи пільг та кредитів на екологічно орієнтовану діяльність та вдосконалення екологічних властивостей продукції. Слід відзначити, що сучасні дослідники проблем міжнародної торгівлі намагаються враховувати в теоретичному підґрунті розвитку зовнішньоторговельної взаємодії екологічні фактори, які вступають у суперечність з формуванням взаємовигідного торговельного співробітництва [5; 6]. Включення такого фактору, як екологія, в теорію міжнародної торгівлі є необхідним щодо сталості розвитку, адже сучасний етап розвитку торговельної взаємодії супроводжується швидким та неефективним вичерпуванням природних ресурсів для збільшення виробництва товарів, що продукує надмірне забруднення, небезпечне для майбутніх поколінь. Все вищезазначене дає змогу сформулювати у загальному вигляді основні суперечності розвитку екологічної складової світової торгівлі (рис. 2).

Основна екологічна суперечність сучасного етапу розвитку світової торгівлі пов'язана з первинною продуктивною силою, а саме природою, й полягає у протиріччі між зростаючими суспільними потребами та натуральною формою речовини природи. Велике значення мають також інші суперечності, серед яких слід назвати антагонізм між загальноекономічним призначенням природи та загальнолюдськими потребами в її раціональному використанні, з одного боку, та обмеженими соціально-економічними функціями, які їй нав'язуються домінуючими виробничими та торговельними відносинами, з іншого боку. Крім того, антагонізм між якісно новим характером і масштабами впливу людства на природно-ресурсний потенціал та неадекватністю соціальних форм організації відносин природокористування також поглиблює екологічну кризу.

Екологічні суперечності є формою взаємодії тих протилежностей, відтворення яких відбувається на рівні структури світових торговельних потоків, які пов'язані з рухом економічних відносин природокористування. Їх розв'язання має здійснюватися цілеспрямованою дією суб'єктів світових торговельних відносин, яка полягає у вжитті спеціальних заходів, методів та інструментів. Механізмом подолання суперечностей має стати комплекс узгоджених заходів щодо розв'язання протиріч між структурою та динамікою світової торгівлі й навколишнім середовищем. Вжиття таких заходів має відбуватися, по-перше, на основі посилення одних сторін суперечності та послаблення інших, по-друге, за рахунок раціонального поєднання екологічних суперечностей за допомогою певного набору інструментів. Зазначений механізм має містити дві компоненти, а саме систему регулювання структури світової торговельної взаємодії, яка повинна впливати на структурну складову суперечності, послаблюючи її негативний вплив на природне середовище, та екологічне регулювання, завданням якого є свідоме використання законів природи під час формування структури міжнародних торговельних зв'язків.

Кінцевою метою подолання екологічних суперечностей міжнародної торгівлі є досягнення торговельно-екологічної рівноваги. Вона тісно пов'язана з торговельними операціями, які здійснюються в екосистемах за своїми специфічними законами існування й відтворення. Порушення екологічної рівноваги відбувається в результаті нехтування дії їх законів під час торговельного співробітництва. Ризик та можливі масштаби порушення екологічної рівноваги збільшуються в процесі розвитку світового торговельного співробітництва. Проблеми екологізації переходять від традиційних видобувних галузей до нових високотехнологічних. Так, значний рівень екологічної небезпечності притаманний енергетиці, промисловості, транспортній галузі.



Рис. 2. Основні суперечності екологічної складової світової торгівлі

Примітка: ↑ – позитивний вплив, ↓ – негативний вплив

Джерело: складено автором за матеріалами [7]

Висновки. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується реалізацією більшістю учасників міжнародних відносин концепції сталого, екологічно збалансованого економічного зростання, яка охоплює всі сфери життєдіяльності та спрямована на те, щоб економічна рівновага та її перехід від базового до вищого рівня не супроводжувалась порушенням рівноваги екологічної. Досягнення такої рівноваги є можливим виключно за умов еколого-економічного розвитку суспільства, що потребує переходу до екологічної парадигми економіки. В контексті взаємодії світової торгівлі та довкілля доцільно виділити такі напрями подолання наявних суперечностей, як узгодження на міжнародному рівні норм з охорони довкілля та можливостей суб'єктів торговельних відносин щодо реалізації їх економічних інтересів; раціональне впровадження торговельних бар'єрів як механізмів захисту довкілля; імплементація екологізаційних заходів до стратегічних орієнтирів розвитку міжнародної торговельної політики.

Список використаних джерел:

1. Panayotou T. Economic Growth and the Environment. *Economic Survey of Europe. 2003. № 2. P.* 45–72.
2. UNEP Year Book 2014: emerging issues in our global environment / UNEP. 71 p.
3. World Trade Organization. Overview of Developments in the International Trading Environment. Annual report by the Director General, Geneva. September 2001. 167 p.
4. Steenblik R. Green protectionism. Trade implications of policy responses to the crisis URL:http://graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/4272/WB_CEPR/Steenblik.pdf (дата звернення: 03.04.2019).
5. Rauscher M. International Trade, Foreign Investment, and the Environment / University of Rostock, Institute of Economics, Germany. 2001. 97 p.
6. McGuire M.C. Regulation, Factor Rewards, and International Trade. *Journal of Public Economics*. 1982. № 17. P. 335–354.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 656.02

Водовозов Є.Н.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування і регіонального розвитку,
Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Vodovozov Yevgeniy,
Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Department of Business Economics,
Business Administration and Regional Development,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ МІСЬКИМ ГРОМАДСЬКИМ ТРАНСПОРТОМ

Водовозов Є.Н. Показники якості обслуговування міським громадським транспортом. Існує спільна для більшості підприємств громадського транспорту проблема незадовільної якості транспортного обслуговування населення. Проблеми галузі та незадовільний рівень якості транспортних перевезень зумовлюють низьку конкурентоздатність міського комунального громадського транспорту. У статті розглянуто групи показників, що визначають рівень якості обслуговування міським громадським транспортом, та окремо визначено фактори, що впливають на якість пасажирських перевезень. Описано різні методи, що застосовуються для оцінювання якості обслуговування міським громадським транспортом. Це дало змогу зробити висновок про різноманіття наявних підходів до оцінювання показника, що розглядається. У статті надано рекомендації щодо підвищення якості транспортного обслуговування, зроблено акцент на пропускній здатності дорожньо-транспортної мережі міст. Подані проблеми згруповано у три укрупнених блоки.

Ключові слова: міський громадський транспорт, якість обслуговування, оцінка якості, транспортні послуги, пасажирські перевезення.

Водовозов Е.Н. Показатели качества обслуживания городским общественным транспортом. Существует общая для большинства предприятий общественного транспорта проблема неудовлетворительного качества транспортного обслуживания населения. Проблемы отрасли и неудовлетворительный уровень качества транспортных перевозок обусловливают низкую конкурентоспособность городского коммунального общественного транспорта. В статье рассмотрены группы показателей, которые определяют уровень качества обслуживания городским общественным транспортом, и отдельно определены факторы, влияющие на качество пассажирских перевозок. Описаны различные методы, применяющиеся для оценивания качества обслуживания городским общественным транспортом. Это позволило сделать вывод о многообразии существующих подходов к оцениванию рассматриваемого показателя. В статье предоставлены рекомендации по повышению качества транспортного обслуживания, сделан акцент на пропускной способности дорожно-транспортной сети городов. Представленные проблемы сгруппированы в три укрупненных блока.

Ключевые слова: городской общественный транспорт, качество обслуживания, оценка качества, транспортные услуги, пассажирские перевозки.

Vodovozov Yevgeniy. Service quality indicators of urban public transport. The common problem of unsatisfactory quality of public transport services for the majority of public transport enterprises has common sources: chronic unprofitability of enterprises and lack of financial support from budgets of all levels, unsatisfactory slow introduction of an electronic fare collection system for the services provided, a critical level of depreciation of rolling stock and the entire transport infrastructure, duplication of public transport routes by commercial routes, low culture of vehicle drivers, which affects the safety and comfort of transportation, and as a result – increased time spent on travel, non-observance of timetables and traffic intervals, inconsistency of traffic schedules between different modes of transport, extremely poor passenger awareness of existing routes and modes of operation. The problems of the

industry and the unsatisfactory level of quality of transportation determine the low competitiveness of urban public transport, and for carriers, it also affects the reduction in the volume of transport work and, as a result, the reduction in cash flow for the transportation of passengers, which in turn leads to reduction of tax deductions to the budget. Inconsistency of the quality of transport services with modern requirements is one of the main problems in the functioning and development of urban public transport. The article discusses the groups of indicators that determine the level of quality of service by urban public transport and separately identifies factors affecting the quality of passenger traffic. Various methods are described that are used to assess the quality of service by urban public transport. This made it possible to draw a conclusion about the variety of existing approaches to the assessment of the indicator in question. The article presents recommendations for improving the quality of transport services; the emphasis is on the throughput of the road transport network of cities. The problems presented are grouped into three enlarged blocks. Solving the tasks identified in the article of priority areas is the most important component of improving the quality of transport services for residents of our cities.

Key words: urban public transport, quality of service, quality assessment, transport services, passenger transportation.

Постановка проблеми. Спільна для більшості підприємств громадського транспорту проблема незадовільної якості транспортного обслуговування населення має також спільні витоки, такі як хронічна збитковість підприємств та недоотримання фінансової підтримки з боку бюджетів всіх рівнів, дуже повільне впровадження електронної системи оплати за надані послуги, критичний знос рухомого складу та всієї транспортної інфраструктури, дублювання комерційними маршрутами маршрутів комунального транспорту, низькій рівень культури водіїв транспортних засобів, що позначається на безпеці та комфортності перевезень, як наслідок, зростання витрат часу на переміщення, недотримання розкладів та інтервалів руху, неузгодженість руху між різними видами транспорту, вкрай недостатня поінформованість пасажирів щодо наявних маршрутів та їх функціонування. Проблеми галузі та незадовільний рівень якості транспортних перевезень зумовлюють низьку конкурентоздатність міського комунального громадського транспорту загального користування, а для підприємств-перевізників це відбивається ще й на скороченні обсягів транспортної роботи, як наслідок, скороченні надходжень грошових коштів за перевезення пасажирів, що приводить до скорочення податкових відрахувань до бюджету. Отже, невідповідність наявної якості транспортних послуг сучасним вимогам є однією з основних проблем функціонування та розвитку міського громадського транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення та розроблення завдання щодо управління якістю та ефективністю транспортного обслуговування пасажирів міським громадським транспортом є одними з найважливіших питань економічної теорії та практики пасажирських перевезень. Визначенням рівня якості щодо пасажирів займалися В.П. Кужель та інші автори [1], оцінювання якості транспортних послуг висвітлили Н.А. Боровик [2] та Н.А. Головатчик [3], розроблення системи показників з якості транспортного обслуговування подано майже в кожному підручнику з основ економіки транспорту ([4; 5]). В.А. Кашканов та В.В. Василик [6] дослідили комплекс зовнішніх і внутрішніх чинників, які мають вплив на показники якості надання послуг. О.Т. Зима [7] віддала перевагу правовому аспекту забезпечення якості транспортних послуг, що надаються жителям міст. Попри значну кількість наукових праць та істотні досягнення у теорії та практиці пасажирських перевезень, недостатньо дослідженими залишаються питання розроблення системи показників якості обслуговування міським громадським транспортом, недостатньо висвітлені питання методології збирання інформації від користувачів транспортних послуг щодо їх думки про роботу міського громадського транспорту.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є визначення факторів, що чинять вплив на якість перевезень міським громадським транспортом, та розроблення пропозицій щодо вдосконалення системи управління якістю транспортного обслуговування мешканців міст.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність функціонування міської пасажирської транспортної мережі оцінюється не лише кількісними показниками, вираженими в гривнях, пасажиро-кілометрах та інших фізичних величинах, але й за допомогою якісних показників. Пасажири саме за критеріями якості здійснюють вибір виду транспорту, якщо, звісно, такий вибір їм пропонують перевізники. В місті Києві функціонує найбільша в країні мережа міського громадського транспорту. Вона включає метрополітен, комунальні тролейбусні, трамвайні та автобусні маршрути, фунікульор, міську електричку, швидкісний трамвай, приватні автобусні маршрути. Майбутнє всіх цих підприємств міського пасажирського транспорту залежить від їх спроможності забезпечити населення якісними, комфортними та безпечними послугами, орієнтованими на споживача.

Під час визначення якості транспортних послуг необхідно враховувати таку їх особливість: послуга не може існувати поза процесом її виробництва. Продаж такої послуги – це практично продаж самого процесу праці, а якість послуги – це якість самого процесу [4, с. 43]. Отже, транспортна послуга є конкретною споживчою вартістю лише в певний час на певному напрямі.

В роботах багатьох науковців простежуються спроби визначити шкалу, за якою можна оцінити якість транспортних послуг, та подаються напрями вдосконалення управління якістю пасажирських перевезень. В економічній науці існує думка про те, що для оцінювання ефективності якості послуг, що надаються, не існує чітко визначених кількісних методів, адже вони ґрунтуються на очікуванні споживачів (пасажирів) щодо рівня якості послуг. Отже, споживач оцінює якість фактично наданих послуг, зіставляючи її з

очікуваною. У статті [6] подана схема, що підсумовує спроби класифікувати показники оцінювання рівня якості транспортних послуг (рис. 1), а в монографії [5] – схема сутнісно-змістовної структури якості транспортних послуг.

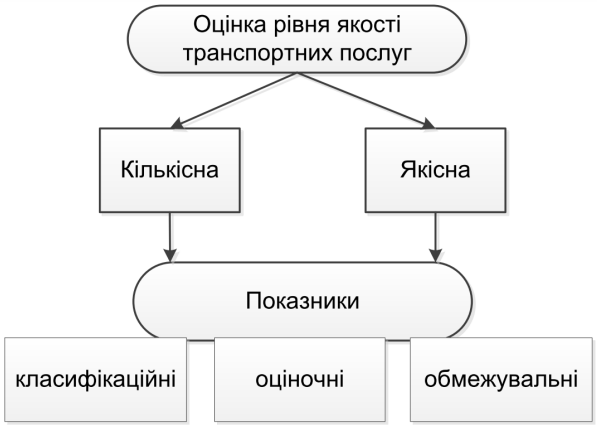


Рис. 1. Класифікація показників оцінювання рівня якості транспортних послуг [6]

Показники якості транспортних послуг та показники якості транспортної роботи, такі як безпека пасажирських перевезень та надійність сервісу, мінімальні терміни перебування пасажирів в транспортному засобі, регулярність та гарантована подача транспортного засобу, задоволеність користувачів комфортом перевезень, оптимальна дислокація зупиночних пунктів та пунктів пересадки на інші транспортні засоби, випливають з відчутного досвіду людини та накладаються на громадську позицію. Отже, в рамках наукового дослідження оптимізації транспортного сполучення м. Києва проведено опитування столичних пасажирів, що регулярно користуються послугами міського громадського транспорту. Основними вимогами, що висуваються споживачами до громадського транспорту, є:

– зручність користування;
– чіткість дотримання розкладу руху;
– комфорт перевезень;
– безпека перевезень;
– зручність щодо пересадки на інші види транспорту.

Опитування мало на меті визначення того, як громадяни оцінюють ці показники за п'ятибальною шкалою для різних видів міського громадського транспорту. Аналіз даних опитування представлено в табл. 1.

Аналіз даних опитування показав, що комунальні автобусні перевезення та метрополітен є пріоритетними на ринку громадських транспортних послуг столиці, роботою яких найбільш задоволені представники громадськості. Послуги приватних автобусних перевізників були найбільш погано оцінені за показниками комфорту, безпеки перевезень та зручностями щодо пересадки на інші види транспорту.

Зупинимось більш докладно на зручностях для пасажирів щодо пересадки на інші види транспорту, адже ми прагнемо зробити громадський транспорт

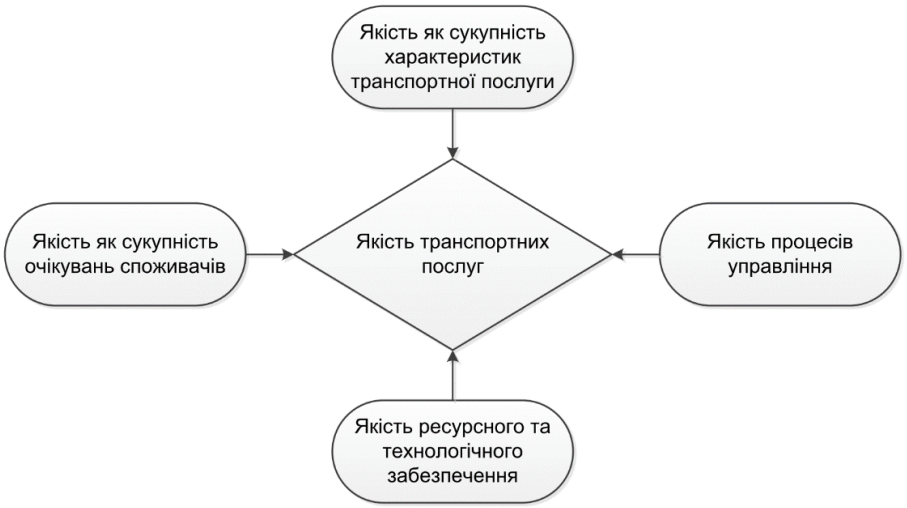


Рис. 2. Сутнісно-змістовна структура якості транспортних послуг [5]

Таблиця 1

Підсумування опитування громадян щодо роботи міського громадського транспорту м. Києва

Вид міського громадського транспорту	Зручність користування	Чіткість виконання розкладу	Комфорт перевезення	Безпека перевезення	Зручність щодо пересадки
Комунальні автобуси	4,4	4,4	4,4	4,4	4,3
Метрополітен	4,2	4,3	4,0	4,1	4,1
Міська електричка	4,0	3,7	3,8	4,0	3,6
Тролейбуси	3,9	3,7	3,7	3,8	3,6
Трамваї	3,9	3,8	3,6	3,8	3,7
Приватні автобуси	3,7	3,6	3,5	3,5	3,5

нашої країни мультимодальним, тобто таким, яким він є в більшості розвинених країн.

Діапазон видів транспорту, що функціонують у Києві, передбачає велику кількість зупинок та мультимодальних розв'язок. Існує можливість удосконалення не тільки зовнішнього вигляду, але й зручності основних місць пересадок, щоби зробити їх більш ефективними в експлуатації та скоротити витрати часу пасажирами на очікування між проїздом на різних видах транспорту.

Нами були виділені три основних проблеми, що заважають сталому функціонуванню транспортних розв'язок у містах:

– паркування приватного транспорту на проїжджій частині та тротуарах відразу біля розв'язок та зупинок громадського транспорту;

– відсутність пріоритету громадського транспорту в дорожньому русі;

– неефективні конструктиви транспортних розв'язок.

Все це негативно відбивається на пропускній здатності дорожньої мережі для транспортних засобів громадського транспорту та дотриманні ними розкладів руху.

Загальні вдосконалення для вирішення цих проблем можуть включати:

– покращення розташування, організації простору та зв'язку місць зупинки громадського транспорту;

– розташування зупинок наземного міського транспорту ближче до входів в метро;

– забезпечення місць у дорожньо-транспортному русі для пропуску громадського транспорту;

– облаштування зупинок інформаційними табло з картами маршрутів, інформацією для пасажирів про розклад та реальний час прибуття транспорту;

– облаштування смуг руху громадського транспорту поблизу місць розв'язок;

– удосконалення розташування пішохідних доріжок та пішохідних переходів, влаштування додаткових надземних та підземних пішохідних переходів;

– наведення ладу з паркуванням на проїжджій частині та тротуарах поблизу зупинок громадського транспорту.

Проблеми, що були виявлені, можна згрупувати у три укрупнених блоки.

1) Контроль за паркуванням. Громадський транспорт не повинен переміщатися поблизу припаркованих транспортних засобів та пішоходів, що йдуть по дорозі. Автобуси та тролейбуси не можуть проїхати через припарковані автомобілі, отже, повинні стояти в черзі на зупинках. Автомобілі, що припарковані на дорозі поблизу зупинок та на тротуарах, змушують пасажирів вийти на проїжджу частину, щоби здійснити посадку/висадку з транспортного засобу.

2) Відсутність пріоритету громадського транспорту. Громадський транспорт вимушений стояти в пробках на дорозі та застряє, наближаючись до зайнятих зупинок. Комунальний громадський транспорт, що вимушений конкурувати за пасажирів з приватними перевізниками, повинен мати пріоритет у дорожньому русі та на під'їздах до транзитних зупинок. Черги, що утворюються з транспортних засобів громадського транспорту, ще більше затримують рух один одного.

3) Неефективний конструктив дорожньо-шляхової та пішохідних зон, відсутність чітких пішохідних доріжок та пішохідних переходів. Завузькі пішохідні доріжки не дають простору для очікувань одних та переміщень інших пасажирів одночасно. Тиснява, що утворюється на пішохідних шляхах, обумовлена наявністю підприємств торгівлі та громадського харчування, що дуже близько розташовані до краю тротуару. Пішохідні зони захаращені вуличними меблями.

Додатково до вищевказаних поліпшень були виявлені можливі потенційні покращення інфраструктури, які посприяють підвищенню ефективності громадського транспорту, зроблять його більш оперативним.

1) Треба вимагати від міських влад припинення роботи приміських автобусних маршрутів всередині міст. В ідеалі їх кінцеві зупинки треба розмістити на зупинках міських автобусів (в м. Києві – також біля найближчої зупинки метро). Це розвантажить міську дорожньо-транспорту мережу, запобіжить дублюванню маршрутів, зменшить конкуренцію між приватним та комунальним транспортом.

2) Слід поширити використання тролейбусів з акумуляторами. Це дасть змогу тролейбусному сполученню створити більше місць для розвороту, легше перемикатися між лініями та обслуговувати подовжені ділянки, створюючи додаткові зручності пасажирам.

3) Варто здійснити ремонт та реконструкцію трамвайних колій, щоби забезпечити комфорт пересування як для пасажирів трамваїв, так і для транспортних засобів, що перетинають трамвайні колії.

Вжиття цих заходів передбачає додаткові витрати, але існує великий потенціал для їх реалізаціях в рамках серії запланованих стратегічних проектів оптимізації громадського транспорту, бо жодна оптимізація не може бути здійснена у відриві від підвищення якості обслуговування.

Висновки. Отже, для повного, своєчасного та якісного задоволення потреб населення в пересуваннях необхідно зосередити увагу на підвищення якості транспортного обслуговування. Серед пріоритетних напрямів підвищення якості на перші місця висуваються такі:

– використання нових одиниць рухомого складу підвищеної комфортабельності;

– дотримання вимог безпеки перевезень та безпеки руху;

– дотримання регулярності руху транспортних засобів, гарантована подача транспортних засобів користувачам;

– оптимізація міської дорожньо-транспортної мережі;

– забезпечення зручності місць зупинок транспортних засобів громадського транспорту;

– створення оптимізованого за параметрами часу доби та пори року розкладу руху пасажирського транспорту;

– обов'язковий інформаційний супровід пасажирів.

Вирішення завдань, виділених у статті, є важливою складовою підвищення якості транспортного обслуговування мешканців наших міст.

Список використаних джерел:

1. Кужель В.П., Іщенко А.П., Бишко М.О. Визначення рівня якості пасажирських перевезень з позиції пасажира. *Вісник СНУ ім. Володимира Даля*. 2013. № 15 (204). С. 12–16.
2. Боровик Н.А., Сив'юк Т.С. Оцінка якості та ефективності пасажирських перевезень в сучасних ринкових умовах. *Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія*. 2012. Вип. 9. С. 268–270.
3. Головатчик Н.А., Каширець Н.М. Оцінка якості транспортних послуг. *Студентський вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. 2017. Вип. 1 (7). С. 33–36.
4. Основи економіки транспорту : курс лекцій / відп. за вип. О.С. Шевчук. Тернопіль : Тернопільській національний технічний університет імені Івана Пулюя, 2017. 147 с.
5. Кучерук Г.Ю. Якість транспортних послуг: управління, розвиток та ефективність : монографія. Київ : ДЕТУТ, 2011. 208 с.
6. Кашканов В.А., Василик В.В. Підвищення якості надання послуг на пасажирському транспорті : матеріали XLVII науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ, м. Вінниця, 14–23 березня 2018 р. Вінниця, 2018. С. 12–14.
7. Зима О.Т. Забезпечення якості транспортних послуг, що надаються жителям міст: правовий аспект. Харків, 2017. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/11335334.pdf (дата звернення: 12.08.2019).

References:

1. Kuzhel V.P., Ischenko A.P., Bishko M.O. (2013) Vyznachennya rivnya yakosti pasazhyrs'kykh perevezen' z pozytsiyi pasazhyra [Determining the level of passenger traffic from the position of the passenger*]. Bulletin of Vladimir Dahl* SNU, no. 15 (204), pp. 12–16.
2. Borovik N.A., Siv'juk T.S. (2012) Otsinka yakosti ta efektyvnosti pasazhyrs'kykh perevezen' v suchasnykh rynkovykh umovakh [Assessment of quality and efficiency of passenger transportation in today's market condition*s]. Project management, system analysis and logistics. Technical* series, vol. 9, pp. 268–270.
3. Golovatchik N.A., Kashirets N.M. (2017) Otsinka yakosti transportnykh posluh [Assessment of the quality of transport s*ervices]. Student Bulletin of the National University of Water and Environmental M*anagement, vol. 1 (7), pp. 33–36.
4. Ternopil's'kiy natsional'nyy tekhnichnyy universytet imeni Ivana Pul*yuya (2017) Osnovy ekonomiky* transportu [Fundamental of Transport Economics], Ternopil' : Lecture Course.
5. Kucher*uk G.Y. (2011) Yakist' transportnykh posluh: upravlinnya, rozvytok t*a efektyvnist' [Quality of transport services: management, development and efficiency]. Kyiv : DETUT (in Ukrainian).
6. Kashkanov V.A., Vasilik V.V. (2018) Pidvyshchennya yakosti nadannya posluh na pasazhyrs'komu transporti [Improving the quality of passenger tra*nsport services]. Proceedings of the XLVII Scientific and Technical Conference of VNTU divisions (Vinnitsa,* March 14–23, 2018), Vinnitsa, pp. 12–14.
7. *Zima T.O. (2017) Zabezpechennya yakosti transportnykh posluh, shcho nadayut'sya zhytelyam m*ist: pravovyy aspekt [Ensuring the quality of transportation services to urban residents: the legal aspect]. Available at: https://core.ac.uk/download/pdf/11335334.pdf (assessed: 12 August 2019).

УДК 330.5:338.3

https://orcid.org/0000-0002-8048-6631

Кузнєцова Г.О.,
кандидат економічних наук, докторант,
Міжнародний університет бізнесу і права

Kuznyetsova Galina,
Candidate of Economic Sciences, Doctoral Candidate,
International University of business and law

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ РИНКІВ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ НА МЕЗОРІВНІ

Кузнєцова Г.О. Інноваційні аспекти кластеризації ринків відновлювальної електроенергетики на мезорівні. У статті розглянуто інноваційні аспекти розвитку ринку відновлювальної енергетики України на засадах регіональної кластеризації. Наголошено на тому, що кластеризація є однією з головних тенденцій розвитку сучасної економіки, зумовленою її глобалізацією, інформатизацією та постіндустріальним інноваційним розвитком. Визначено, що основними факторами підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки за рахунок інтеграції сполучених галузей та взаємозалежних соціальних інститутів є кластери як пріоритетні міжгалузеві комплекси, що визначають розвиток постіндустріальної інформаційної економіки на регіональному рівні. Обґрунтовано поняття кластеру та економічного кластеру. Визначено поняття регіонального кластеру як сукупності певних територіальних одиниць, об'єднаних певними спільними рисами, які можуть бути згруповані за різними принципами, зокрема економічними, технологічними, соціальними. Обґрунтовано переваги кластерного підходу до ефективного впровадження інновацій на регіональному рівні. Досліджено зарубіжний досвід розвинутих країн в інноваційних ринкових напрямах розвитку відновлювальної енергетики на засадах регіональної кластеризації. Проаналізовано застосування кластеризації в міждержавному співробітництві. Запропоновано градацію кластерів за територіальним принципом. Проаналізовано зарубіжні моделі застосування кластеризації. Досліджено концепцію реформування державної політики України в інноваційній сфері, яка передбачає вдосконалення законодавства в інноваційній сфері, впровадження механізмів надання державної підтримки інноваційної діяльності, вдосконалення патентної та ліцензійної діяльності науково-дослідницьких установ тощо. Обґрунтовано концептуальні засади та передумови кластеризації ринку відновлювальної енергетики України на мезорівні.

Ключові слова: регіональний кластер, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, регіональна економіка, ринок відновлювальної енергетики, відновлювані джерела енергії, кластерні ініціативи Європейського Союзу, енергоефективність, підприємство, виробники продукції.

Кузнецова Г.А. Инновационные аспекты кластеризации рынков возобновляемой электроэнергетики на мезоуровне. В статье рассмотрены инновационные аспекты развития рынка возобновляемой энергетики Украины на основах региональной кластеризации. Сделан акцент на том, что кластеризация является одной из главных тенденций развития современной экономики, обусловленной ее глобализацией, информатизацией и постиндустриальным инновационным развитием. Определено, что основными факторами повышения конкурентоспособности региональной экономики за счет интеграции сопряженных отраслей и взаимосвязанных социальных институтов являются кластеры как приоритетные межотраслевые комплексы, которые определяют развитие постиндустриальной информационной экономики на региональном уровне. Обоснованы понятия кластера и экономического кластера. Определено понятие регионального кластера как совокупности определенных территориальных единиц, объединенных определенными общими чертами, которые могут быть сгруппированы по разным принципам, в частности экономическим, технологическим, социальным. Обоснованы преимущества кластерного подхода к эффективному внедрению инноваций на региональном уровне. Исследован зарубежный опыт развитых стран в инновационных рыночных направлениях развития возобновляемой энергетики на основах региональной кластеризации. Проанализировано применение кластеризации в межгосударственном сотрудничестве. Предложена градация кластеров по территориальному принципу. Проанализированы зарубежные модели применения кластеризации. Исследована концепция реформирования государственной политики Украины в инновационной сфере, которая предусматривает совершенствование законодательства в инновационной сфере, внедрение механизмов оказания государственной поддержки инновационной деятельности, совершенствование патентной и лицензионной деятельности научно-исследовательских учреждений и т. д. Обоснованы концептуальные основы и предпосылки кластеризации рынка возобновляемой энергетики Украины на мезоуровне.

Ключевые слова: региональный кластер, инновационная деятельность, конкурентоспособность, региональная экономика, рынок возобновляемой энергетики, возобновляемые источники энергии, кластерные инициативы Европейского Союза, энергоэффективность, предприятие, производители продукции.

Kuznyetsova Galina. Features of innovative activities in the energy sector of the regional economy. The article deals with innovative aspects of the development of the renewable energy market of Ukraine on the basis of regional clustering. Most industrial countries of the world today associate long-term sustainable economic growth with the transition to an innovative path of development, characterized by a wider use of the latest achievements of science and technology: information technology, biotechnology, new materials, resource and environmental technologies. Therefore, increasing the innovative component of the economy is one of the main tasks of the modern industrialized state. Analysis of the current state of science, technology and innovation in Ukraine shows that the level of innovation activity, the place of high-tech products in the structure of production and exports, the amount of funding for science, the development of innovative infrastructure, we are noticeably behind the advanced countries. For a long time, the trend of reducing the competitiveness of the national and regional economies has been growing. The priorities formed in the country do not meet the requirements of the time and the interests of the economy. The technical level of most domestic industries is ten years behind the level of developed countries. Sufficient conditions for innovative development have not yet been created; most industries are in a difficult economic situation. The era of information and innovation requires a new approach to the role of regions in determining regulatory priorities to improve their own competitiveness of the economy. The current realities of the energy saving sphere require effective mechanisms for the introduction of energy-saving technologies in the real sector of the economy. The use of modern integration forms of interaction of participants in the perspective of energy saving through clustering, will achieve a synergistic effect at the micro, meso and macro levels, and increase the level of efficiency of the introduction of alternative energy sources in the energy balance of the country. This is what caused the relevance of the topic of this study. It is noted that clustering is one of the main trends in the development of the modern economy due to its globalization, Information and post-industrial innovative development. It is determined that the main factor of increasing the competitiveness of the regional economy through the integration of related industries and interrelated social institutions are clusters as priority inter sectoral complexes that determine the development of post-industrial information economy at the regional level. The concept of "cluster" and "economic cluster" is substantiated. The concept of "regional cluster" is defined as a set of certain territorial units United by certain common features that can be grouped according to different principles – economic, technological, and social and the like. The advantages of the cluster approach of effective implementation of innovations at the regional level are substantiated. Foreign experience of the developed countries in innovative market directions of development of renewable energy on the basis of regional clustering is investigated. Analyzes the use of clustering in inter-state cooperation. The gradation of clusters according to the territorial principle is proposed. The foreign application models of clustering. The article deals with the concept of reforming the state policy in the field of innovation, which provides for the improvement of legislation in the field of innovation, the introduction of mechanisms for the provision of state support for innovation, improvement of patent and licensing activities of research institutions. The conceptual basis and prerequisites for clustering of the renewable energy market of Ukraine at the meso level are substantiated.

Key words: regional cluster, innovation activity, competitiveness, regional economy, renewable energy market, renewable energy sources, cluster initiatives of the European Union, energy efficiency, enterprises, producers of products.

Постановка проблеми. Більшість індустріальних країн світу сьогодні пов'язує довгострокове стійке економічне зростання з переходом на інноваційний шлях розвитку, що характеризується більш широким використанням новітніх досягнень науки й техніки, а саме інформаційних технологій, біотехнологій, нових матеріалів, ресурсо- та природозберігаючих технологій, тому підвищення інноваційної складової економіки є одним з головних завдань сучасної індустріально розвиненої держави. Аналіз нинішнього стану науково-технологічної та інноваційної сфер в Україні свідчить про те, що за рівнем інноваційної активності, місцем високотехнологічної продукції у структурі виробництва й експорту, обсягів фінансування науки, розвитку інноваційної інфраструктури ми сильно відстаємо від передових країн. Упродовж тривалого часу посилюється тенденція зниження конкурентоспроможності національної та регіональної економіки. Пріоритети, що сформувалися в країні, не відповідають вимогам часу та інтересам економіки. Технічний рівень більшості вітчизняних виробництв на десять років відстає від рівня розвинених держав. Достатні умови для інноваційного розвитку ще не створені, більшість галузей перебуває у важкому економічному становищі. Епоха інформації та інновацій вимагає нового підходу до ролі регіонів у визначенні пріоритетів регулювання щодо підвищення власної конкурентоспроможності економіки. Сучасні реалії функціонування сфери енергозбереження потребують дієвих механізмів імплементації енергозберігаючих технологій у реальний сектор економіки. Використання сучасних інтеграційних форм взаємодії учасників в ракурсі реалізації енергозбереження через кластеризацію дасть можливість досягти синергетичного ефекту на мікро-, мезо- та макрорівнях, підвищити рівень ефективності впровадження відновлювальних джерел енергії в енергетичний баланс країни. Вищеназвані факти зумовили актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням підвищення енергоефективності та раціонального використання енергоресурсів присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема роботи В.А. Агєєва, О.М. Білоусова, Б.В. Гаприндашвілі, Е.Г. Гашо, Г.Є. Жуйкова, В.В. Джеджули, А.Г. Златопольського, В.С. Кудлай, В.Р. Лірника, С.В. Нараєвського, Г.Г. Півняка, С.В. Прохорчук, Н.В. Сергєєва, О.В. Тарасова, С.Я. Цимбалюка.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз сучасних інноваційних аспектів роз-

витку ринку відновлювальної енергетики України на засадах регіональної кластеризації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах одним з головних завдань соціально-економічного розвитку району, міста, області, регіону є використання інновацій як основного фактору економічного зростання.

Економічне зростання вимагатиме прискореного розвитку високотехнологічних виробництв, які мають можливість виробляти наукоємну продукцію, суттєвого підвищувати технологічний рівень підприємств завдяки прогресивним вітчизняним та світовим науково-технічним досягненням. Необхідно активізувати інноваційну діяльність регіонів, територій, створити мережу трансферу технологій та кластерний підхід до пожвавлення інноваційних процесів.

Як свідчать дослідження, велика роль в активізації інновацій належить відновлювальній енергетиці. Формування нових (інноваційних) центрів соціально-економічного розвитку регіону доцільно здійснювати на базі кластерного розвитку енергетичної інфраструктури за цільовою функцією, а саме енергетичного забезпечення відновлювального типу.

Найчастіше регіональний поділ у країнах формується історично протягом тривалого часу, однак він не завжди враховує всі економічні, технологічні, географічні особливості. Сьогодні існують нові теоретичні та практичні знання, управлінські механізми, за допомогою яких різні галузі спрямовують та поєднують технічний та технологічний, економічний та соціальний прогрес. Одним з напрямів такого прогресу слід визнати регіональну та галузеву кластеризацію. Такий рух формує значні вигоди та перспективи розвитку регіонів, підприємств, галузей, національних економік. На практиці є можливим не лише економічне чи регіональне застосування відповідних технологій. Будь-які об'єкти чи явища, що мають ознаки однотипності, співрозмірності, типовості, можуть бути згруповані в кластерні об'єднання та формувати низку синергетичних ефектів під час активної, інноваційної взаємодії.

В економічному бізнес-словнику надано таке визначення. Кластер (від англ. "cluster" – «група») – це група об'єктів в розпізнанні образів, об'єднаних спільними рисами. С.І. Гречана та Д.В. Заблодська надають таке визначення категорії економічного кластеру: група локально сконцентрованих взаємопов'язаних підприємств, які функціонують у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності та взаємодоповнюють одне одного [2]. Створення кластерів долає вузькогалузеве бачення економіки регіону й передбачає комплексне використання потенціалу розвитку території.

Щодо регіональної економіки кластером є географічно наближена група компаній, організацій, установ в певній сфері діяльності, які взаємодіють між собою та взаємодоповнюють одне одного.

Автор дослідження визначає регіональний кластер як сукупність певних територіальних одиниць, об'єднаних певними спільними рисами. При цьому звертає увагу на те, що регіональні одиниці можуть бути згруповані за різними принципами, зокрема економічними, технологічними, соціальними. Варто наголосити на тому, що регіональна кластеризація можлива навіть відповідно до певних передумов або можливостей для розвитку. Отже, кластерний підхід може надати регіонам певні можливості та перспективи розвитку. Здебільшого це може бути виражене в наданні певних преференцій, податкових або фінансових пільг, створенні особливих умов для ведення бізнесу, інших стимулюючих концепцій для згрупованих регіонів чи об'єктів на їх території. Результатом таких підходів є позитивний економічний ефект та динамічне зростання регіональних показників. Зворотною стороною кластеризації є можливі регіональні диспропорції в економічному та технічному станах, можливість недобросовісної конкуренції та комерційних змов з боку учасників кластеру та негативні соціальні ефекти, до яких вона приводить. Під час обґрунтування останнього припущення необхідно навести факти виникнення соціальної нерівності, що з'являється від зростання цін на товари широкого вжитку та оренду житла внаслідок скупчення спеціалістів з високим порівняно із середнім рівнем доходів. Сьогодні такий соціальний ефект спостерігається здебільшого в регіонах, де виникають так звані ІТ-кластери [3].

На думку Я.П. Квача, перевагами кластерного підходу є можливість ефективного впровадження інновацій на регіональному рівні, що відбувається завдяки таким перевагам:

– стійкість системи поширення нових технологій, знань, продукції через так звану технологічну мережу, яка спирається на сумісну наукову базу регіональних інноваційно-промислових кластерів;

– додаткові конкурентні переваги підприємств кластеру, які виникають за рахунок можливості здійснення внутрішньої спеціалізації та стандартизації, мінімізації витрат на впровадження інновацій;

– наявність у структурі інноваційно-промислових кластерів гнучких підприємницьких структур, а саме малих підприємств, які дають змогу формувати інноваційні точки зростання економіки регіону;

– забезпечення малих фірм високим ступенем спеціалізації під час обслуговування конкретної підприємницької ніші, оскільки при цьому полегшується доступ до капіталу промислового підприємства, а також відбуваються активний обмін ідеями й передача знань від фахівців до підприємців [4].

Яскравим прикладом інноваційного кластероутворення є всесвітньо відома Кремнієва долина, розташована в Сполучених Штатах Америки. Завдяки вдалому поєднанню на цій території інноваційних компаній, технологічних університетів, інвестиційних фондів та використанню передових форм бізнес-взаємозв'язків Кремнієва долина швидко перетворилась на інтелектуальний центр зі світовим ім'ям. Таке локальне розміщення спеціалізованих компаній дає їм змогу, ефективно взаємодіючи, швидко задовольняти потреби щодо необхідних специфічних товарів та послуг. Завдяки створеному в регіоні бізнес-середовищу компанії-новачки отримують всебічну підтримку від відомих інкубаторів, акселераторів, інвестиційних фондів та експертів зі світовим ім'ям. Створена інтелектуальна продукція як реалізовується на території США, так і експортується в інші країни та регіони. На прикладі Кремнієвої долини можна стверджувати, що такі науково орієнтовані технологічні регіональні кластери мають величезний потенціал для розвитку інноваційних компаній, які в

подальшому забезпечать країні чи регіону економічний, соціальний та технологічний успіх [3].

Позитивним ефектом впровадження інновацій є те, що всі етапи цього процесу (від генерування ідей до їхньої комерціалізації) здійснюються з використанням знань. Знання відіграють провідну роль в інноваційних процесах, стаючи підставою виникнення нових ідей, досвід, отриманий персоналом, дає змогу визначити їх перспективність, а ресурсне забезпечення – зробити можливими подальше розроблення нової ідеї та її інтеграцію у діяльність підприємства. Послідовне проходження всіх етапів циклу знань забезпечує підприємству одержання знань, їхнє перетворення на необхідну користувачам форму, зберігання знань, організацію навчання персоналу задля передавання досвіду та можливості оцінювання знань за їхньою контекстуальною ефективністю. Такий підхід дав змогу визначити управління знаннями в інноваційних процесах підприємства як процес, спрямований на покращення обміну знаннями та досвідом в інноваціях, а також дає можливість створити стимули для розвитку сприйнятливості підприємства до інноваційних впроваджень, задовольнити його потреби у знаннях, створити умови для ефективного обміну знаннями, оцінити їхню контекстуальну ефективність.

Нині очевидно, що за останнє десятиріччя почав стрімко зростати інтерес до кластерів у країнах Європи, оскільки в умовах ринкового господарства вони стали справжньою рушійною силою виробництва в компаніях, які є їх учасниками. Україні як одній з великих європейських держав потрібно в програмах розвитку враховувати той факт, що всі країни Європи вже мають та здійснюють свої національні програми кластеризації [6].

Всі країни – члени Європейського Союзу в рамках Рішення Європейського Саміту, що відбувся у Лісабоні у 2000 році, орієнтовані, спираючись на формування та розвиток кластерів, на забезпечення створення в Європі найбільш конкурентоспроможної та динамічної економіки знань, здатної наздогнати й навіть перегнати США та Японію за показниками постійного економічного зростання. Протягом 1990-х років спостерігалося постійне збільшення кількості промислових кластерів у різних куточках планети. Від Шотландії до Бангалора (науковий центр в Індії), від Сінгапуру до Ізраїлю формула успіху проявляється в інтенсивному розвитку інноваційних промислових кластерів. Про значущість розвитку промислових кластерів говорить той факт, що на форумі Європалат у липні 2006 року був прийнятий Маніфест про розвиток кластерів у країнах Європи. У цьому документі, до речі, говориться про позитивний досвід розвитку кластерів у деяких регіонах України, зокрема на Поділлі, Поліссі, Прикарпатті та в Севастополі. У своєму Зверненні до Ради від 13 вересня 2006 року Європейська комісія наголосила на тому, що бути частиною кластера – це важлива конкурентна перевага бізнесу. Кластери допомагають заповнити прогалини між бізнесом, дослідженням та ресурсами, отже, швидше видають знання на ринок. Потрібно зазначити, що успішні кластери пропагують інтенсивну конкуренцію одночасно зі співпрацею. Вони збільшують продуктивність, залучають інвестиції, пропагують дослідження, посилюють промислову базу, розробляють спеціальні продукти й послуги, стають основою для розвитку навичок. Нове покоління програм Європейської регіональної політики на 2010–2020 роки пропонує використати підхід, що базується на регіональних інноваційних кластерах, не тільки в розвинутих міських центрах, але й в бідніших сільських регіонах [6].

Слід зауважити, що кластеризація економіки стала також важливим механізмом розвитку в сусідніх з Україною країнах Східної Європи, а саме Угорщині, Польщі, Чехії, Словаччині. Так, в Угорщині вже до 2003 року було створено мережу зі 150 кластерів у таких напрямах, як будівництво, текстильне виробництво, термальні води, оптична техніка, автомобілебудування, деревообробка, харчова продукція, електроніка. В Угорщині функціонують 75 промислових парків, які об'єднують 556 компаній із загальною кількістю працівників 60 тис. осіб. Ці промислові парки мають дуже істотні митні та податкові пільги. Як свідчать дані Всесвітнього економічного форуму, активна кластеризація економіки Угорщини, Чехії та Словаччини дала змогу цим країнам значно підвищити свої рейтинги конкурентоспроможності та увійти до топ-30 найбільш конкурентоспроможних країн світу [6].

З огляду на особливості електроенергії як товару та функціонування ринку відновлювальної електричної енергії застосування методик кластеризації для нього може мати перспективні напрями застосування.

1) Аналіз та групування регіонів за специфікою споживання дає можливість встановлення пільгових цін і тарифів для певних галузей економіки задля їхнього подальшого розвитку та дає змогу сформувати нові підходи до диверсифікації розцінок на електричну енергію й методів тарифоутворення.

2) Врахування особливостей одночасності виробництва та споживання електричної енергії дає змогу виділити кластери з наявним енергоресурсним потенціалом і можливістю розміщення в них енергоємних підприємств та компаній.

3) Створення кластерів, в яких використовуються лише генеруючі установки, які працюють на відновлювальних джерелах енергії, дасть змогу створити екологічно чисті зони для проживання та екотуризму.

4) Можливість реалізації потенціалу регіональної сировинної та ресурсної бази за участю електроенергетичного комплексу.

5) Підвищення галузевого потенціалу шляхом формування регіональних енергетичних кластерних утворень, що містять у підставі формування унікальні характеристики притаманного регіону енергетичного комплексу.

6) Врахування інших особливостей.

З огляду на універсальність та прогресивність методів кластеризації перелік перспектив та напрямів її застосування для регіональних електроенергетичних ринків не є вичерпним.

Окремою перспективою є застосування кластеризації в міждержавному співробітництві. Сьогодні енергосистеми кожної країни функціонують окремо, а перетоки електроенергії між ними відбуваються на умовах експорту та імпорту. Застосування методик кластеризації та міждержавних домовленостей дасть змогу об'єднати території різних країн та створити міжнародні кластери задля вдосконалення та збалансування економічно-технологічних процесів, мінімізації

втрат енергії в мережах та забезпечення енергетичної якості. Залежно від територіальної ознаки кластери поділяються на:

– локальні, що утворені шляхом об'єднання господарчих суб'єктів у межах окремого населеного пункту;

– регіональні, що утворені в межах одного або декількох регіонів та орієнтовані на певну географічну концепцію пов'язаних галузей;

– національні, що включають до свого складу суб'єкти, розташовані в різних регіонах країни, однак перш за все орієнтуються на зовнішні експортні ринки;

– міжнародні (міждержавні, міжрегіональні), що охоплюють території декількох країн та використовують конкурентні переваги держав, які є учасниками кластерів [10].

Систематизувавши вищезгадану класифікацію, можемо створити структуру взаємозалежності розмірів та територіальної належності кластерних утворень (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація кластерів за розміром та територіальною приналежністю

Джерело: складено автором на основі джерела [10]

Світовий досвід кластеризації доводить ефективність формування та розвитку економіки за допомогою такого способу господарювання, оскільки він враховує застосування нових знань та технологій. Існують різні моделі застосування кластеризації, розглянемо основні з них [1].

1) Шотландська модель, за якою функціонують кластерні утворення Європейського Союзу [6], передбачає існування більш крупних компаній, іноді іноземного походження, які формують ядро кластеру, навколо якого об'єднуються невеликі фірми.

2) Італійська модель передбачає велику кількість маленьких фірм, які об'єднані в різні асоціації для підвищення конкурентоспроможності. Модель можна застосовувати для продукції невисокого технологічного рівня з великим ступенем диференціації та коливань попиту.

3) Японська модель передбачає формування навколо фірми-лідера з масштабним виробництвом інтегруючої маси постачальників на різних стадіях збутового ланцюга. Така модель може застосовуватися для виробників технологічно складної продукції.

4) Північноамериканська модель відрізняється конкуренцією між підприємствами та може застосовуватися, якщо виробничий процес не розрахований на налагоджування тісних зв'язків. За рахунок конкуренції між постачальниками в кластері, а також масового виробництва у головної фірми досягається низька собівартість кінцевого продукту.

5) Індійсько-китайська модель передбачає, що ключову роль відіграє держава. Вагомий акцент робиться на зарубіжних інвестиціях, адже вони надають доступ до сучасних технологій та можливість виходу на світові ринки.

6) Фінська модель передбачає високий рівень інновацій, який підтримується потужним сектором наукових досліджень та розробок, а також розвиненою системою освіти. Для цієї моделі характерна інтернаціоналізація бізнесу. Найбільшою мірою така модель може застосовуватись в невеликих країнах, дефіцитних за природними ресурсами та орієнтованих на експорт.

Кластерні ініціативи Європейського Союзу спрямовані на використання національних переваг шляхом застосування сильного лідера та спрямовані на загальноєвропейський результат. Основними організаціями в Європі, що займаються кластерною політикою та розвитком інноваційних кластерних ініціатив, є такі [5].

1) "Europe INNOVA", яка об'єднує державні й приватні структури, що підтримують інноваційні форми ведення бізнесу, а саме інноваційні агентства, центри передачі технологій, бізнес-інкубатори, фінансових посередників, кластерні організації та інші форми ведення бізнесу.

2) "The European Cluster Observatory", що є онлайн-платформою, запущеною у 2007 році, яка забезпечує єдиний доступ до інформації про кластери й кластерну політику в Європі. Ця система орієнтована на три цільові групи, такі як політики та урядовці на загальноєвропейському, національному, регіональному та локальному рівнях; управлінський персонал кластерів; вчені та дослідники.

3) "PRO INNO Europe", що є ініціативою в рамках інноваційної політики Європейського Союзу, яка поєднує порівняльний аналіз та оцінювання реалізації національних і регіональних інноваційних політик з підтримкою співробітництва на державному та регіональному рівнях для стимулювання спільної роботи інноваційних агентств та інших учасників інноваційного процесу.

4) "European Cluster Alliance", основною метою якої є розвиток більш ефективних кластерних політик, позбавлення від дублювання відповідних функцій на національному рівні та зниження фрагментації кластерних ініціатив у Європі. Нині вона включає більше 70 учасників.

Окремим напрямом постає кластеризація в енергетичному секторі. У Франції в кінці XX століття для розвитку енергетичної галузі було вирішено створити кластери декількох рівнів, а саме світового, національного, регіонального. Всього в результаті проведеного тендеру було сформовано 71 кластер. Критеріями їх відбору була наявність у складі виробників продукції, дослідних підрозділів, організацій фундаментальної науки. Кластери, які спрямовані на розвиток енергетики, у Франції мають статус регіонального масштабу. Переважно вони діють у сфері відновлювальних джерел енергії та в атомній енергетиці. Основною преференцією для учасників французьких кластерів є пільговий режим оподаткування для них [1].

З посиленням ролі альтернативних джерел енергії виникають кластери, спрямовані на підтримку цього напряму розвитку енергетики. Яскравим прикладом такого кластеру є Австрійський "The Oekoenergie-Cluster". Регіон Верхньої Австрії має сприятливі умови для розвитку відновлювальної електроенергетики та енергоефективності. Задля подальшого поліпшення

можливостей для компаній, які здійснюють активність у цьому секторі та закріплення передових позицій країни у світовому співтоваристві, урядом Верхньої Австрії у 1999 році було прийнято рішення про створення мережі «зелених» енергетичних підприємств. Основні цілі утвореного кластеру полягають у підтримці використання альтернативних джерел енергії, збільшенні енергоефективності бізнесу, впровадженні інновацій, технологій та конкурентоспроможності в галузі, сприянні позитивному розвитку електроенергетичного ринку у сфері виробництва та використання енергії. Партнерами кластеру є підприємства, які виробляють технології у галузі використання відновлювальних джерел енергії та енергоефективності або є постачальниками на різноманітних виробничих та сервісних рівнях. До того ж кластер сприяє зміцненню позитивного іміджу регіону. Нині кластер "The Oekoenergie-Cluster" є одним з найбільш важливих енергетичних кластерів у Європі. У 2006 році його було визнано найкращим у Європі та відзначено нагородою "European Cluster Award" [11].

Іншим прикладом може бути Німецький кластер, орієнтований на відновлювальну енергетику з центром у м. Гамбурзі. Поєднуючи в собі компанії різних напрямів, він є лідером у менеджменті, інженерії та інноваціях у секторі відновлювальної електроенергетики. Завдяки вдалій географічній близькості міста Гамбургу до берегів Північного та Балтійського морів увагу кластеру зосереджено на технологіях генерації енергії за допомогою вітру в прибережній зоні. Для впровадження проектів у складі кластеру залучено компанії різних напрямів діяльності, а саме метеорологічні, сертифікаційні, фінансові, консультаційні та обов'язково інженерні. В кооперації з іншими промисловими напрямами кластер бере участь у розробленні високих технологій майбутнього. Підбиваючи підсумок, маємо сказати, що німецький кластер є європейським лідером у сфері інновацій щодо вітрогенерації електроенергії, має значне портфоліо реалізованих проектів та є визнаним європейським центром високих технологій [12].

Окрім поєднання однотипних підприємств галузі в кластерні утворення з огляду на їх особливості можна виділити та згрупувати регіони за наявним енергетичним потенціалом, а також створити або сформувати кластери за умовами для розвитку різних напрямів альтернативної енергетики. Беззаперечним позитивним аспектом формувань є вектор розвитку таких кластерів, зумовлений певними базовими передумовами та критеріями. Отже, кластерний підхід та застосування інноваційних технологій для розвитку альтернативної енергетики матимуть однозначний позитивний ефект. Щоби збільшити ефективність використаних технологій, в основу кластеризації можна покласти наявний географічний та кліматичний регіональний потенціал для впровадження проектів альтернативної енергетики. Подальший розвиток є можливим завдяки сучасним передовим способам ведення бізнесу.

До таких форм або способів ведення бізнесу належать бізнес-інкубатори та бізнес-акселератори. Застосування цих технологій дасть змогу збільшити позитивний ефект, отриманий від регіональної кластеризації, шляхом поєднання та активізації різних зацікавлених сторін щодо реалізації проектів відновлювальної енергетики в утворених кластерах.

Розуміння важливості та перспективності кластеризації як регіональної кооперації в розвитку інновацій в Україні привело до схвалення у 2012 році Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері. Створення цієї Концепції передбачає вдосконалення законодавства в інноваційній сфері, впровадження механізмів надання державної підтримки інноваційної діяльності, вдосконалення патентної та ліцензійної діяльності науково-дослідницьких установ тощо. Фінансування цього проекту заплановано здійснювати за рахунок коштів державних та місцевих бюджетів, а також національних та зарубіжних інвестицій [6]. Ефективність впровадження такого проекту можна оцінити лише з часом. Прогресивність інноваційної сфери спричиняє наявність значної кількості досліджень, спрямованих на розроблення науково-методичної бази розвитку на засадах впровадження інновацій. Попри позитивність методів кластеризації, їх упровадження в Україні відбувається повільно та неефективно. Основними причинами цього є:

– відсутність досконалої нормативно-правової бази для регулювання кластерних ініціатив;

– необізнаність органів державної влади щодо потенційних можливостей кластерів;

– слабка інституційна підтримка кластерного розвитку;

– недостатня кількість фахівців та фінансових ресурсів;

– відсутність інформатизації бізнесу та популяризації кластерних утворень;

– складна економічна та політична ситуація в країні [8].

Дослідженню перспектив впровадження кластеризації в Україні присвячені численні праці українських та зарубіжних вчених. Окремо слід звернути увагу на сучасні спільні дослідження України та європейських країн-лідерів, адже саме вони містять фундаментальне підґрунтя та об'єктивність погляду на ситуацію в країні. Одними з таких досліджень є консультативні роботи «Програма підтримки кластерів в Україні: принципи розробки та ключові особливості», розроблені Німецькою консультативною групою у співавторстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій.

Фахівці цих організацій рекомендують, враховуючи український контекст, розпочати процес підтримки кластерів з обмеженої кількості пілотних кластерів, паралельно розпочавши підготовку широкомасштабної програми підтримки. З огляду на поточну економічну ситуацію є значна потреба в тому, щоби результати реалізації програми підтримки стали відчутними найближчим часом, тобто час, витрачений на підготовчий аналіз, який передує початку імплементації програми, повинен бути зведений до мінімуму. Розвиток кластеру є процесом, до якого залучена значна кількість учасників та який потребує прискорення темпів. Пілотні ініціативи, що створюють відчутні вигоди, можуть зробити важливий внесок у підвищення інформованості та мотивації зацікавлених сторін. Вони також допомагають отримувати досвід з перших рук, наприклад, щодо потреб, необхідних послуг, організаційних та фінансових механізмів, які можуть бути використані для підготовки широкомасштабної програми підтримки. З огляду на виклики й можливості української економіки та наведений міжнародний досвід пілотні клас-

тери повинні, зокрема, демонструвати значний потенціал щодо інтернаціоналізації (залучення інвестицій, стимулювання експорту, диверсифікація), створення робочих місць, підвищення кваліфікації, інновацій та модернізації. Крім того, вони повинні мати достатню критичну масу й географічну концентрацію, щоби генерувати синергію та залучати інвестиції [7].

Справді, кластеризація для України є новим процесом, однак для надання йому ефективності необхідно максимально зосередити увагу на наданні популяризації кластерним ініціативам. Інакше такий досвід обов'язково приведе до критичних непорозумінь, неправильних трактувань, спричинених браком досвіду кластеризації.

Збалансоване поєднання малих та середніх підприємств і великих регіоноутворюючих компаній забезпечуватиме міцну основу функціонування кластерів. Зусилля, спрямовані на підтримку кластерів, в яких сконцентровані переважно великі державні компанії та відсутня достатня кількість інноваційно орієнтованих малих та середніх підприємств, або на підприємства галузі, які територіально розпорошені, не матимуть очікуваного впливу.

Регіони, в яких сформовані й діють кластери, отримують вагомі переваги, адже в них:

– вирішується більшість соціальних проблем територій, спрямованих на покращення інфраструктури регіону;

– більш раціонально використовується потенціал регіонів та територій;

– управлінські структури кластеру й регіональна влада, що входить до цих структур, одержують доступ до різноманітної та концентрованої інформації про діяльність підприємств, стан відновлювальної енергетики, ринок трудових ресурсів;

– збільшується рівень достовірності аналітичної роботи.

Варто звернути увагу на підтримку кластеризації у галузях ІТ (інформаційних технологій) та автомобільній промисловості з огляду на низку критеріїв. Серед переваг цих напрямів необхідно виділити їх значний потенціал, експортоорієнтованість, інноваційність [7]. Проте в складний для країни час варто передусім зосередитись на її енергетичній безпеці та намагатися шляхом впровадження електроенергетичних кластерів привести державу до енергетичної незалежності від країн-сусідів, адже енергетичний дефіцит здатен не лише зашкодити стабільному промисловому функціонуванню та розвитку, але й створити негативне соціальне навантаження у зв'язку з віяловими відключеннями електроенергії в країні.

Екстраполюючи отримані результати на електроенергетичну галузь та, зокрема, на один з її сегментів, а саме відновлювальну енергетику, визначимо, що кластеризація матиме переваги в екологічній, технологічній, інноваційній складових підприємств та регіону загалом.

Сукупність наявних наукових напрацювань та новітніх підходів, технологій організації та впровадження кластерів, кластерних мереж, бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів формує комплексне бачення концептуальних основ та потенціалу кластеризації в рамках енергетичного ринку України, відповідних процесу євроінтеграції (рис. 2).



Рис. 2. Концептуальні засади та передумови кластеризації електроенергетичного ринку України

Джерело: складено автором на основі джерела [3]

Вищевказана схема відображує дійсний склад чинників, сукупність яких найближчим часом прискорить перехід до кластерних утворень на українському ринку електроенергії. З огляду на необхідність ефективного господарювання, прогресивність та інноваційну спрямованість розвитку ринку кластеризація постає не примхою часу, а необхідним елементом менеджменту, спрямованим перш за все на результативність. Деякі передумови нині мають активний вплив на ринок електроенергії, спрямовуючи його до перетворень у бік європейського зразка. Необхідно спрямовувати увагу на пришвидшення реалізації кластерних ініціатив та встановлювати безпосередній взаємозв'язок між передумовами та реалізованими можливостями, що дасть змогу енергетичному ринку України досягти швидких темпів зростання шляхом впровадження інноваційних кластерів розвитку.

Висновки. Кластеризація є однією з головних тенденцій розвитку сучасної економіки, зумовленою її глобалізацією, інформатизацією та постіндустріальним інноваційним розвитком. Основним фактором підвищення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки за рахунок інтеграції сполучених галузей і взаємозалежних соціальних інститутів є наявність кластерів як пріоритетних міжгалузевих комплексів, що визначають розвиток постіндустріальної інформаційної економіки на національному та регіональному рівнях.

Комплексним підходом до вирішення проблем реалізації політики енергозбереження в усіх регіонах України, про що свідчить досвід європейських країн, є формування кластерів альтернативної енергетики. Відповідно до теорії конкурентних переваг кластери впливають на конкурентоспроможність трьома способами:

– за допомогою підвищення продуктивності підприємств і галузей, які входять до них;

– за допомогою підвищення сприйнятливості до інновацій, які забезпечують зростання виробництва;

– за допомогою стимулювання інноваційного менеджменту та розширення кордонів кластеру.

Позитивними ефектами кластерної взаємодії є зростання продуктивності, підвищення доходів компаній, підвищена сприйнятливість до можливостей інновації та високої спеціалізації, розширений доступ до ринків збуту, спеціалізованих постачальників, послуг, кваліфікованої робочої сили, технологічних знань, підвищений рівень формування нових підприємств, більша гнучкість та ефект масштабу, спільна діяльність, колективна ефективність, спільне використання інфраструктури, впровадження нових технологій, створення резерву кваліфікованої робочої сили, підвищення якості логістики виробничих та торговельних операцій.

Список використаних джерел:

1. Биркович Т.І. Особливості формування енергетичних кластерів: зарубіжний та вітчизняний досві*д. Економіка та держ*ава. 2012. № 10. С. 96–98.
2. Гречана С.І., Заблодська Д.В. Сучасні організаційні форми міжрегіонального співробітни*цтва. Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимир*а Даля. 2015. № 6 (223). С. 22–31.
3. Гулак Д.В. Перспективи засад кластеризації регіональних ринків електричної *енергії. Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної і*нтеграції. 2016. № 12 (1). С. 39–43.
4. Квач Я.П., Борисова Л.П. Розвиток інноваційного підприємництва у рамках кластерів як джерело економічного зростан*ня регіону. Зовнішня торгівля: економіка, фі*нанси, право. 2013. № 1. С. 127–133.
5. Кудрявець Є.В. Засади європейської політики створення інноваційних кластерів та поглибленої взаємод*ії з Україною. Інвестиції: пра*ктика та досвід. 2016. № 5. С. 64–72.
6. Оскольський В.В. Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності е*кономіки України.* Економіка України. 2014. № 11. С. 4–16.
7. Програма підтримки кластерів в Україні: принципи розробки та ключові особливості / Німецька консультаційна група «Інститут економічних досліджень та політичної консультацій». URL: https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/01/PP_04_2015_ukr.pdf (дата звернення: 06.08.2019).
8. Продіус Ю.І., Ткаченко А.М. Кластерна форма організації підприємств як головний напрямок *регіонального розвитку*. Економіка: реалії часу. 2013. № 1. С. 136–141.
9. Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2012 року № 691-2012-р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-р (дата звернення: 04.08.2019).
10. Черних В.В. Міжнародні кластери: еконо*мічна сутність і класифікація. Актуальн*і проблеми міжнародних відносин. 2014. Вип. 118 (1). С. 203–213.
11. Офіційний сайт "Cleantech Cluster Energie". URL: http://www.oec.at (дата звернення: 02.08.2019).
12. Renewable Energy Hamburg Cluster Profile – German Energy Policy. URL: https://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Meta/Events/Invest/2012/Reviews/Renewa bles/Downloads/Offshore-investoren-reise-hamburg-2012/presentation-offshore-wind-jan-rispens.pdf?v=2 (дата звернення: 02.08.2019).

References:

1. Birkovych T.I. Features of formation of energy clusters: foreign and domestic experience. *Economy and state*. 2012. No. 10. S. 96–98.
2. Grechana S.I., Zabrodska D.V. Modern organizational forms of regional cooperation. *Bulletin of the Eastern Ukrainian national University. Vladimir Dahl*. 2015. No. 6 (223). S. 22–31.
3. Gulak D.V. Perspectives of the principles of clustering of regional electricity markets. *Socio-economic development of regions in the context of international integration*. 2016. No. 12 (1). P. 39–43.
4. Kvach Y.P., Borisova L.P. Development of innovative entrepreneurship within clusters as a source of economic growth in the region. *Foreign trade: Economics, Finance, law*. 2013. No. 1. P. 127–133.

5. Kudryavets E.V. Fundamentals of the European policy of creating innovative clusters and in-depth cooperation with Ukraine. *Investment: practice and experience*. 2016. No. 5. P. 64–72.
6. Oskolskyi V.V. Clustering is a significant factor in improving the competitiveness of the Ukrainian economy. *Economy of Ukraine*. 2014. No. 11. P. 4–16.
7. Cluster support program in Ukraine: features and principles of development key / German consult. group "In-t ekon. research and flying. konsult.". URL: https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/01/PP_04_2015_ukr.PDF (date accessed: 06.08.2019).
8. Prodius I.Y. Tkachenko A.M. Cluster form of organization of enterprises as the main direction of regional development. *Economics: the realities of time*. 2013. No. 1. P. 136–141.
9. On approval of the Concept of reforming the state policy in the innovative sphere: the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 10.09.2012 No. 691-2012 g. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/691-2012-p (date accessed: 04.08.2019).
10. Chernyh V.V. International clusters: nature and classification. *Actual problems of international relations*. 2014. Vol. 118 (1). P. 203–213.
11. Official website Cleantech Cluster Energie. URL: http://www.oec.at (date accessed: 02.08.2019).
12. Renewable Energy Hamburg Cluster Profile-Germany's Energy Policy. URL: https://www.gtai.where/GTAI/contentobjects/meta/event/investments/2012/reviews/Renewables/download/offshore-investoren-Reise-Hamburg-2012/presentation-sea-Breeze-Jan-rispens.PDFformat?v=2 (date accessed: 02.08.2019).

УДК 351.006.02

Мартинюк Л.А.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Martyniuk Liudmyla,
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Business Economics,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Мартинюк Л.А. Інституційне забезпечення реформування системи технічного регулювання в Україні. У статті обґрунтовано необхідність реформування системи технічного регулювання України. Визначено основні завдання щодо приведення національної системи технічного регулювання у відповідність до європейських вимог. Виконання цих завдань забезпечить можливість укладання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (АСАА). Доведено, що стан горизонтального (рамкового) та вертикального (галузевого) законодавства вже дає змогу укласти цю Угоду. Зазначено, що діюча в Україні система ТР є аналогічною європейській моделі. Встановлено, що рівень гармонізації національних стандартів з міжнародними та європейськими значно відстає від запланованих показників. Запропоновано шляхи вдосконалення діяльності державних інституцій щодо формування та розвитку національної інфраструктури якості.

Ключові слова: нетарифні інструменти, система технічного регулювання, Угода АСАА, стандарти, метрологія, оцінка відповідності, акредитація.

Мартынюк Л.А. Институциональное обеспечение реформирования системы технического регулирования в Украине. В статье обоснована необходимость реформирования системы технического регулирования Украины. Определены основные задания по приведению национальной системы технического регулирования в соответствие с европейскими требованиями. Выполнение этих заданий обеспечит возможность заключения Соглашения об оценке соответствия и принятия промышленной продукции (АСАА). Доказано, что состояние горизонтального (рамочного) и вертикального (отраслевого) законодательства уже позволяет заключить данное Соглашение. Указано, что действующая в Украине система ТР является аналогичной европейской модели. Установлено, что уровень гармонизации национальных стандартов с международными и европейскими значительно отстает от запланированных показателей. Предложены пути совершенствования деятельности государственных институтов по формированию и развитию национальной инфраструктуры качества.

Ключевые слова: нетарифные инструменты, система технического регулирования, Соглашение АСАА, стандарты, метрология, оценка соответствия, аккредитация.

Martyniuk Liudmyla. Institutional support in reforming the technical regulation system in Ukraine. The article substantiates the necessity of reforming the system of technical regulation of Ukraine. The main tasks are defined as to bring the national technical regulation system in line with European requirements. The European model of technical regulation provides for two levels of standardization and the abolition of industry standardization. Improving the legal and organizational foundations of national standardization is to abolish the harmonization of projects of national standards with state authorities and state registration of technical conditions. The fulfilment of these tasks will provide the opportunity to conclude an Agreement on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products (ACAA) since such an Agreement could potentially cover one-fifth of Ukrainian exports to the EU. It is proved that the state of horizontal (framework) and vertical (sectoral) legislation already allow concluding this Agreement. It is noted that the current TR system in Ukraine is similar to the European model. Its structure includes the Ministry of Economic Development and Trade (the main institutional center), bodies of standardization, metrology, conformity assessment, and market surveillance. Activities of such institutions are based on the CMU's Strategy for Developing Technical Regulation System until 2020. It is established that the level of harmonization of national standards with international and European ones is far behind the planned indicators. European standards in Ukraine are generally adopted based on a verification method. It is investigated that most of the problems in the field of technical regulation are related to the activities of conformity assessment bodies. A large number of such bodies are unable to carry out appropriate tests and evaluate test reports issued by other laboratories over the lack of the necessary equipment. The ways are proposed to improve the activity of state institutions on the formation of national quality infrastructure, which primary task is the creation and effective activity of testing laboratories and certification bodies in accordance with European requirements.

Key words: non-tariff instruments, technical regulation system, ACAA, standards, metrology, conformity assessment, accreditation.

Постановка проблеми. Проблематика технічного регулювання в Україні набула посиленої уваги після підписання 27 червня 2014 року економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Головним завданням Угоди є досягнення якісно нового рівня економічних, правових та політичних відносин між нашою країною та країнами Європейського Союзу. Імплементація Угоди сприятиме формуванню та вжиттю сукупності цілеспрямованих організаційно-правових та інституційних заходів, які можуть стати підґрунтям підвищення ефективності здійснення соціально-економічних реформ в Україні, широкомасштабної адаптації вітчизняного законодавства до норм та правил ЄС, зростання конкурентоспроможності української продукції [1].

З 1 листопада 2014 року, відповідно до 486 статті Угоди, здійснювалось її тимчасове застосування до моменту набуття нею чинності. 1 вересня 2017 року після досить тривалого процесу ратифікації Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула чинності в повному обсязі. Угодою передбачена поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, що визначає правову базу для вільного переміщення товарів, послуг, частково робочої сили, а також регуляторного наближення, спрямованого на поступове входження економіки України на ринок ЄС.

Можливість інтегрування до внутрішнього ринку ЄС означає для України виконання завдання щодо приведення національної системи технічного регулювання у відповідність до європейських вимог, оскільки головними перешкодами торгівлі з Європейським Союзом є не митні чи тарифні бар'єри, а технічні бар'єри, що є вимогами до безпечності та якості продукції, її характеристик, процедури оцінювання відповідності. Реформування системи технічного регулювання має стати найближчим часом стратегічним завданням не тільки на інституціональному рівні, але й на рівного кожного національного виробника, який прагне реалізовувати свою продукцію як на європейському, так і на світових ринках на перспективу, забезпечуючи високу якість та безпечність відповідних товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на високу значущість для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу такого важливого інструменту, як технічне регулювання, ця проблематика посідає чільне місце серед наукових інтересів багатьох учених України. Сутність, основні завдання, необхідність здійснення технічного регулювання досліджувались такими науковцями, як Т.М. Артюх, І.В. Григоренко, Л.М. Віткін (стратегія реформування системи технічного регулювання), В.В. Дятлова (технічне регулювання як фактор економічної безпеки), Ю.В. Мотузка, Н.О. Притульська, В.Ю. Шаповал (міжнародна та вітчизняна практика технічного регулювання), С.О. Кривошея (трансформація національної системи технічного регулювання).

Однак, незважаючи на суттєвий внесок зазначених учених у дослідження питань технічного регулювання, значне коло питань, пов'язаних з цією сферою, залишається недостатньо вивченим. Зокрема, це стосується аналізування та оцінювання результативності роботи новостворених та реформованих інституцій щодо розроблення та реального впровадження законодавчих норм, правил та технічних регламентів у практику діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження ефективності інституційного забезпечення реформування системи технічного регулювання в Україні та визначення напрямів удосконалення діяльності державних інституцій стосовно розбудови національної інфраструктури якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вжиття євроінтеграційних заходів Україною в умовах поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі має враховувати основоположні принципи функціонування Світової організації торгівлі та загальноєвропейські правила у сфері застосування нетарифних інструментів регулювання торговельної діяльності.

При цьому будь-якій країні, яка прагне інтегруватись у світовий економічний простір, необхідно чітко усвідомлювати двоїстий характер технічних бар'єрів як одного з видів нетарифних інструментів:

1) реформована система технічного регулювання забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції національними виробниками, нарощення експортного потенціалу, захист вітчизняного ринку від неякісного продукції;

2) дотримання чітких вимог щодо стандартів, директив є одним з різновидів протекціоністських заходів у глобалізованому світі.

Важливість взятого курсу на реформування системи технічного регулювання України підтверджується позицією провідних фахівців СОТ щодо посилення уваги у XXI ст. до нетарифних інструментів. Вони стверджують, що сьогодні:

– намітилась тенденція використання нетарифних інструментів більшою мірою для досягнення певної групи цілей державної політики, ніж для захисту виробників від конкуренції (безпека продуктів, якість довкілля, здоров'я людей, інші соціальні аспекти); йдеться про перехід від «захисту до попередження», кількісних аспектів зростання доходів до якості життя;

– під впливом процесів глобалізації посилюється роль державного регулювання як на національному, так і на міжнаціональному рівнях;

– значна частка суперечок, що розглядаються СОТ, стосується використання нетарифних інструментів;

– на відміну від мит, нетарифні інструменти не можуть йти шляхом зменшення релевантності, не зменшуються у значенні, продовжують обмежувальним чином впливати на обсяги товарних потоків та інвестицій;

– виникає все більша необхідність регулювання цих інструментів на міжнародному рівні, що стає однією з ключових задач для СОТ [2].

Згідно з деякими оцінками сьогодні кількість нетарифних інструментів у світі сягає шести сотень. Проте структура їх використання значно змінилась за останні десятиліття. Згідно з даними "World Trade Report 2012" у 1968 році серед усіх нетарифних інструментів, які використовувалися щодо несільськогосподарської продукції, найбільша частка припадала на кількісні обмеження та ліцензування імпорту (21%), доплати, портові збори, податки (14%), а вже у 2005 році – на технічні бар'єри в торгівлі (загальні, технічні регламенти та стандарти, а також тестування та сертифікацію) (37%), митні формальності (10%), кількісні обмеження й ліцензування припадало (тільки 7%) [2]. Кількість нетарифних бар'єрів збільшується в чотири рази кожні 15 років. Наслідком цього є те, що зараз більше половини обсягу світової торгівлі підпадає під нетарифні обмеження в тій чи іншій формі [3].

Донедавна технічне регулювання в Україні існувало у вигляді застарілої та нединамічної системи, яка контролювала грошові потоки від комерційних підприємств до органів сертифікації. Основними недоліками такої системи були лобіювання державними органами та підпорядкованими їм організаціями розширення переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації, для підтримки власного існування; нездатність впровадити міжнародну вимогу щодо розподілу функцій сертифікації та акредитації, що приводило до конфлікту інтересів, оскільки в Україні обидві належали до повноважень Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації, який у сфері акредитації надавав перевагу підпорядкованим йому органам із сертифікації, у зв'язку з чим дискримінував інших оцінювачів відповідності; домінування обов'язкової сертифікації, що виступало серйозною перешкодою розвитку добровільної сертифікації продукції та систем якості [4].

Для держави та суспільства загалом невідповідність системи технічного регулювання України європейським принципам сприяє технологічному відставанню, спричиняє стримування економічного зростання, гальмує розвиток економіки, посилює вплив певних зацікавлених сторін щодо перерозподілу суспільного продукту на їх користь [5, с. 6].

Фахівці у цій сфері ще більше 20 років тому стверджували, що стан системи технічного регулювання характеризує ступінь інноваційного прогресу країни, конкурентоспроможність продукції, репутацію й технічну спроможність її виробників та оцінювачів відповідності. Ця система утворює своєрідний трикутник, основою якого є стандартизація та метрологія, серединою – оцінювання відповідності, а вершиною – акредитація органів з оцінювання відповідності, яка гарантує технічну компетентність оцінювачів відповідності [4].

Основоположними принципами реформи системи технічного регулювання в Україні є підвищення прозорості, нова філософія відносин з бізнесом та якість пропонованих послуг. Нова філософія полягає в тому, що під час визначення параметрів безпеки продукції держава розробляє обов'язкові для виконання директиви, а не стандарти, як раніше; у сфері стандартизації держава передає функції щодо розроблення стандартів певним зацікавленим сторонам, зокрема споживачам, господарюючим суб'єктам, екологічним активістам; контроль безпечності продукції здійснюється на основі методів ринкового нагляду, а не через контроль підприємств державою стосовно наявності або відсутності сертифікатів відповідності.

Основними завданнями реформування національної системи технічного регулювання є:

– гармонізація законодавства, інфраструктури якості з нормами ЄС (реалізація цього завдання передбачає виконання зобов'язань Україною в межах Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (Угода АСАА) щодо приведення нормативної бази у сфері технічного регулювання у відповідність до європейської; розроблення та прийняття визначених технічними регламентами національних стандартів (до 5 000), гармонізованих зі стандартами ЄС; припинення дії на території України стандартів колишнього СРСР);

– підтвердження відповідності української системи ТР вимогам ЄС (це передбачає створення незалежних органів стандартизації та метрології відповідно до європейської практики);

– розроблення та впровадження технічних регламентів на основі директив нового та глобального підходу;

– впровадження інформаційних технологій у сфері ТР (цей напрям включає створення електронної бази стандартів (близько 28 000) та онлайн-магазину стандартів).

Слід зазначити, що, згідно з чинною законодавчою базою, технічне регулювання – це правове регулювання

відносин у сфері визначення та виконання обов'язкових вимог до характеристик продукції або пов'язаних з ними процесів та методів виробництва, а також перевірки їх додержання шляхом оцінювання відповідності та/або державного ринкового нагляду й контролю нехарчової продукції чи інших видів державного нагляду (контролю) [6]. Отже, технічне регулювання спрямоване на правове регулювання відносин щодо визначення, застосування та виконання обов'язкових (директив) та добровільних (стандартів) вимог до нехарчової продукції, а саме до процесів її виробництва, експлуатації, зберігання, перевезення, реалізації та утилізації, виконання робіт, надання послуг.

Можна впевнено констатувати, що технічне регулювання є складовим елементом національної безпеки держави. Метою запровадження технічних регламентів (директив) є захист здоров'я людей, тварин, рослинного світу, захист власності, охорона довкілля, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення енергоефективності, уникнення проявів недобросовісної конкуренції. Технічні регламенти є обов'язковими для застосування. Вимоги щодо безпечності продуктів харчування не є предметом технічних регламентів.

Стандарт – це нормативний документ, прийнятий визнаним органом, що встановлює правила, настанови або характеристики щодо діяльності чи її результатів, а також спрямований на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері. Іншими словами, стандарти містять правила щодо виготовлення продукції, її конструктивних частин, фізичних властивостей, хімічного складу, розміру тощо [7].

У світовій практиці, як правило, використовують два основних види технічного регулювання:

– приписувальне регулювання, що визначає засоби досягнення заданих характеристик продукції;

– технічне регулювання, яке орієнтоване на результат і дає змогу суб'єктам господарювання самим вибирати спосіб (технологію) досягнення заданих результатів.

Зазвичай віддають перевагу ТР, орієнтованому на результат, оскільки воно забезпечує гнучкість та відповідність характеристик продукції встановленим обов'язковим вимогам. Основна перевага такого виду регулювання полягає в тому, що воно може бути пристосоване до цілого набору технічних рішень, які дають змогу отримати один і той самий результат, забезпечуючи виробникам свободу у сфері інновацій та використання нових технологій [8, с. 7].

Приведення національної стандартизації у відповідність до європейської моделі передбачає:

1) два рівні стандартизації:

– національні стандарти та кодекси усталеної практики, прийняті національним органом стандартизації;

– стандарти, кодекси усталеної практики й технічні умови, прийняті підприємствами, установами та організаціями, що здійснюють стандартизацію;

2) відміну галузевої стандартизації.

Удосконалення правових та організаційних засад національної стандартизації полягає в тому, що:

– скасовується погодження проектів національних стандартів з державними органами; дотримання інтересів держави під час розроблення національних стандартів покладається на представників органів державної влади як членів відповідних технічних комітетів стандартизації;

– скасовується державна реєстрація технічних умов, не допускається встановлення будь-яких обов'язкових правил, пов'язаних із розробленням стандартів та технічних умов підприємств (задля дерегуляції економіки) [9].

Слід зазначити, що основним інструментом у сфері технічного регулювання в рамках Угоди про асоціацію є Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції у пріоритетних секторах (АСАА). Укладання цієї Угоди означає таке:

– вимоги технічних регламентів до продукції та пов'язаних процесів ідентичні вимогам відповідних директив ЄС;

– стандарти, що надають презумпцію відповідності вимогам технічних регламентів, та їхні переліки ідентичні відповідним європейським гармонізованим стандартам;

– вимоги до призначених органів ідентичні вимогам до нотифікованих органів в ЄС;

– результати робіт з оцінювання відповідності українських органів визнаватимуться в ЄС, Швейцарії, Норвегії, Ісландії, Туреччині та потенційно у США, Канаді, Японії, Австралії, Новій Зеландії;

– українські виробники отримають право нанесення знаків відповідності СЕ [9].

Ефективність реформування системи ТР сильно залежить від діяльності відповідних інституцій у цій сфері. Сформована в Україні система ТР є аналогічною до європейської моделі (рис. 1).

Державна політика у сфері ТР базується на прийнятій у 2015 році Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року [10]. Міністерство економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ) є головним інституційним центром, який відповідає за формування основних засад цієї політики та здійснює регуляторні й координуючі функції у сфері горизонтального (рамкового) законодавства (стандартизація, технічні регламенти та оцінювання відповідності, метрологія, ринковий нагляд). МЕРТ також регулює питання щодо розроблення технічних регламентів у визначених секторах економіки (вертикальне (галузеве) законодавство)).

Загалом динаміка імплементації Угоди щодо горизонтального та вертикального законодавства є позитивною. Поточний прогрес виконання Україною Угоди про асоціацію з ЄС у 2018 році щодо технічних бар'єрів у торгівлі становить 70% [11, с. 6]. З 1 січня в Україні втратили чинність 10 917 стандартів, розроблених до 1992 року. Запорукою ефективності реформування системи технічного регулювання є прийняті в Україні відповідні нормативно-правові акти. Створене горизонтальне (рамкове) законодавче поле містить такі основні Закони у цій сфері, як Закони «Про стандартизацію», «Про метрологію та метрологічну діяльність», «Про акредитацію органів з оцінки відповідності», «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції», «Про загальну безпечність нехарчової продукції», «Про відповідальність за шкоду, завдану внаслідок дефекту в продукції», «Про технічні регламенти та оцінку відповідності».

Поточний стан вертикального законодавства дає змогу укладати Угоду АСАА у трьох пріоритетних секторах економіки, таких як низьковольтне обладнання, електромагнітна сумісність і машини. З 27 категорій

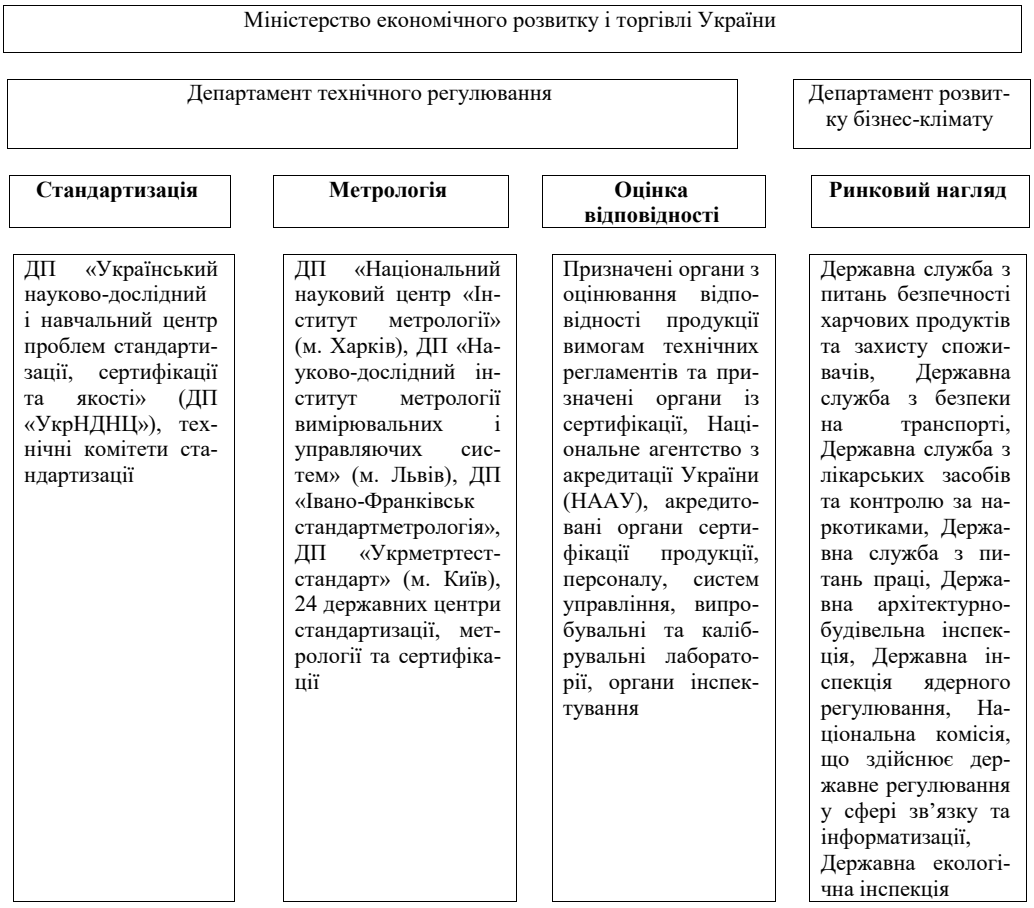


Рис. 1. Структура системи технічного регулювання в Україні

промислової продукції, на які поширюється Угода АСАА, технічні регламенти прийняті для 24 секторів, решта перебуває в процесі розроблення. МЕРТ вичерпало свою квоту щодо розроблення певних видів технічних регламентів. Однак існують проблеми щодо впровадження тих регламентів, які перебувають у компетенції інших центральних органів виконавчої влади, зокрема Мінінфраструктури, Мінекології, МОЗ, Міністерства праці та соціальної політики. У зв'язку з цим виникають певні труднощі щодо імплементації технічних регламентів та директив, якщо вони перебувають у компетенції кількох структур, між якими немає належної взаємодії.

Одним з індикаторів виконання Стратегії розвитку системи технічного регулювання до 2020 року є розроблення та прийняття до 5 000 стандартів; щорічно передбачено приймати до 1 000 стандартів. Станом на 1 квітня 2019 року Фонд національних стандартів України нараховує 21 758 стандартів, з яких 7 854 (36%) є національними стандартами; 7 196 (33%) – міжнародними стандартами, прийнятими як національні; 6 708 (31%) – європейськими стандартами, прийнятими як національні. Рівень гармонізації національних стандартів з міжнародними та європейськими становить 64%. До 2022 року заплановано забезпечити не менше 80% гармонізації. Наприклад, у Туреччині такий показник дорівнює 99% [12].

В Україні європейські стандарти приймаються переважно на основі методу підтвердження. Сутність його полягає в тому, що українською мовою перекладається тільки обкладинка стандарту, а весь його текст приймається у незмінному вигляді англійською, тобто мовою оригіналу. Такий підхід є виправданим, оскільки тематика стандартів є досить різноманітною та вузькоспеціалізованою, а фахових перекладачів не так багато.

Для підписання АСАА необхідно оснастити лабораторії та модернізувати еталони за визначеними секторами. Україна – це перша та єдина країна на пострадянському просторі, яка здійснила перехід до міжнародної моделі метрологічної системи на основі рекомендацій Міжнародної організації законодавчої метрології OIML. У сфері метрології Україною вдвічі скорочено перелік категорій законодавчо врегульованих засобів вимірювальної техніки, що відповідає міжнародній моделі метрологічної системи.

Програмою розвитку еталонної бази на 2018–2022 роки передбачаються створення та вдосконалення 31 первинного еталону одиниць вимірювання, утримання, експлуатація 69 державних первинних еталонів, звірення 20 державних первинних еталонів з національними еталонами інших держав та міжнародними еталонами.

Ці еталони охоплюють досить широке коло різних видів діяльності. Наприклад, вони можуть бути пов'язані з контролем якості та безпечності харчових продуктів, стану навколишнього середовища, безпекою дорожнього руху та технічного стану транспортних засобів, торговельно-комерційними операціями,

адмініструванням податків, митним контролем, технічним захистом інформації.

Ефективна еталонна база може надати серйозний поштовх розвитку таких галузей, як нанотехнології, біотехнології, інформаційні технології, енергоефективність та енергозбереження. Створення та вдосконалення державних первинних еталонів у цих галузях дадуть змогу отримати такі результати, як підвищення експлуатаційних властивостей матеріалів, приладів та інших механічних і немеханічних пристроїв у сфері нанотехнологій; безпечне використання електрокардіографів, УВЧ-терапії у сфері біомедтехнології; використання електронного цифрового підпису в режимі реального часу у сфері інформаційних технологій; забезпечення переходу на розрахунки за природний газ за вмістом енергії (калорійністю), а не за його обсягом у сфері енергозберігаючих технологій [13].

Реформування системи технічного регулювання потребує належної уваги з боку держави до функціонування органів з оцінювання відповідності. Головною інституцією за цим напрямом роботи є Національне агентство з акредитації України (НААУ), яке створено ще у 2002 році.

Акредитація – це процедура, під час якої національний орган з акредитації засвідчує компетентність юридичної особи чи відповідного органу з оцінювання відповідності (ООВ) щодо виконання певних робіт (випробування, калібрування, сертифікація, контроль). Акредитація спрямована на забезпечення єдиної технічної політики у сфері оцінювання відповідності в країні; забезпечення довіри споживачів до результатів діяльності з оцінювання відповідності; створення умов для взаємного визнання результатів діяльності акредитованих органів на міжнародному рівні; усунення технічних бар'єрів для бізнесу.

Національне агентство з акредитації України (НААУ) проводить акредитацію за такими напрямами, як випробувальні та калібрувальні лабораторії; органи із сертифікації продукції, процесів та послуг; органи із сертифікації систем менеджменту; органи із сертифікації персоналу; органи з інспектування; медичні лабораторії; провайдери перевірки кваліфікації. У своїй діяльності НААУ керується відповідними рекомендаціями міжнародних (ILAC та IAF) та регіональних (EA) організацій з акредитації [14].

Основним завданням діяльності органів оцінювання відповідності є скасування повторної перевірки європейськими нотифікованими органами. Нині таке завдання не реалізовано. Пояснюється це тим, що значна кількість українських органів з оцінювання відповідності має лише офісну техніку, тому необхідних випробувань вони не можуть проводити, як не можуть оцінити протоколи випробувань, виданих іншими лабораторіями. Крім того, досить поширеною практикою є надання сертифікатів відповідності одним органом на різнопланову продукцію. Технічно це досить важко забезпечити, отже, виникають питання щодо якості таких послуг, які пропонуються бізнесу. Існують також проблеми стосовно скасування та призупинення діяльності відповідних органів (табл. 1).

Також серйозною перешкодою на шляху реального застосування гармонізованих технічних регламентів є наявне дублювання вимог для вітчизняного бізнесу. На практиці може відбуватись так, що стандарти чи технічні регламенти вимагають одного, державні санітарні правила й норми – другого, а нормативно-правові акти з охорони праці – третього. Досить часто такі вимоги суперечать одна одній. Це означає, що сьогодні механізми дерегулювання бізнесу потребують серйозного доопрацювання.

Висновки. Таким чином, розвиток якісної інфраструктури систем стандартизації, метрології, акредитації, оцінювання відповідності та ринкового нагляду в Україні є вкрай важливим, оскільки технічні бар'єри для входження вітчизняних компаній на ринок ЄС досить часто виникають не через характеристики продукції, а через відсутність належної системи визнання українських сертифікатів відповідності або складнощі з отриманням європейських сертифікатів, тому сьогодні головним завданням реформування системи технічного регулювання має бути не тільки впровадження технічних регламентів як таких, але й якомога швидше створення інфраструктури випробувальних лабораторій та органів сертифікації відповідно до європейських вимог. Тільки після виконання цього завдання відповідні державні органи повинні ініціювати перевірочну місію від ЄС, яка кваліфіковано оцінить рівень відповідності системи технічного регулювання європейським вимогам та суттєво прискорить підписання Угоди АСАА.

Таблиця 1

Кількість органів оцінки відповідності в Україні станом на 9 жовтня 2018 року

Назва	Загальна кількість	Зокрема			
		діючі атестати про акредитацію	недіючі атестати про акредитацію	там, де призупинено діяльність	там, де скасовано діяльність
Випробувальні лабораторії	784	514	270	38	70
Калібрувальні лабораторії	28	23	5	1	2
Медичні лабораторії	4	4	0	0	0
Органи із сертифікації продукції, процесів та послуг	149	118	31	6	7
Органи із сертифікації персоналу	12	12	0	0	0
Органи з інспектування	104	36	68	3	27
Органи із сертифікації систем менеджменту	76	63	13	7	4
Всього	1157	770	387	55	110

Джерело: узагальнено на основі даних Національного агентства з акредитації України [15]

Список використаних джерел:

1. Жаліло Я.В. Угода про асоціацію як інституційний чинник структурних змін торговельних відносин України та ЄС. URL.: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/13013/Zhalilo_Uhoda_pro_asotsiatsiiu_yak_instytutsiinyi_chynnyk.pdf?sequence=1 (дата звернення: 07.07.2019).
2. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. Published by the World Trade Organization / WTO Online Bookshop. P. 3, 4, 44–45, 50, 51. URL.: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf (дата звернення: 30.06.2019).
3. Шаповал В.Ю. Міжнародна практика і досвід технічного регулювання. *Стандартизація, сертифікація, якість*. 2011. № 2. С. 16–22.
4. Адаптація українського законодавства до європейських вимог: дослідження гармонізації системи технічного регулювання. URL.: http://parlament.org.ua/2005/12/13/adaptatsiya-ukrayinskogo-zakonodavstv (дата звернення: 02.07.2019).
5. Артюх Т.М., Григоренко І.В. Стратегія реформування системи технічного регулювання в контексті створення привабливого бізнес-середовища в Україні. *Вісник Черкаського університету. Серія: Економічні науки*. 2015. № 33. С. 3–8.
6. Про технічні регламенти та оцінку відповідності : Закон України. *Відомості Верховної Ради*. 2015. № 14. Ст. 96. URL.: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-19 (дата звернення: 10.07.2019).
7. Про стандартизацію : Закон України. *Відомості Верховної Ради*. 2014. № 31. Ст. 1058. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18 (дата звернення: 28.06.2019).
8. Притульська Н.О., Мотузка Ю.В. Технічне регулювання: міжнародні практики та вітчизняні реалії. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2015. № 3 (1). С. 5–21.
9. Реформування національної системи технічного регулювання. URL: https://ppt-online.org/162471 (дата звернення: 15.07.2019).
10. Стратегія розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року. URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248425171 (дата звернення: 18.07.2019).
11. Звіт про виконання Угоди між Україною та Європейським Союзом. 2018. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/AA_report_UA.pdf (дата звернення: 20.07.2019).
12. Результати діяльності МЕРТ у сфері технічного регулювання за 1 квартал 2019 року. URL: http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=ZagalnaInformatsiiaSchodoSferiTekhnichnogoReguliuvannia&pageNumber=1 (дата звернення: 22.07.2019).
13. Віткін Л.М. Стратегія реформування системи технічного регулювання в Україні. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/6599/1/MSIE2017_P018-022.pdf (дата звернення: 01.07.2019).
14. Офіційний сайт Національного агентства з акредитації України. URL: https://naau.org.ua/nacionalne-agentstvo-z-akreditaciyi-ukrayini/struktura-nacionalnoyi-sistemi-akreditaciyi (дата звернення: 13.07.2019).
15. Поточний стан та перспективи розвитку національної системи акредитації України. URL: https://techreg.in.ua/wp-content/uploads/2018/10/Gorickiy-ilovepdf-compressed.pdf?938538&938538 (дата звернення: 01.08.2019).

References:

1. Zhalilo Ja.V. Ughoda pro asociaciju jak instytucijnyj chynnyk strukturnykh zmin torghoveljnykh vidnosyn Ukrajiny ta JeS [Association Agreement as an Institutional Factor for Structural Changes in Ukraine-EU Trade Relations]. Available at: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/13013/Zhalilo_Uhoda_pro_asotsiatsiiu_yak_instytutsiinyi_chynnyk.pdf?sequence=1 (accessed: 7.07.2019).
2. World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21st century. Published by the World Trade Organization / WTO Online Bookshop. S. 3, S. 4, S. 44–45, S. 50, S. 51. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf (accessed: 30.06.2019).
3. Shapoval V.Yu. (2011) Mizhnarodna praktyka i dosvid tekhnichnogho reghuljuvannja[International practice and experience in technical regulation]. *Standardization, certification, quality*, no. 2, pp. 16–22.
4. Adaptacija ukrajinsjkogho zakonodavstva do jevropejsjkykh vymogh: doslidzhennja gharmonizaciji systemy tekhnichnogho reghuljuvannja [Adaptation of Ukrainian legislation to European requirements: study of harmonization of the technical regulation system]. Available at: http://parlament.org.ua/2005/12/13/adaptatsiya-ukrayinskogo-zakonodavstv (accessed: 02.07.2019).
5. Artjukh T.M., Ghryghorenko I.V. (2015) Strateghija reformuvannja systemy tekhnichnogho reghuljuvannja v konteksti stvorennja pryvablyvogho biznes-seredovyshha v Ukrajini [Strategy for reforming the technical regulation system in the context of creating an attractive business environment in Ukraine]. *Bulletin of Cherkasy University. Series: Economic Sciences*, no. 33, pp. 3–8.
6. Zakon Ukrajiny “Pro tekhnichni reghlamenty ta ocinku vidpovidnosti” (2015) [Law of Ukraine “On Technical Regulations and Conformity Assessment”]. *Verkhovna Rada Notices (VRN)*, no 14, art. 96. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-19 (accessed: 10.07.2019).
7. Zakon Ukrajiny “Pro standartyzaciju” (2014) [The Law of Ukraine “On Standardization”]. *Verkhovna Rada Notices (VRN)*, no. 31, art. 1058. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18 (accessed: 28.06.2019).
8. Prytuljsjka N.O., Motuzka Ju.V. (2015)Tekhnichne reghuljuvannja: mizhnarodni praktyky ta vitchyznjani realiji [Technical regulation: international practices and domestic realities]. *Bulletin of the Kyiv National University of Trade and Economics*, no. 3 (1), pp. 5–21.
9. Reformuvannja nacionaljnoji systemy tekhnichnogho reghuljuvannja [Reforming the national technical regulation system]. Available at: https://ppt-online.org/162471 (accessed: 15.07.2019).
10. Strateghija rozvytku systemy tekhnichnogho reghuljuvannja na period do 2020 roku [Strategy for the development of the technical regulation system for the period up to 2020]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/248425171 (accessed: 18.07.2019).

11. Zvit pro vykonannja Ughody mizh Ukrajinoju ta Jevropejsjkym Sojuzom. 2018 [Report on the implementation of the Agreement between Ukraine and the European Union. 2018]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/55-GOEEI/AA_report_UA.pdf (accessed: 20.07.2019).

12. Rezuljtaty dijaljnosti MERT u sferi tekhnichnogho reghuljuvannja za 1 kvartal 2019 roku [Results of MEDT activities in the field of technical regulation for the 1st quarter of 2019]. Available at: http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=ZagalnaInformatsiiaSchodoSferiTekhnichnogoReguliuvannia&pageNumber=1 (accessed: 22.07.2019).

13. Vitkin L.M. Strateghija reformuvannja systemy tekhnichnogho reghuljuvannja v Ukrajini [Strategy for reforming the technical regulation system in Ukraine]. Available at: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/6599/1/MSIE2017_P018-022.pdf (accessed: 01.07.2019).

14. Oficijnyj sajt Nacionaljnogho aghentstva z akredytaciji Ukrajiny [Official site of the National Accreditation Agency of Ukraine]. Available at: https://naau.org.ua/nacionalne-agentstvo-z-akreditaciyi-ukrayini/struktura-nacionalnoyi-sistemi-akreditaciyi (accessed: 13.07.2019).

15. Potochnyj stan ta perspektyvy rozvytku nacionaljnoji systemy akredytaciji Ukrajiny [Current status and prospects of development of the national accreditation system of Ukraine]. Available at: https://techreg.in.ua/wp-content/uploads/2018/10/Gorickiy-ilovepdf-compressed.pdf?938538&938538 (accessed: 01.08.2019).

УДК 338.439.02:351.82

Мостова А.Д.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародного маркетингу,
Університет імені Альфреда Нобеля

Mostova Anastasiia,
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of International Marketing Department,
Alfred Nobel University

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Мостова А.Д. Правове забезпечення стратегії продовольчої безпеки держави. У статті представлено основні елементи системи правового забезпечення стратегії продовольчої безпеки держави. Розглянуто нормативно-правові акти у сфері регулювання таких основних стратегічних напрямів продовольчої безпеки, як гарантування достатнього продовольчого забезпечення для кожного громадянина; формування ефективного, соціально спрямованого аграрного сектору економіки; методичне забезпечення оцінювання стану та загроз продовольчої безпеки за допомогою визначення основних індикаторів її стану; підтримання достатності споживання та економічної доступності продовольства; забезпечення стійкого розвитку аграрного сектору економіки; забезпечення якості та безпеки продовольства; регулювання аграрного виробництва та аграрного ринку; регулювання продовольчого резерву України. Досліджено ключові проблеми в правовому регулюванні стратегії продовольчої безпеки. Запропоновано напрями вдосконалення правового регулювання стратегії продовольчої безпеки.

Ключові слова: продовольча безпека, стратегія продовольчої безпеки, правове забезпечення.

Мостовая А.Д. Правовое обеспечение стратегии продовольственной безопасности государства. В статье представлены основные элементы системы правового обеспечения стратегии продовольственной безопасности государства. Рассмотрены нормативно-правовые акты в сфере регулирования таких основных стратегических направлений продовольственной безопасности, как гарантирование достаточного продовольственного обеспечения для каждого гражданина; формирование эффективного, социально направленного аграрного сектора экономики; методическое обеспечение оценивания состояния и угроз продовольственной безопасности с помощью определения основных индикаторов ее состояния; поддержание достаточности потребления и экономической доступности продовольствия; обеспечение устойчивого развития аграрного сектора экономики; обеспечение качества и безопасности продовольствия; регулирование аграрного производства и аграрного рынка; регулирование продовольственного резерва

Украины. Исследованы ключевые проблемы в правовом регулировании стратегии продовольственной безопасности. Предложены направления совершенствования правового регулирования стратегии продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, стратегия продовольственной безопасности, правовое обеспечение.

Mostova Anastasiia. Legal support of the state food security strategy. The article presents the main elements of the legal system of the state food security strategy. There are considered the main legislative acts in the regulation of basic strategic directions of state food security: the guaranteeing of sufficient food security for each citizen; the formation of an effective, socially oriented agricultural sector of the economy; the methodological support for the assessment of the state and threats to food security by identifying the main indicators of its status; the maintaining of high food consumption and food affordability; the ensuring of sustainable development of the agricultural sector of the economy; the food quality and safety assurance; the regulation of agrarian production and agrarian market; regulation of Ukraine's food reserve. The basic legal acts in the regulation of agrarian production and agrarian market are systematized. The strategic priorities of formation of economic and legal and organizational conditions of competitive production of agricultural products and food, functioning of the food market to meet the internal needs of the state for food and development of export potential are studied. Key issues in the legal regulation of the food security strategy are explored. On the basis of the conducted research, the main problems of legal support for the state food security strategy are formulated, in particular: the lack of a procedure for development of the state food security strategy at the legislative level; the lack of systematic legal regulation of strategic directions of food security and fragmentation of legislative acts in this field; the lack of practical mechanisms for strategic food security; the limited powers of public authorities entrusted with the implementation of food security functions. These main directions should be enshrined in a separate document – the food security strategy. The directions of improvement of the legal regulation of the food security strategy are proposed. They include the development of the model of state food security management and it's fixing at the legislative level for regulation of economic, legal and organizational aspects of the activity of the state in the protection of food interests, further development, and systematization of law in food security and integration with international legal norms.

Key words: food security, food security strategy, legal support.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку суспільства вирішення системної проблеми гарантування національної продовольчої проблеми потребує посиленої уваги. На фоні загострення глобальних соціальних, економічних, екологічних проблем світова продовольча криза підсилює необхідність участі держави у вирішенні продовольчої проблеми. Всі розвинені країни світу мають на загальнодержавному рівні розроблені стратегії, національні програми, спеціальну законодавчо-правову базу про продовольчу безпеку [1]. Стратегія продовольчої безпеки та механізми продовольчого забезпечення населення продовольством необхідної кількості, якості та безпеки є важливим критерієм, що не тільки характеризує рівень соціально-економічного розвитку держави, але й формує надійне підґрунтя для забезпечення соціальної стабільності й стійкого економічного зростання держави, збереження та примноження найбільш цінного ресурсу, яким є здоров'я нації.

Згідно зі Стратегією розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року стратегічними напрямами розвитку агропродовольчого ринку є вдосконалення інфраструктурного забезпечення та створення необхідних умов для реалізації сільськогосподарської продукції та продовольства задля розширеного відтворення виробництва, своєчасного надходження та ефективної реалізації збутовими каналами, а також забезпечення доступності й достатності продовольства для населення [2]. При цьому стратегічною метою продовольчої безпеки є гарантування продовольчої незалежності за окремими продуктами. З огляду на викладене актуальним є формування національної моделі продовольчої безпеки та її основи, якою є система правового забезпечення, яка б сприяла забезпеченню населення безпечними та якісними продуктами харчування, стабільності та достатності обсягів вітчизняного виробництва продовольства для гарантування продовольчої незалежності України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем правового забезпечення продовольчої безпеки присвячено наукові праці вітчизняних вчених-юристів в аграрній сфері, зокрема роботи В.М. Єрмоленка, Т.В. Курман, С.О. Лушпаєва, А.М. Статівки, В.Ю. Уркевича, які є фундаментальними у формуванні правової бази стратегії продовольчої безпеки держави. Вагомий науковий внесок складають дослідження вчених, присвячені окремим складовим правового забезпечення продовольчої безпеки, таких як С.І. Бугера [4], О.І. Менів, Л.В. Струтинська-Струк, А.Ю. Тригуб [5], М.М. Чабаненко. Названі науковці досліджували такі правові аспекти формування продовольчої безпеки держави, як збереження, охорона та відтворення ґрунтів та інших природних ресурсів, розвиток селекційної діяльності, використання сучасних технологій аграрного виробництва, засобів захисту рослин [3]. Однак у наукових працях розглянутих фахівців недостатньо ґрунтовно досліджено питання правового забезпечення формування стратегії продовольчої безпеки.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження системи правового забезпечення стратегії продовольчої безпеки держави, виявлення основних проблем та розроблення напрямів удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу формування стратегії продовольчої безпеки держави й застосовуваних у її складі механізмів та інструментів державного регулювання аграрного сектору економіки становить система правового забезпечення, у складі якої функціонують правові норми, тобто загальні й спеціальні закони та підзаконні акти [8].

Згідно з Конституцією України право на продовольче забезпечення полягає у визнанні життя, безпеки та здоров'я людини найвищою соціальною цінністю. Кожен громадянин забезпечується правом на достатній життєвий рівень, зокрема достатнє харчування.

Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року» від 17 жовтня 2013 року № 806-р є основним правовим документом, що визначає засади формування ефективного, соціально спрямованого аграрного сектору економіки, а також напрями забезпечення продовольчої безпеки держави [2].

Основою правового забезпечення формування стратегії продовольчої безпеки є Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 року № 1877-IV. Згідно з цим правовим актом продовольча безпека – це захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування задля підтримання її звичайної життєвої діяльності [9]. Відповідно до чинної сьогодні Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 року № 1158-2007-п, основними критеріями продовольчої безпеки є достатність продовольчого споживання, доступність продовольчого споживання, продовольча незалежність [3].

Важливою щодо вирішення питань формування стратегії продовольчої безпеки є Постанова Верховної Ради України «Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України» від 11 грудня 2014 року № 26-VIII. Цей документ визначає основні напрями реалізації продовольчої політики, зокрема проведення земельної реформи, вдосконалення орендних відносин, підтримку та розвиток малого й середнього бізнесу на селі, стимулювання експорту сільськогосподарської продукції. Наголошується на необхідності внесення змін та вдосконалення нормативно-правових актів щодо регулювання відносин у сфері володіння, розпорядження та використання земельних, лісових, водних та інших природних ресурсів. Серед ключових напрямів удосконалення системи правового забезпечення слід назвати розвиток механізмів державної підтримки аграрного виробництва, фінансування фермерських господарств, розвиток інфраструктури аграрного ринку, стимулювання розвитку підприємницької діяльності в аграрному секторі, гармонізацію законодавства у сфері безпечності харчової продукції із законодавством ЄС, розвиток сільських територій [3]. Отже, в Україні започатковано формування нормативно-правової бази, спрямованої на забезпечення ефективного правового регулювання забезпечення продовольчої безпеки держави.

Важливим аспектом формування стратегії продовольчої безпеки є оцінювання її стану, для чого на законодавчому рівні розроблено низку методичних рекомендацій для визначення основних індикаторів продовольчої безпеки. Загальні методичні підходи до аналізування стану продовольчої безпеки як однієї зі складових економічної безпеки викладені в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29 жовтня 2013 року № 1277 [10]. Оцінювання рівня продовольчої безпеки найчастіше проводиться за методикою визначення основних індикаторів продовольчої безпеки «Деякі питання продовольчої безпеки» від 5 грудня 2007 року № 1379, яка містить перелік індикаторів та їх порогових значень [11]. У проекті Закону України «Про продовольчу безпеку України» № 8370-1 надано перелік індикаторів, що характеризують стан загрози продовольчій безпеці України за невідповідності фактичних значень індикаторів встановленим граничним показникам [12].

Достатність споживання продовольства населенням визначається такими правовими актами, як Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 11 жовтня 2016 року № 780; Наказ Міністерства охорони здоров'я України «Про затвердження Методичних рекомендацій для лікарів загальної практики – сімейної медицини з приводу консультування пацієнтів щодо основних засад здорового харчування» від 14 січня 2013 року № 16; Наказ Міністерства охорони здоров'я України «Про затвердження Норм фізіологічних потреб населення України в основних харчових речовинах та енергії» від 18 листопада 1999 року № 272.

Економічна доступність продовольства закріплена у Законі України «Про прожитковий мінімум» від 15 липня 1999 року № 966-XIV; Наказі Міністерства соціальної політики України, Міністерства аграрної політики та продовольства України, Державної служби статистики України «Про затвердження Методики визначення прожиткового мінімуму» від 3 лютого 2017 року № 178/147/31. Правові акти визначають прожитковий мінімум та інструменти його встановлення й забезпечення, необхідність його врахування під час реалізації державою конституційної гарантії населення на достатній рівень життя.

Основою ефективної стратегії продовольчої безпеки є стійкий розвиток аграрного сектору економіки та комплекс заходів для його забезпечення. Відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 року № 1877-IV основним інструментом гарантування національної продовольчої безпеки є система державного цінового регулювання на сільськогосподарську продукцію та продовольство. У Законі визначено об'єкти та порядок регулювання ціноутворення, наведено заходи фінансової підтримки аграрних підприємств, державної підтримки виробників продукції тваринництва та інших сільськогосподарських товаровиробників [9].

Згідно з чинним сьогодні Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18 жовтня 2005 року № 2982-IV гарантування продовольчої безпеки на стратегічному рівні потребує сприятливих правових, економічних, політичних, організаційних умов аграрного вироб-

ництва. Стратегічні цілі продовольчої безпеки передбачають забезпечення стійкого всебічного розвитку сільських територій та вирішення соціальних проблем на селі. Слід відзначити, що положення цього нормативно-правового акта мають дещо декларативний характер та не розкривають детальні заходи й інструменти досягнення поставлених стратегічних цілей.

Аналогічні стратегічні пріоритети визначає Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» від 17 жовтня 1990 року (редакція від 4 листопада 2018 року) № 400-XII. Найбільш важливою умовою продовольчої безпеки держави є високий рівень соціально-економічного розвитку села.

Важливим щодо розроблення й реалізації стратегії продовольчої безпеки є Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 9 грудня 2005 року «Про стан агропромислового комплексу та заходи щодо забезпечення продовольчої безпеки України»» від 28 грудня 2005 року № 1867/2005. Указ визначає головні напрями державної політики у сфері гарантування національної продовольчої безпеки. Серед стратегічних пріоритетів забезпечення державної продовольчої безпеки в Указі не наведено забезпечення економічної доступності продовольства, яка, відповідно до проведених досліджень, є найбільш гострою для населення України.

Одним зі складників правового забезпечення продовольчої безпеки є формування системи якості й безпеки сільськогосподарської продукції та продовольства відповідно до міжнародних норм. Правове регулювання якості й безпеки продовольства охоплює перелік законодавчих актів. Подальший розвиток законодавчої бази гарантування продовольчої безпеки у цьому напрямі потребує вдосконалення використання генетично модифікованих організмів в Україні. Правова база регулювання якості й безпеки продуктів харчування потребує гармонізації українського законодавства відповідно до європейських норм.

Основними правовими актами у сфері забезпечення якості та безпеки продовольства є Закони України Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 23 грудня 1997 року № 771/97-ВР,«Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції» від 14 січня 2000 року № 1393-XIV, «Про внесення змін до Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини»» від 6 вересня 2005 року № 2809-IV, «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» від 10 липня 2018 року № 2496-VIII, «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» від 31 травня 2007 року № 1103-V, «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» від 24 лютого 1994 року № 4004-XII, «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 року № 1023-XII тощо. Правові акти цієї групи визначають порядок забезпечення безпечності та якості продовольства, регулюють права та обов'язки виробників і продавців продуктів харчування, якість та безпечність продуктів харчування, виробництво та обіг продовольства тощо.

Слід звернути увагу на правові акти у сфері регулювання аграрного виробництва та аграрного ринку, що забезпечують стратегічні пріоритети формування економіко-правових та організаційних умов конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства, функціонування продовольчого ринку для забезпечення внутрішніх потреб держави у продовольстві та розвиток експортного потенціалу.

Зокрема, система правових актів у сфері регулювання продовольчого резерву України включає Закон України «Про державний матеріальний резерв» від 24 січня 1997 року № 51/97-ВР, Закон України «Про державний бюджет України» від 23 листопада 2018 року № 2629-VIII, Закон України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 року № 922-VIII, Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Державне агентство резерву України» від 8 жовтня 2014 року № 517, Постанову Кабінету Міністрів України «Про Аграрний фонд» від 6 липня 2005 року № 543. Названі правові акти відповідають за функціонування продовольчого резерву держави, визначають загальні принципи формування, розміщення, зберігання, використання, поповнення та оновлення запасів державного матеріального резерву, а також регулювання відносини у цій сфері.

Таким чином, на державу покладено обов'язки щодо створення соціально-економічних умов, за яких людина може задовольнити свої потреби повноцінного харчування, а також забезпечення ефективної системи продовольчого забезпечення та якості харчування населення, контролю й нагляду за якістю та безпекою харчових продуктів.

На основі проведеного дослідження слід сформулювати такі основні проблеми правового забезпечення формування стратегії продовольчої безпеки держави, як відсутність порядку розроблення державної стратегії продовольчої безпеки на законодавчому рівні, відсутність системного правового регулювання стратегічних напрямів забезпечення продовольчої безпеки та фрагментарність законодавчих актів у цій сфері, нестача практичних механізмів стратегічного забезпечення продовольчої безпеки, таких як система оцінювання й моніторингу загроз, інформаційного забезпечення, обмеженість повноважень державних органів влади, на які покладено виконання функцій із забезпечення продовольчої безпеки, які слід закріпити в окремому законодавчому документі, а саме стратегії продовольчої безпеки.

Необхідно розробити модель державного управління продовольчою безпекою, що визначає об'єкти та суб'єкти державного управління й стратегічного планування, їх функції та завдання, методи управління, систему критеріїв та показників оцінювання ефективності державного управління продовольчою безпекою, методичні підходи до формування та реалізації стратегії продовольчої безпеки держави із застосуванням методології стратегічного планування, систему інформаційного забезпечення оцінювання стану й тенденцій продовольчої безпеки, моделювання оцінювання загроз продовольчій безпеці, моніторингу виконання стратегічних рішень. Для цього необхідно прийняти відповідний законодавчий акт, який врегулював би окреслені стратегічні завдання.

Висновки. Аналіз концептуальних законодавчих актів України у сфері регулювання аграрного сектору економіки та забезпечення продовольчої безпеки показав відсутність комплексного бачення стратегії продовольчої безпеки. Регулювання стратегічних напрямів гарантування продовольчої безпеки держави на законодавчому рівні представлено окремими правовими актами, що охоплюють визначене коло питань. Більшість нормативно-правових актів є загальними та не містять методичних і практичних механізмів та інструментів державного управління гарантуванням продовольчої безпеки. При цьому відсутній комплексний нормативно-правовий документ, що визначав би мету, завдання, суб'єктів та заходи щодо формування й реалізації стратегії продовольчої безпеки.

Специфіка сучасного правового забезпечення продовольчої безпеки полягає у відсутності конкретних напрямів регулювання стратегії продовольчої безпеки держави, що не дає змогу гарантувати продовольчу безпеку на державному рівні комплексно та ефективно. Відсутність єдиної правової основи та системного забезпечення продовольчої безпеки не дає можливості гарантувати її достатній рівень у сучасних умовах. Для вирішення вказаних проблем доцільно розробити модель державного управління продовольчою безпекою та закріпити її на законодавчому рівні для регулювання економіко-правових та організаційних аспектів діяльності держави у сфері захисту продовольчих інтересів і гарантування продовольчої безпеки, подальшого розвитку, систематизації законодавства у сфері продовольчої безпеки та інтеграції з міжнародними правовими нормами.

Список використаних джерел:

1. Батигіна О.М. та ін. Актуальні проблеми правового забезпечення продовольчої безпеки України : монографія / за ред. В.Ю. Уркевича, М.В. Шульги. Харків : Право, 2013. 326 с.
2. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 року № 806-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-р (дата звернення: 25.08.2019).
3. Шкіринець А.Ю. Сучасні особливості правового забезпечення продовольчої безпеки України. Одеса, 2018. 36 с.
4. Бугера С.І. Якість сільськогосподарської продукції: правове регулювання : монографія. Київ : Бізнес-поліграф, 2012. 424 с.
5. Лушпаєв С.О. Про принципи правового регулювання продовольчої безпеки України. *Часопис Київського університету права*. 2012. № 1. С. 268–273.
6. Тригуб А.Ю. Адміністративно-правове забезпечення продовольчої безпеки України : автореф. дис. … канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право». Київ, 2012. 18 с.
7. Лушпаєв С.О. Поняття продовольчої безпеки за законодавством зарубіжних держав. *Форум права*. 2015. № 3. С. 135–142.
8. Міляр Л.Ф. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки: сучасний стан, проблеми та перспективи. *Науковий огляд*. 2015. № 7 (17). С. 1–14.
9. Про державну підтримку сільського господарства : Закон України від 24 червня 2004 року № 1877-IV (редакція від 15 серпня 2018 року). URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1877-15 (дата звернення: 25.08.2019).
10. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затв. Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsi (дата звернення: 25.08.2019).
11. Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки, затв. Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» від 5 грудня 2007 року № 1379 (редакція від 21 жовтня 2011 року). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-п (дата звернення: 25.08.2019).
12. Про продовольчу безпеку України : Проект Закону України від 28 квітня 2011 року № 8370-1. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF6GI01A.html (дата звернення: 25.08.2019).

References:

1. Batyghina O.M. (2013). *Aktualjni problemy pravovogho zabezpechennja prodovoljchoji bezpeky Ukrajiny* [Actual problems of legal security of food security of Ukraine]. Kharkiv : Pravo (in Ukrainian).
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013) Pro skhvalennia Stratehii rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku [On approval of the Strategy for the development of the agricultural sector for the period up to 2020]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p (accessed: 25 August 2019).
3. Shkirynecj A.Ju. (2018). *Suchasni osoblyvosti pravovogho zabezpechennja prodovoljchoji bezpeky Ukrajiny* [Modern features of the legal security of food security of Ukraine]. Odesa (in Ukrainian).
4. Bughera S.I. (2012). *Jakistj siljsjkoghospodarsjkoji produkciji: pravove reghuljuvannja* [Agricultural product quality: legal regulation]. Kyiv : Biznes-polighraf (in Ukrainian).
5. Lushpajev S.O. (2012). Pro pryncypy pravovogho reghuljuvannja prodovoljchoji bezpeky Ukrajiny [On the principles of legal regulation of food security of Ukraine]. *Chasopys Kyjivsjkogho universytetu prava* [Journal of the Kyiv University of Law]. No. 1, pp. 268–273.
6. Tryghub A.Ju. (2012). Administratyvno-pravove zabezpechennja prodovoljchoji bezpeky Ukrajiny [Administrative and legal support of food security of Ukraine] (PhD Thesis). Kyjiv.
7. Lushpajev S.O. (2015). Ponjattja prodovoljchoji bezpeky za zakonodavstvom zarubizhnykh derzhav [The concept of food security under the laws of foreign countries]. *Forum prava* [The forum of Law]. No. 3, pp. 135–142.
8. Miljar L.F. (2015). Derzhavne reghuljuvannja zabezpechennja prodovoljchoji bezpeky: suchasnyj stan, problemy ta perspektyvy [State regulation of food security: current state, problems and prospects]. *Naukovyj oghljad* [Scientific review]. No. 7(17), pp. 1–14.

9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2004) Pro derzhavnu pidtrymku silskoho hospodarstva [On state support for agriculture]. Available at: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1877-15 (accessed: 25 August 2019).
10. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2013) Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine]. Available at: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsi (accessed: 25 August 2019).
11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2007) Metodyka vyznachennia osnovnykh indykatoriv prodovolchoi bezpeky "Deiaki pytannia prodovolchoi bezpeky" [Methodology for determining the main indicators of food security "Some issues of food security"]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-п (accessed: 25 August 2019).
12. The Verkhovna Rada of Ukraine (2011) Pro prodovolchu bezpeku Ukrainy [About the food security of Ukraine]. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF6GI01A.html (accessed: 25 August 2019).

УДК 332.025.12

Тарнавська О.Б.,
аспірант кафедри маркетингу,
асистент кафедри філософії та педагогіки,
Львівський національний університет
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Ґжицького

Tarnavska Oksana,
Postgraduate student of the Department of Marketing,
Assistant of the Department of Philosophy and Pedagogy,
Stepan Gzhytskyi National University of
Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv

ФОРМУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Тарнавська О.Б. Формування та тенденції розвитку фермерських господарств в Україні. У статті проаналізовано перехід від планової економіки з державною формою власності, яка була панівною в аграрному секторі економіки та виявилася нездатною забезпечити нормальне функціонування сільськогосподарських землекористувань, до ринкових відносин. Визначено, що процес трансформації колгоспів і радгоспів відбувався за рахунок приватизації та розпаювання землі, а також появи на їх місці нових форм аграрних підприємств, переважно фермерських господарств. Досліджено місце та роль фермерських господарств у структурі сільського господарства на сучасній стадії розвитку економіки України. Розглянуто, визначено етапи становлення та розвитку фермерських господарств в Україні з 1991 року, тобто періоду формування різних організаційно-правових форм ведення сільського господарства та переходу до ринкової моделі економіки. Досліджено динаміку зміни кількості фермерських господарств. Розглянуто процес збільшення площ фермерських господарств з 1991 року до 2017 року. Розглянуто законодавчо-правову базу, яка регулює створення та діяльність фермерських господарств, а саме Закон України «Про фермерське господарство». Проаналізовано поправки, що вносилися в цей Закон, а також те, як вони впливали на розвиток фермерського господарства в Україні. Визначено необхідність державного регулювання фермерського господарства для його розвитку та найвищої продуктивності.

Ключові слова: сімейне фермерське господарство, фермерське господарство, сільськогосподарське виробництво, виробництво сільськогосподарської продукції, державне регулювання, аграрне виробництво.

Тарнавская О.Б. Формирование и тенденции развития фермерских хозяйств в Украине. В статье проанализирован переход от плановой экономики с государственной формой собственности, которая была господствующей в аграрном секторе экономики и оказалась неспособной обеспечить нормальное функционирование сельскохозяйственных землепользований, к рыночным отношениям. Определено, что процесс трансформации колхозов и совхозов происходил за счет приватизации и раздела земли, а также появления на их месте новых форм аграрных предприятий, в основном фермерских хозяйств. Исследованы место и роль фермерских хозяйств в структуре сельского хозяйства на современной стадии развития экономики Украины. Рассмотрены, определены этапы становления и развития фермерских хозяйств в Украине с 1991 года, то

есть периода формирования различных организационно-правовых форм ведения сельского хозяйства и перехода к рыночной модели экономики. Исследована динамика изменения количества фермерских хозяйств. Рассмотрен процесс увеличения площадей фермерских хозяйств с 1991 года до 2017 года. Рассмотрена законодательно-правовая база, регулирующая создание и деятельность фермерских хозяйств, а именно Закон Украины «О фермерском хозяйстве». Проанализированы поправки, которые вносились в этот Закон, а также то, как они влияли на развитие фермерского хозяйства в Украине. Определена необходимость государственного регулирования фермерского хозяйства для его развития и наивысшей производительности.

Ключевые слова: семейное фермерское хозяйство, фермерское хозяйство, сельскохозяйственное производство, производство сельскохозяйственной продукции, государственное регулирование, аграрное производство.

Tarnavska Oksana. Formation and tendencies of development of farms in Ukraine. Significant scientific achievements of domestic authors on the issues of agricultural development in Ukraine and the problems of farm functioning, in the conditions of market environment formation provide the basis for further scientific substantiation of questions on determining the main directions of ensuring the effective development of farms, taking into account the regional features of their functioning. Assessment of the current state of farms gives an opportunity to identify the main ways and factors of development that allow it to accelerate. The world experience shows that the base of the agrarian sector of Ukraine, which is trying to form a developed market economy, is the farms. They are one of the most promising and productive forms of management with a good level of organization of production, careful attitude to the environment and optimal use of the territory. At the present stage of development of the agro-industrial sector of the economy of Ukraine, there is a need to develop and implement the conditions for the development of farming as one of the most effective and effective organizational and legal forms of agriculture. Therefore, the article analyzes the transition from a planned economy with a state ownership that was dominant in the agrarian sector of the economy and proved unable to ensure the normal functioning of agricultural land use in the transition to market relations. It was determined that the process of transformation of collective farms and state farms was due to the privatization and dissolution of land and the emergence in their place of new forms of agricultural enterprises, in the main number of farms. The place and role of farms in the structure of agriculture at the current stage of economic development of Ukraine is investigated. The stages of formation and development of farms in Ukraine since 1991 – the period of formation of various organizational and legal forms of agriculture and transition to the market model of economy – are considered and determined. The dynamics of changes in the number of farms has been investigated. The process of increasing farmland from 1991 to 2017 is considered. The legislative and legal framework regulating the creation and activity of farms, namely the Law of Ukraine about farming, is considered. The amendments made to this law and how they affected the development of the farm in Ukraine is analyzed. The necessity of state regulation of the farm for its development and the highest productivity is determined.

Key words: family farming, farming, agricultural production, agricultural production, state regulation, agrarian production.

Постановка проблеми. Значні наукові доробки вітчизняних авторів стосовно питань розвитку фермерського господарства в Україні та проблем ефективності функціонування фермерських господарств в умовах формування ринкового середовища дають базу для подальшого наукового обґрунтування питань визначення основних напрямів забезпечення ефективного розвитку фермерських господарств з урахуванням регіональних особливостей їх функціонування та максимальної ефективності. Оцінювання сучасного стану фермерських господарств дає можливість визначити основні шляхи й фактори розвитку, що дають змогу його прискорити.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти становлення й розвитку фермерських господарств вивчали такі вчені, як П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.О. Тонкіє, В.К. Збарський, М.М. Бабич, В.П. Горьовий, А.С. Мохненко, І.П. Купріянчик, О.В. Чаянов, І.Ф. Томич. Проте сучасні оцінки стану та тенденцій розвитку фермерських господарств потребують поглиблення й деталізації. Питанням обґрунтування оптимальних розмірів сільськогосподарських підприємств присвячені роботи таких науковців, як В.П. Горьовий, А.С. Мохненко, І.П. Купріянчик, І.Ф. Томич, Ю.О. Бугуцький, В.В. Липчук, О.І. Пахольчук.

Світовий досвід показує, що базою аграрного сектору України, яка намагається сформувати розвинену ринкову економіку, є фермерські господарства. Вони є однією з найбільш перспективних та продуктивних форм господарювання з хорошим рівнем організації виробництва, бережливим ставленням до екології та оптимальним використанням території. На сучасному етапі розвитку агропромислового сектору економіки України постає необхідність розроблення та впровадження умов розвитку фермерського господарства як однієї з найефективніших та найрезультативніших організаційно-правових форм ведення сільського господарства.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розгляд етапів становлення, перспектив функціонування; виявлення нагальних проблем та пропозиція шляхів їх вирішення в контексті сучасного розвитку фермерських (сімейних) господарств, які є складовою життя сільських територій та основою виробництва екологічно чистої продукції; аналіз факторів, що впливають на формування фермерських господарств та чинників, що спричиняють зміни у фермерських господарствах України; визначення тенденцій розвитку фермерського господарства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закономірно, що питання розвитку фермерських господарств в Україні займає провідні позиції, оскільки саме фермерські господарства є кількісно найчисельнішими (74,9% на 1 листопада 2017 року) серед інших організаційно-правових форм і мають у використанні понад 22% сільськогосподарських угідь.

У формуванні фермерського господарства в Україні можна виділити кілька етапів. Перший етап формування фермерських господарств в Україні розпочався у 1991 році з прийняттям Закону України «Про селянське (фермерське) господарство» [1]. У Законі України «Про фермерське (селянське) господарство» від 20 грудня 1991 року право на створення фермерського господарства мали громадяни України, які проживали у сільській місцевості, мали досвід виробництва сільськогосподарської продукції або необхідну кваліфікацію. Фермерське господарство могло бути створене громадянами України за результатами конкурсного відбору, що проводили конкурсні комісії, склад яких формували районні державні адміністрації. Тривав цей етап до 1994 року.

Так, уже в 1991 році було зареєстровано 2 098 [2] фермерських господарств (табл. 1). Протягом наступних трьох років кількість фермерських господарств сильно зростала. Законом України «Про селянські (фермерські) господарства» були встановлені обмеження стосовно їх площ, а саме площа ріллі не могла перевищувати 50 гектарів, а загальна земельна площа – 100 гектарів. Проте середній розмір не перевищував 22 га. Цей період характеризується зародженням і становленням фермерського господарства в Україні.

Другим етапом розвитку фермерського господарства можна вважати досить довгий період з 1995 року по 2007 рік, який характеризувався доволі рівномірним зростанням кількості фермерських господарств та збільшенням середнього розміру площ фермерських господарств (табл. 2).

У цей період вносяться активні зміни в законодавство, що спрощують умови створення фермерських господарств. У Законі України «Про фермерське господарство» в редакції від 9 червня 2003 року замість проходження конкурсного відбору обов'язковими умовами реєстрації фермерського господарства стають висновок професійної комісії, якій претендент на створення фермерського господарства мав подати документи, які підтверджують його досвід роботи в сільському господарстві, наявність необхідної кваліфікації або спеціальної підготовки. Також у редакції Закону України «Про фермерське господарство» від 19 червня 2003 року відсутні обмеження стосовно розміру земельної ділянки, що надається для створення фермерського господарства.

Третій етап розвитку фермерських господарств починається з 2008 року й триває досі. Він характеризується скороченням кількості фермерських господарств, проте збільшенням площ землекористування (табл. 3).

В цей період продовжується вдосконалення законодавчо-правової бази, що регулює створення та функціонування фермерських господарств. З травня 2016 року фермерські господарства в Україні можуть створюватись та діяти у двох організаційно-правових формах, а саме юридичної особи та фізичної особи – підприємця. Ведення фермерських господарств в організаційно-правовій формі фізичної особи – підприємця спрощує процедуру реєстрації господарства та дає змогу функціонувати без Статуту.

Вагомі зміни у Законі України про фермерське господарство відбулись у редакції цього Закону від 1 травня 2016 року [3], в якій допускається реєстрація фермерського господарства як юридичної особи або фізичної особи – підприємця. Фермерське господарство повинне мати назву й може не мати печатки.

Як бачимо з табл. 3, зміни в Законі України «Про фермерське господарство» від 19 червня 2003 року дали поштовх до збільшення площі використовуваних сільськогосподарських угідь для ведення фермерського господарства, а з 2008 року середня площа угідь вже переви-

Таблиця 1

Характеристика фермерських господарств в Україні за 1991–1994 роки

Рік	1991	1992	1993	1994
Кількість фермерських господарств (на кінець року)	2 098	14 681	27 739	31 983
Площа фермерських господарств (тис. га)	39,7	292,3	558,2	699,7
Середній розмір фермерських господарств (га)	18,9	19,9	20,1	21,9

Джерело: складено за даними Державної служби статистики та розрахунками автора

Таблиця 2

Характеристика фермерських господарств в Україні за 1995–2007 роки

Рік	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Кількість фермерських господарств (на кінець року)	34778	35353	35927	35485	35884	38428	39853	43042	43016	42533	42445	43150	43410
Площа фермерських господарств (тис. га)	786,4	835	932,2	1029,2	1162,3	2157,7	2585,8	2822,7	3094,6	3420,6	3661,2	3972,8	4198,9
Середній розмір фермерських господарств (га)	22,6	23,6	25,9	29,0	32,4	56,1	64,9	65,6	71,9	80,4	86,3	92,1	96,7

Джерело: складено за даними Державної служби статистики та розрахунками автора

Таблиця 3

Характеристика фермерських господарств в Україні за 2008–2017 роки

Рік	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість фермерських господарств (на кінець року)	42446	41906	41524	40965	40676	40752	39428	32303	33682	34137
Площа фермерських господарств (тис. га)	4327,8	4298,6	4290,8	4345,9	4389,4	4451,7	4707,7	4343,7	4437,9	4580,1
Середній розмір фермерських господарств (га)	102,0	102,6	103,3	106,1	107,9	109,2	119,4	134,5	131,8	134,2

Джерело: складено за даними Державної служби статистики та розрахунками автора

Таблиця 4

Площі сільськогосподарських угідь в Україні за 2008–2017 роки

Рік	до 1,0	1,1–3,0	3,1–5,0	5,1–10,0	10,1–20,0	20,1–50,0	50,1–100,0	100,1–500,0	500,1–1000,0	1 000,1–2 000,0	2 000,1–3 000,0	3 000,1–4 000,0	Більше 4 000,0	Без угідь
2008	0,8	5,8	6,7	9,1	11,3	31,4	9,6	11,3	2,4	1,3	0,3	0,1	0,1	9,8
2009	0,8	5,8	6,7	9,1	11,2	31,4	9,5	11,2	2,5	1,4	0,3	0,1	0,1	9,9
2010	0,8	5,7	6,6	9,1	11,1	31,3	9,8	10,9	2,4	1,4	0,3	0,1	0,1	10,4
2011	1	5,4	6,3	9	10,8	31,1	10	11,5	2,4	1,4	0,3	0,1	0,1	10,6
2012	0,8	5,3	6,1	8,7	10,9	30,9	10,4	11,7	2,5	1,4	0,4	0,1	0,1	10,7
2013	0,8	4,8	5,8	8,6	10,8	30,5	10,8	11,5	2,6	1,5	0,4	0,1	0,1	11,7
2014	0,7	4,6	5,3	8,1	10,5	30,1	11,4	11,9	2,8	1,5	0,4	0,2	0,2	12,3
2015	0,9	5	5,2	8,7	11,9	35,2	12,8	14,2	3,4	1,9	0,4	0,2	0,2	1
2016	0,5	4,4	5	8,1	11,2	33,3	12,5	14	3,4	1,9	0,5	0,1	0,2	4,9
2017	0,4	3,7	4,5	7	10,6	31	12,2	14,5	3,5	1,9	0,5	0,1	0,2	9,9

Джерело: складено за даними Державної служби статистики та розрахунками автора

щує 100 га й постійно зростає впродовж наступних років.

Протягом аналізованого періоду відносна більшість фермерських господарств займає площу від 20,1 га до 50 га (табл. 4). Аналізуючи розміри фермерських господарств, можемо відзначити тенденцію до їх укрупнення. Спостерігаються зменшення кількості господарств з площею до 10 га й збільшення площ фермерських господарств площею від 50 га до 2 тис. га. Кількість господарств, що займають площу від 10 га до 50 га, коливається: до 2015 року їх кількість зменшувалась, а у 2015 році виросла, після чого знову почала зменшуватись. Кількість фермерських господарств, що займають площі від 2 тис. га, протягом 2008–2017 років майже не змінювалась.

Зменшення кількості фермерських господарств та збільшення площ їх землекористування можуть свідчити про перехід від кількісних показників до якісних. У майбутньому варто очікувати продовження тенденції до укрупнення фермерських господарств, що дасть змогу дійти до найбільш оптимальних площ фермерських господарств.

Висновки. Фермерське господарство в Україні сформувалось у 1991 році й пройшло три етапи становлення:

1) 1991–1994 роки – етап зародження фермерського господарства;

2) 1995–2007 роки – етап становлення основної кількості фермерських господарств;

3) з 2008 року до сьогодні – період зменшення кількості фермерських господарств, проте збільшення їх площ, що дає можливість говорити про ефективніше та раціональніше землекористування.

Законодавча база, що регулює створення та функціонування фермерських господарств, постійно вдосконалюється та формує сприятливіші та лояльніші умови для створення фермерських господарств.

Список використаних джерел:

1. Про фермерські господарства : Закон України від 19 червня 2003 року № 973-IV / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 45. Ст. 363.

2. Сільське господарство України : статистичний збірник за 2017 рік / ред. О.М. Прокопенко. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 245 с.

3. Про внесення змін до Закону України «Про фермерське господарство» щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств : Закон України / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2016. № 21. Ст. 406.

4. Сільське господарство України : статистичний збірник за 2015 рік / ред. О.М. Прокопенко. Київ : Державна служба статистики України, 2016. 360 с.

References:

1. Law of Ukraine on Farming Enterprise № 973-IV (June 19, 2003). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 45, 363 [in Ukrainian].
2. State Statistics Service of Ukraine (2018) Silske hospodarstvo Ukrainy: statystychnyi zbirnyk [Agriculture of Ukraine : statistical yearbook], Kyiv : Informatsiino-analitychne ahentstvo.
3. Law of Ukraine on Farming Enterprise № 1067-VIII (March 31, 2016). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 21, 406 [in Ukrainian].
4. State Statistics Service of Ukraine (2016) Silske hospodarstvo Ukrainy: statystychnyi zbirnyk [Agriculture of Ukraine : statistical yearbook], Kyiv : Informatsiino-analitychne ahentstvo.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 316.485.6

Гулик Т.В.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України
Кербікова А.С.,
старший викладач кафедри
економіки та підприємництва імені Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України
Іваниця О.І.,
студент,
Національна металургійна академія України

Gulyk Tetyana,
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of
Economics and Entrepreneurship named after T.H. Ben,
National Metallurgical Academy of Ukraine
Kerbikova Alla,
Senior Instructor at Department of
Economics and Entrepreneurship named after T.H. Ben,
National Metallurgical Academy of Ukraine
Ivanitsa Olena,
Student,
National Metallurgical Academy of Ukraine

ГЕНДЕРНІ ЧИННИКИ АДАПТАЦІЇ РИНКОВИХ СТРАТЕГІЙ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Гулик Т.В., Кербікова А.С., Іваниця О.І. Гендерні чинники адаптації ринкових стратегій в умовах невизначеності. У статті проаналізовано наявні теоретичні підходи до обґрунтування поняття «гендер» та здійснення адаптації підприємств до ринкової економіки, а також особливості процесу адаптації підприємства як цілісної відкритої соціально-економічної системи щодо гендерної політики; обґрунтовано комплекс маркетингових заходів, яких вживав виробник продукції задля забезпечення стійких конкурентних переваг компанії, завоювання міцних ринкових позицій, проникнення на нові ринки або збереження колишніх позицій та зміни кон'юнктури в умовах невизначеності. Доведено, що гендерний маркетинг надає виробнику такі переваги, як, наприклад, наявність гендерно орієнтованого продукту, якщо необхідність його «статевої специфікації» є для споживача обґрунтованою, викликає у цільових аудиторій більше бажання купити його та велику споживчу лояльність, оскільки гендерно орієнтований товар, на відміну від товару загального користування, видається споживачу краще пристосованим до його потреб. Наведено обґрунтування, що гендерні особливості споживчої поведінки необхідно враховувати під час розроблення маркетингової стратегії позиціонування товару, послуги або бренду.

Ключові слова: гендерні фактори, гендерні особливості, адаптація, ринкові стратегії, маркетинг, умови невизначеності.

Гулик Т.В., Кербикова А.С., Иваница Е.И. Гендерные факторы адаптации рыночных стратегий в условиях неопределенности. В статье проанализированы существующие теоретические подходы к обоснованию понятия «гендер» и осуществлению адаптации предприятий к рыночной экономике, а также особенности процесса адаптации предприятия как целостной открытой социально-экономической системы касательно гендерной политики; обоснован комплекс маркетинговых мер, которые принимал производитель продукции с целью обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ компании, завоевания прочных рыночных позиций, проникновения на новые рынки или сохранения прежних позиций и изменения конъ-

юнктуры в условиях неопределенности. Доказано, что гендерный маркетинг предоставляет производителю такие преимущества, как, например, наличие гендерно ориентированного продукта, если необходимость его «половой спецификации» является для потребителя обоснованной, вызывает у целевых аудиторий больше желания купить его и большую потребительскую лояльность, поскольку гендерно ориентированный товар, в отличие от товара общего пользования, кажется потребителю лучше приспособленным к его потребностям. Приведено обоснование, что гендерные особенности потребительского поведения необходимо учитывать при разработке маркетинговой стратегии позиционирования товара, услуг или бренда.

Ключевые слова: гендерные факторы, гендерные особенности, адаптация, рыночные стратегии, маркетинг, условия неопределенности.

Gulyk Tetyana, Kerbikova Alla, Ivanitsa Olena. Gender factors of adaptation of market strategies under conditions of uncertainty. The article analyzes the existing theoretical approaches to substantiate the concept of gender. Adaptation of enterprises to the market economy and peculiarities of the process of adaptation of the enterprise as a complete open socio-economic system in terms of gender policy is being carried out. The complex of marketing actions realized by the manufacturer of the product to ensure sustainable competitive advantages of the company, to gain strong market positions, to penetrate new markets or to maintain the former positions, and to change the situation in the uncertainty is substantiated. Gender marketing has been proven to provide the manufacturer with the following benefits: first of all, the gender-oriented product, if the need for its "gender specification" is presented to the consumer justified, causes the target audience more desire to buy it and greater consumer loyalty, since the gender-oriented product, is different public use, is given to the consumer better suited to his needs. The rationale is that the gender characteristics of consumer behavior should be taken into account when developing a marketing strategy for positioning a product, service, or brand.Method of adaptation is a set of rules and procedures that are used to adapt elements of the internal environment, of the enterprise and the relationships between them to the impact, of a certain environmental factor. The article notes that when adapting a market strategy, one should take into account gender factors. After all, if a product in one country is not perceived with gender differentiation, then in other countries there will be a bias from the female or male side. It should be borne in mind that in order to adapt a market strategy, a company must know its target audience and develop a message with a focus on the potential. A classification of the means of adapting genders to changes in market conditions is proposed. It has been shown that the multidimensionality of gender issues is caused by a number of spheres of public life that require careful study and fundamentally new approaches to the foundations in order to minimize gender gaps.

Key words: gender factors, gender features, adaptations, strategies, marketing, marketing, non-significant.

Постановка проблеми. Останніми десятиліттями особливо актуальним для масових ринків стає гендерно орієнтований маркетинг, що полягає у створенні спеціальних товарів для чоловіків та для жінок. Причому фізичні та функціональні властивості «чоловічих» та «жіночих» товарів найчастіше практично ідентичні, а їх диференціація відбувається переважно за рахунок дизайну продукту та його упаковки.

Крім того, товари «певної статі» дають змогу споживачу долучитися до ідеальних образів чоловіка та жінки, які транслюють ці продукти, відчувши себе більш жіночною або більш мужнім. Все це дає виробнику можливість збільшити ціну на продукт, підвищити його продажі та лояльність споживачів, отже, отримувати більше прибутку.

Протягом багатьох десятиліть вчені намагаються знайти відповідь на питання, що стосується ролі статевих аспектів в маркетинговій стратегії компанії, адже сьогодні всі ми зустрічалися вже як з абсолютно «жіночим» телефоном, так й з істинно «чоловічим» шоколадом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років гендерні дослідження ринкових стратегій ринку та праці привертають значну увагу науковців. Основи гендерних досліджень в економіці сформовані зарубіжними науковцями Дж. Анкером, Т. Верленом, К. Делфі, Дж. Скотт, Х. Хартман, які залежно від своєї пізнавальної позиції дотримуються різних поглядів. М. Кіммел вважає гендер відношенням осіб щодо їхньої статевої приналежності: «ми постійно і активно визначаємо, що означає бути чоловіком та жінкою у наших повсякденних практиках» [2, с. 107]. На думку дослідника, гендер виявляється на декількох рівнях, а саме на рівні ідентичності, на рівні взаємодії, на рівні інститутів, які є гендеризованими та відтворюють нерівність статей. Ф. Тейлор стверджує, що гендер – це базова категорія, через яку індивіди сприймають навколишній світ та своє місце у ньому.

Значний внесок у розроблення теоретичних та практичних аспектів гендерних досліджень у соціально-економічній сфері здійснили О. Грішнова, Е. Лібанова, Л. Лобанова, О. Макарова, В. Новіков, Ю. Саєнко, В. Стешенко. Автори доводять наявність значних гендерних диспропорцій на ринку праці України та економіки загалом, аналізуючи рівень економічної активності та зайнятості населення, проблеми жіночого безробіття та професійної сегрегації за ознакою статі. Е. Здравомислова та А. Темкіна пропонують розглядати гендер як соціальний конструкт, в основі якого лежать три групи характеристик, таких як біологічна стать, статево-рольові стереотипи, що поширені в тому чи іншому суспільстві, та гендерний дисплей [5, с. 84]. Особлива увага приділяється економічному положенню жінок та чоловіків, гендерному розриву в рівні заробітної плати, що має місце в усіх галузях економіки й зумовлює підвищений ризик зубожіння жінок [2; 6].

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є висвітлення проблеми гендерної особливості споживчої поведінки, гендерних характеристик, а

також виявлення її причин та способів вирішення. Для досягнення вищезазначеної мети доцільно проаналізувати гендерну ситуацію та зробити її адаптацію до ринку за допомогою вибраної маркетингової стратегії. Крім того, слід визначити й розробити ринкову стратегію та комплекс маркетингу з урахуванням гендерних чинників в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява та розвиток гендерних досліджень змусили визнати категорію «стать» одним зі структуроутворюючих економічних понять. Необхідно відзначити, що поняття «стать» та «гендер» не є ідентичними. Стать – це біологічна відмінність чоловіка та жінки, а гендер – це соціальна стать, яку часто розглядають в розрізі ролей, стереотипів та рис чоловіків і жінок. Таким чином, «гендер» – поняття більш складне та комплексне, яке потребує більш детального вивчення характеристик. Споживча поведінка зумовлена значною кількістю чинників, серед яких є гендерні ролі, гендерні стереотипи, гендерні риси (табл. 1).

Якщо знати, яким чином та які саме стереотипи використовувати, можна вплинути на свідомість людини певним чином, наприклад мотивувати її на вчинення будь-яких дій. Саме за цією методикою працює рекламна індустрія [1, с. 220–226]. Для того щоби донести до споживача потрібну інформацію та стимулювати його до покупки, реклама постійно вдається до стереотипів. Під час розроблення рекламної кампанії доцільно враховувати різні стереотипи, однак найефективніше відштовхуватися від гендерної самосвідомості людей. Якщо суспільство міцно прив'язане до подібних схем сприйняття, воно стає досить передбачуваним і легко піддається управлінню. Йдеться про рівень стереотипізації суспільної свідомості [2]. Якісь стереотипи історично склалися й чітко окреслені, інші більш розмиті або ще не сформовані, треті похитнулися та нині зазнають змін.

Гендерні особливості споживчої поведінки необхідно враховувати під час розроблення маркетингової стратегії позиціонування товару, послуги або бренду. Перш за все гендерні особливості споживчої поведінки зумовлюють відмінності під час створення рекламних образів та комунікативних послань. Так, товари, які спочатку позиціонувалися на ринку для використання окремо чоловічою та жіночою аудиторіями, відштовхуються під час позиціонування для обох груп. Згідно з численними дослідженнями більше половини всіх чеків, виписаних у світі, припадає саме на жінок [2]. Також має місце термін «гендерна політика». Гендерна політика – це утвердження партнерства статей (гендерів) у визначенні та досягненні політичних цілей, виконанні завдань і застосуванні методів їх досягнення в діяльності політичних структур, а саме держави, політичних партій, суспільно-політичних об'єднань.

Нині частка вироблених товарів тільки для жінок щорічно збільшується, причому таке збільшення здійснюється не за рахунок традиційних товарів для жінок у вигляді косметики, нижньої білизни та одягу. Отже, виникає таке поняття, як гендерний підхід в рекламі та маркетингу, яке все частіше починає активно використовуватися в таких сферах, як продаж алкогольних напоїв, реалізація електроніки, автомобілів, тютюнової продукції.

Поділ у глобальному масштабі товарів однієї категорії на чоловічі та жіночі є завданням не з простих, тому сьогодні на ринках товарів, які не мають яскраво вираженої гендерної прив'язки, найчастіше використовується стратегія створення спеціальних чоловічих та жіночих суббрендів.

Наприклад, багато фармацевтичних компаній, що спеціалізуються на виробництві вітамінів, вже понад двох десятиліть успішно випускають спеціальні чоловічі та жіночі вітаміни. Такі марки, як «Алфавіт», «Дуовит», «Вітрум», мають чоловічі та жіночі лінійки [2].

Сучасне життя диктує нові умови, тому зараз далеко не всі верстви населення однаково сприймають історично сформовану патріархальну картину світу. Це зумовлює появу нових потреб та цільових аудиторій. Ефективне просування товару на ринку безпосередньо залежить від знання того, що необхідно сучасним споживачам.

Однак виробники нерідко помиляються, вирішивши, що зможуть залучити покупців, застосувавши гендерний поділ там, де його ніколи не було. Такої дорогої помилки припустилась компанія "BIC", яка запропонувала ринку кулькові ручки «для неї» [3].

Зараз розподіл гендерних функцій вже не такий категоричний, а кордони між статями стали більш розмитими. Так, наприклад, чоловіки ретельніше стежать за своїм зовнішнім виглядом, а жінки набувають чоловічих рис характеру та виконують нові соціальні ролі.

Жінки все частіше віддаляються від домашніх клопотів, відповідно, від бульйонних кубиків, майонезів та інших продуктів «для всієї родини». Проте деякі з них із задоволенням приміряють на себе образ успішної, енергійної, місцями навіть агресивної бізнес-вумен або фатальної жінки, купуючи товари, що позиціонуються для подібних категорій покупців. Згідно зі статистичними даними 85% усіх споживчих витрат несуть саме жінки, а у сфері продовольства цей відсоток ще вищий. Саме тому трансформації, характерні для образу сучасної жінки, особливо важливо враховувати під час розроблення рекламних кампаній [4].

Таблиця 1

Гендерні характеристики, що використовують маркетологи для створення, збуту та просування товарів і послуг [1]

Гендерні аспекти поведінки споживачів	**Ролі**	*для чоловіка*	Батько, син, друг, годувальник
		для жінки	Мати, подруга, дочка, студентка.
	Стереотипи	*для чоловіка*	Захисник сім'ї та її опора, вдалий бізнесмен, годувальник, супермен в усьому.
		для жінки	Домогосподарка й мати, жінка-кішечка, дружина/кохана, бізнес-вумен.
	Риси	*чоловічі*	Активний, раціональний, логічний, сильний, агресивний, суворий.
		жіночі	Добра, турботлива, емоційна, слабка, нелогічна, залежна.

Однак важливо враховувати роль соціально-демографічних чинників, адже з віком змінюються сімейний стан та соціальний статус людини, отже, її цінності та потреби. Мати трьох дітей віддасть перевагу іншим продуктам, ніж молода активна кар'єристка, а потреби зрілого чоловіка будуть докорінно відрізнятися від бажань молодого студента. Для того щоби споживач асоціював себе з персонажем реклами, необхідно намалювати чіткий портрет потенційного покупця (або той образ, з яким він захоче себе ідентифікувати).

Гендерні риси мають соціально-біологічну основу, а в ході історичного процесу вони набули певних форм. Гендерні характеристики (ролі, стереотипи та риси, зазначені в табл. 2) повинні вивчатися для детального розуміння потреб та особливостей поведінки чоловіків та жінок. Вивчення гендерних характеристик, притаманних чоловікам та жінкам, дає змогу маркетологам вибудовувати грамотну маркетингову політику, підвищувати обсяг продажів та отримувати прибуток, диференціюючи деякі товари та послуги за гендерною ознакою.

Нині маркетологи використовують гендерні стереотипи, які склалися впродовж років в уявленні людей, в рекламі на телебаченні, зовнішній та інтернет-рекламі.

Отже, ми можемо побачити, що реклама досить стереотипна. Молодим безтурботним дівчатам вона повинна обіцяти успіх у чоловіків, домогосподаркам – домашній затишок та сімейну ідилію, матерям – здоров'я дитини.

Що важливо для будь-якої жінки? Перш за все краса, молодість та здоров'я. Саме тому з рекламних плакатів до нас звертаються стрункі та привабливі моделі з пропозицією низькокалорійних продуктів. Пластівці "Fitness" від "Nestle", сік «Тонус», багато йогуртів, деякі рослинні масла – ось приклади товарів, рекламні кампанії яких звернені до дівчат, які ведуть активний спосіб життя та стежать за своєю фігурою [4].

Під час розроблення рекламних кампаній, адресованих жінкам, важливо враховувати їх емоційність та чуттєвість сприйняття. Такі слогани, як «довіритеся відчуттям», «іди за задоволенням», «налаштуйся на краще», «не сумуй», апелюють до емоцій, тому мають відгук у жіночої аудиторії. Мотиви ніжності, м'якості та приємних відчуттів часто постерігаються в рекламі шоколаду, молочних десертів, плавлених сирів та багатьох інших продуктів. Також рекламісти постійно прагнуть «зігріти» жінку, подарувати їй «хвилини радості» та можливість «розкритися». Такі прийоми часто використовуються в рекламі кави та чаю. Крім того, мотив «тепла» переноситься на сферу спілкування [4].

Жінки – істоти соціальні, їм властива комунікабельність та навіть балакучість. Стереотипні розмови «між нами дівчатками» фігурують у багатьох рекламних сюжетах. Один з таких роликів показує нам компанію

Таблиця 2

Основні гендерні тенденції сучасної реклами

Компоненти ІРТ	Гендерні особливості чоловічої реклами	Гендерні особливості жіночої реклами
Основні стереотипи	Сила.	Краса.
Косметика	Сила в прямому значенні.	Краса в прямому значенні.
Автомобілі	Сильний для сильного чоловіка.	Чарівний і надійний (ідеальний) чоловік – помічник для жінки.
Техніка	Складність і висока якість механізму.	Краса предмета побутової техніки та його простота в управлінні (помічник в господарстві).
Засоби реалізації стереотипів в рекламі		
Лексичні засоби	*Energy, powerful, boost, restore strength, confident fighter, skin booster, energize, shine with strength, recharge body, fortify, strengthen, twice as strong, invigorating*. Енергія, потужний, підсилювач, відновлення сили, впевнений винищувач, підсилювач шкіри, енергійність, блиск із силою, зарядка тіла, зміцніти, зміцнення, вдвічі сильніше, підбадьорює.	*True, supreme, perfect, smooth as silk gentle, flawless, enhance your natural beauty, vitality, well-fed skin, give birth to a genuine skin serenity, contentment, head to toe glow, radiant, luminosity, supple, glamorous, dewy, fresh* Справді, вищий, ідеальний, гладкий, як шовк, ніжний, бездоганний, покращує вашу природну красу, життєву силу, добре зволожує шкіру, оновлює шкіру, спокій, задоволення, свічення з голови до ніг, променистість, світність, еластичність, гламурність, роса, свіжий.
	Наукові терміни, лексика інтелектуальної експресії.	Лексика емоційної експресії.
Візуальні засоби (відеоряд)		
Колір	Синій, сірий, коричневий, чорний колір, а також комбінації цих кольорів із зеленим, жовтим, помаранчевим (кольоровим успіхом), поєднання чорного з білим.	Білий, блідо-бузковий, персиковий, ніжно-блакитний, рожевий, бежевий, зелений (природні фарби, що символізують красу та свіжість весни).
Фон	Престиж, небезпека (траса, безлюдні території, стихії), яку долає чоловік.	Надійність і безпека (людні території, затишний будинок, пляж і море, відпочинок).
Зображення	Дикі хижі тварини, складні ситуації, подолання перешкод, сильний (ідеальний) чоловік.	Домашні тварини, квіти, гарні предмети рекламування, красива (ідеальна) жінка.

безтурботних подруг, що весело спілкуються за чашкою чаю “TESS”. Реклама обіцяє «тепле спілкування», таке необхідне кожній дівчині. Однак коли жінка виходить заміж, то в її житті з’являються нові пріоритети.

Для чоловічої аудиторії характерне менше каналів впливу. Що важливо для сучасного чоловіка? Перш за все успіх, соціальний статус та жінки. Він хоче бути оточеним привабливими дівчатами та мати істинно чоловічі риси, зокрема силу, активність, рішучість, вольові якості.

Незмінний атрибут будь-якої реклами для чоловіків – це красива жінка або завуальований натяк на сексуальну нагороду. Наприклад, схильність чоловіків до полігамності відіграється в рекламних роликах жувальної гумки “Eclipse”, де жінки буквально «падають штабелями» до ніг героя [5].

Однак ефективність цієї реклами є досить неоднозначною. Надмірна гра на стереотипах та утрирування може викликати роздратування й відштовхнути частину споживачів. Також велика маркетингова помилка полягає в тому, що творці цього ролика відразу відсіяли як мінімум 50% цільової аудиторії, тобто жінок. Реклама, що орієнтована на чоловіка, буде ефективною, якщо продемонструє його вміння вирішувати проблеми, домагатися поставлених цілей та залишатися переможцем в будь-якій життєвій ситуації.

Досить популярна також стратегія гендерного маркетингу, яка сьогодні набула значного поширення, а саме стратегія створення чоловічої та жіночої ліній продуктів під одним брендом. Найчастіше цей маркетинговий хід реалізується за допомогою розтягування успішного «жіночого» або «чоловічого» бренду на протилежну аудиторію. Особливо часто ця стратегія використовується брендами товарів гігієнічного та парфюмерно-косметичного призначення. Наприклад, бренди “Nivea”, “Fa”, “Rexona”, “Timotei”, спочатку орієнтовані більшою мірою на жіночу аудиторію, за останні два десятиліття обзавелися спеціальними чоловічими продуктами.

Зворотна ситуація, коли «чоловічий» бренд розтягують на жіночу аудиторію, може бути ризикованою. Річ в тім, що чоловіки-споживачі, прихильні до певного чоловічого бренду, можуть сприйняти появу жіночої версії продукту як загрозу їх маскулінності, коли може постраждати імідж, наслідком чого може бути продаж батьківського бренду. З огляду на це поява у бренду “Axe” у 2014 році жіночої версії у форматі “limited edition” виглядає як вельми спірний маркетинговий хід [5].

Ще одна стратегія гендерного маркетингу розрахована на створення спеціальних чоловічих та жіночих брендів для товарних категорій, які спочатку були певним чином гендерно маркованими.

Так, ще порівняно недавно товарні категорії алкогольних напоїв, сигарет та приладдя для гоління сприймалися як суто чоловічі, а косметика вважалася заповідною жіночою сферою.

Слід зазначити, що частіше за все з огляду на андроцентрічність більшості культур, в яких більш соціально прийнятним вважається прояв чоловічих рис жінками, ніж демонстрація чоловіками жіночих якостей, зазначена стратегія реалізується через появу жіночих продуктів на традиційно чоловічій території.

Чоловік з більшою ймовірністю вибере бренд, що володіє типово «чоловічими» характеристиками, а жінка – той, що веде себе відповідно до стереотипів про «жіночу» поведінку. Більш того, споживачі, що лояльні до бренду з вираженою маскулінністю або, навпаки, фемінізмом, відчувають невдоволення, коли компанія розширює аудиторію за рахунок споживачів протилежної статі, адже вони відчувають, що це порушує їх особистий простір.

Отже, нині виділяють основні стереотипні гендерні образи. Жінка в рекламі представлена як міська кокетка; домогосподарка, дружина, матір; ділова жінка; жінка-спокусниця. Чоловічими образами в рекламі є авантюрист; спокусник, загадковий чоловік; ділова людина; інфантильний чоловік; спортивний чоловік; сім’янин. В автомобільній сфері в рекламі як чоловічої, так і жіночої спрямованості переважає сріблястий металік, що є найпопулярнішим кольором забарвлення автомобілів, що надає йому більш шляхетного вигляду та символізує швидкість руху (наприклад, “Silver is the color of the moment. So slip into this season’s fashion “must have”” (“Ford Focus”)). Крім того, наприклад, в жіночих журналах зустрічаються червоні, жовті й зелені варіанти забарвлення автомобілів, що привертає увагу.

Так, вивчення гендерних характеристик, притаманних чоловікам і жінкам, дає змогу маркетологам вибудовувати грамотну маркетингову політику, підвищувати обсяг продажів та отримувати прибуток, диференціюючи товари та послуги за гендерною ознакою (табл. 3).

Висновки. Таким чином, гендерний маркетинг дає виробнику такі переваги, як, наприклад, наявність гендерно орієнтованого продукту, якщо необхідність його «статевої специфікації» є для споживача обґрунтованою, викликає у цільових аудиторій більше бажання купити його та велику споживчу лояльність, оскільки гендерно орієнтований товар, на відміну від товару

Таблиця 3

Основні гендерні особливості сучасної реклами автомобілів

Компоненти	Гендерні особливості чоловічої реклами	Гендерні особливості жіночої реклами
Основні стереотипи	Сила.	Краса.
Фон	Престиж, небезпека (траса, безлюдні території, стихії), яку долає чоловік.	Надійність та безпека (людні території, затишний будинок, пляж і море, відпочинок).
Зображення	Дикі тварини, складні ситуації, сильний (ідеальний) чоловік.	Домашні тварини, квіти, гарні предмети, красива жінка.
Автомобілі-асоціації	Сильний для сильного чоловіка, тобто брутальний.	Чарівний (жіночний) та надійний (ідеальний) помічник для жінки.

загального користування, видається споживачу краще пристосованим до його потреб. Звичайно ж, гендерні стереотипи у рекламі використовуються не завжди в «чистому» вигляді. Подекуди в рекламі можна побачити чоловіка на кухні, а жінку – успішною бізнесленді, яка відходить від звичної ролі дружини, матері, намагається реалізуватись як особистість, проте стереотипи все ж таки існують а головне, продовжують виконувати свої функції. Саме тому тема гендерної проблематики, зокрема гендерних стереотипів у рекламі та ринкових стратегій в умовах невизначеності, залишається актуальною.

Список використаних джерел:

1. Аналітичне дослідження з питань участі жінок у складі робочої сили України / Український центр соціальних реформ та ЮНФПА в Україні. Київ, 2014. 438 с.
2. Власова Т., Грабовська І., Галицька Ю. Актуальний ґендер: міжнародний та український контекст : монографія. Київ : Міленіум, 2018. 132 с.
3. Жінка і працевлаштування, або кому на ринку праці жити добре? URL: http://www.dcz.gov.ua/ode/control/uk/publish/article?art_id=16866.
4. Котлер Ф, Келлер К., Павленко А. та ін. Маркетинговий менеджмент. Київ : Хімджест, 2008. 720 с.
5. Основи теорії гендеру : навчальний посібник / ред. кол. Посібника: В. Агеєва, Л. Кобелянська, М. Скорик. Київ : К.І.С., 2004. 536 с.
6. Примак Т. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством : монографія. Київ : Експерт ЛТД, 2001. 387 с.
7. Гулик Т., Кербікова А., Дрофа Є. Управління людським капіталом: сутність та еволюція. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. С. 341–344. URL: http://global-national.in.ua/issue-22-2018 (дата звернення: 25.01.2019).
8. Гулик Т., Кобзев А. Стратегічне управління розвитком персоналу як джерело підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. № 18. URL: http://economyandsociety.in.ua (дата звернення: 10.08.2019).
9. Суковата В. Стереотипи підприємництва в масовій свідомості: гендерний аналіз. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2001. № 2. С. 131–143.
10. Фальоса І., Водянка Л. Гендерна нерівність на ринку праці України. *Збірка наукових праць SWorld*. 2014. 17–28 червня. URL: http://www.sworld.com.ua/konfer35/326.pdf.

References:

1. Ukrainskyi Tsentr Sotsialnykh Reform ta UNFPA v Ukraini, Kyiv (2014) Analitychne doslidzhennia z pytan uchasti zhinok u skladi robochoi syly Ukrainy [Analytical Studies on the Share of women in the labor force of Ukraine], p. 438.
2. Vlasova T., Hrabovs'ka I., Halyts'ka Yu. (2018) Aktual'nyy gender: mizhnarodnyy ta ukrayins'kyy kontekst [Current gender: international and Ukrainian context]. Kiev : Millennium (in Ukrainian).
3. Derzhavna sluzhba zajniatosti "Woman and Employment or Who is Doing Well in the Labor Market?". Available at: http://www.dcz.gov.ua/ode/control/uk/publish/article?art_id=16866.
4. Kotler Ph., Keller, K., Pavlenko A. (2008). Marketynhovyi menedzhment [Marketing management]. Kyiv : Khimdzhest [in Ukrainian].
5. Aheieva V., Kobelianska L., Skoryk M. (eds.). (2004). Osnovy teorii henderu [Fundamentals of the gender theory]. Kyiv : K.I.S. (in Ukrainian).
6. Prymak T. (2001). Marketynhovi komunikatsii v systemi upravlinnia pidpryiemstvom [Marketing communications in the enterprise management system]. Kyiv : Ekspert (in Ukrainian).
7. Hulyk T., Kerbikova A., Drofa Ye. (2018) Upravlinnya lyuds'kym kapitalom: sutnist' ta evolyutsiya [Human capital management: essence and evolution]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky* [Global and national problems of economy] (electronic journal), vol. 22, pp. 341–344. Available at: http://global-national.in.ua/issue-22-2018 (accessed: 25 January 2019).
8. Hulyk T., Kobzev A. (2018) Stratehichne upravlinnya rozvytkom personalu yak dzherelo pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva [Strategic management of personnel development as a source of increase of enterprise competitiveness] *Ekonomika ta suspil'stvo* [Economy and society] (electronic journal), vol. 18, pp. 353–358. Available at: http://economyandsociety.in.ua (accessed: 10 August 2019).
9. Sukovata V. (2001). Stereotypes of entrepreneurship in the mass consciousness: gender analysis [Stereotypes of Entrepreneurship in the Mass Consciousness: A Gender Analysis]. Sociology: theory, methods, marketing Ukrainian, vol. 2, pp. 131–143.
10. Falosa I., Vodianka L. (2014) "Gender Inequality in the Ukrainian Labor Market" (2014). Zbirka naukovykh prats' SWorld [The collection of scientific works SWorld), 17–28 June. Available at: http://www.sworld.com.ua/konfer35/326.pdf.

УДК 65.012.32

Коваленко Н.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет

Kovalenko Nataliia,
Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate Professor of the Department of International Economics,
National Aviation University

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Коваленко Н.В. Методологічні засади систематизації методів управління розвитком підприємств. Стаття присвячена методологічним засадам систематизації методів управління розвитком підприємств. Розкрито сутність базового поняття, а саме сутність методології. Класифіковано методи управління за численними ознаками. Проведено порівняльну характеристику традиційних методів управління розвитком підприємства, які пов'язані один з одним, доповнюють один одного та утворюють у сукупності певну систему. Запропоновано систематизацію методів управління розвитком підприємства за різними класифікаційними ознаками, що охоплює всі процеси управління. За допомогою цих методів за умови їх правильного використання стратегія переноситься в практичну площину використання, саме тоді цілі підприємства трансформуються в результати. Обґрунтовано доцільність поєднання різних методів управління розвитком підприємств, де основою постають економічні методи управління, адміністративні методи управління, соціально-психологічні методи, що виступають фундаментом управлінського впливу на розвиток підприємства.

Ключові слова: управління, розвиток підприємства, методи управління, методологія управління, методи планування.

Коваленко Н.В. Методологические основы систематизации методов управления развитием предприятий. Статья посвящена методологическим основам систематизации методов управления развитием предприятий. Раскрыта суть базового понятия, а именно суть методологии. Классифицированы методы управления по многочисленным признакам. Проведена сравнительная характеристика традиционных методов управления развитием предприятия, которые связаны друг с другом, дополняют друг друга и образуют в совокупности определенную систему. Предложена систематизация методов управления развитием предприятия по различным классификационным признакам, охватывающая все процессы управления. С помощью этих методов при условии их правильного использования стратегия переносится в практическую плоскость использования, именно тогда цели предприятия трансформируются в результаты. Обоснована целесообразность сочетания различных методов управления развитием предприятий, где основой становятся экономические методы управления, административные методы управления, социально-психологические методы, которые выступают фундаментом управленческого воздействия на развитие предприятия.

Ключевые слова: управление, развитие предприятия, методы управления, методология управления, методы планирования.

Kovalenko Nataliia. Methodological principles of systematization of methods of enterprise development management. The article is devoted to methodological principles of systematization of methods of management of enterprise development. The essence of the basic concept – methodology is revealed. Numerous management methods are classified. The comparative characteristics of traditional methods of enterprise development management, which are linked to each other, complement each other and form a certain system, are made. These management methods are interconnected, complementary and collectively form a system. The art of a leader is to choose the most effective management methods that confidently lead to the goal. Each group of methods has both advantages and disadvantages, which is why in most cases it is necessary to use a system of methods taking into account the peculiarities of the enterprise's economic activity. To date, no single classification of methods for managing enterprise development has been made. Accordingly, existing management methods need to improve and distinguish their classification features from the position of "development" of the enterprise. The whole enterprise development management system is built on the stages of activity. The influence of the subject on the object is a process of management, during which managerial decisions are made, already in the managerial decisions, the purpose, purpose, strategy and stages of activity of the enterprise. According to each stage, we highlight our management methods. Our systematization of methods of management of enterprise development has covered all management processes.

Each of the proposed methods has its advantages and disadvantages, namely the method of defining the goals of the company, it can be emphasized that these methods are quite relevant in the current economic environment, they are important at the stage of formation of the enterprise strategy. With these methods, provided they are properly used, we translate the strategy into a practical plane of use, and that is when whole businesses are transformed into results. Each company chooses its own strategy, its own management system. However, over time, both strategy and management need methods to implement them.

Key words: management, enterprise development, management methods, management methodology, planning methods.

Постановка проблеми. Кількість методів управління підприємством постійно зростає, інтеграційні та глобалізаційні процеси вимагають застосування нових або вдосконалення вже відомих методів, які будуть враховувати не лише сучасний стан ринку, але й майбутній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему вибору ефективних методів управління розвитком підприємства розглядають як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, а саме Ю. Даум, Л.О. Жилінська, М.В. Желіховська, Р.І. Жовнач, О.Є. Кузьмін, Ю.О. Нікітін, Н.І. Ленська, О.П. Романко, О.В. Рудінська, І.В. Філіпішин, Л.І. Чернобай, Т.О. Шпонька, Е.І. Юдін.

Слід зазначити, що в управлінні розвитком підприємства відчувається справжній дефіцит теоретичного підґрунтя щодо систематизації методів управління розвитком підприємств в умовах сучасних реформ, глобалізації, європейської інтеграції, входження в інформаційну цивілізацію.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є вивчення та систематизація наявних методів управління розвитком підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яке дослідження починається з визначення методологічної складової, а саме створення й розвитку нового знання, шляхів його систематизації через уведення нових понять або категорій.

Перш за все необхідно визначити базові поняття. Так, методологією прийнято вважати:

– систему методів пізнання, зокрема конкретних (у цьому разі методологія є певним арсеналом методів діяльності, при цьому замовчується методологічна роль принципів, теорій та парадигм) [16, с. 7];

– самостійну регулятивно-діяльнісну систему, орієнтовану на створення діяльності як способу наукової діяльності, вчення про структуру, логічну організацію та засіб діяльності [11, с. 72];

– загальну теорію методів пізнання (такий підхід зводить методологію до такого гносеологічного утворення, що не може здійснювати регулятивні та творчі функції в науковому пізнанні та практиці) [8, с. 170];

– методологію наукового пізнання, тобто вчення про принципи побудови, форми та способи науково-пізнавальної діяльності (методологія науки надає характеристику компонентів наукового дослідження, а саме його об'єкта, предмета аналізу, завдань дослідження (або проблеми), сукупності дослідницьких засобів, необхідних для вирішення завдань певного типу, а також формує уявлення про послідовність руху дослідника в процесі вирішення завдань) [19, с. 31].

– раціональне пояснення та обґрунтування того, чому ті чи інші теорії або гіпотези приймаються або відхиляються [15].

Наведені вище підходи до розуміння методології не суперечать один одному, а виявляють фактично різний ступінь наближеності до концепції методології як інтегральної регулятивної системи. У складі системи управління виділяють два елементи, а саме суб'єкт та об'єкт управління. Сутність системності методології виявляється в поєднанні норм, принципів, закономірностей, наукових методів, емпіричних досліджень тощо. Управлінська діяльність – це поєднання методології управління й процесу управління.

Методологія управління – це вчення стосовно методів, інструментів та стратегій управлінської діяльності, які спрямовані на досягнення поставлених цілей підприємства з урахуванням усіх компонентів методології [6, с. 262].

Сьогодні в економічній науці виділяють більш ніж 14 типів науково-методологічних підходів. Деякі з них є загальнонауковими (системний, нормативний, процесний та ситуаційний). Інші ж виникли як напрям розвитку названих вище з урахуванням такого зв'язку, як тип взаємодії суб'єкта та об'єкта, а також характеру самого об'єкта.

Для досягнення цілей підприємства можуть застосовуватися різні методи. З грецької "methodos" в перекладі означає спосіб пізнання, шлях дослідження. У сучасному науковому обігу цей термін означає той спосіб, той інструментарій, за допомогою якого здійснюється процес наукового пізнання [18, с. 25]. Згідно з тлумачним словником економіста за редакцією С.М. Гончарова «метод – спосіб досягнення мети, цілі, програми, плану завдяки впорядкуванню певним чином діяльності» [2, с. 184].

Метод є важливим компонентом діяльності. В.В. Биков зазначає, що в нього входять різноманітні теоретичні та емпіричні процедури й прийоми, систематичне застосування яких приводить до досягнення поставленої мети [1, с. 4]. Іншими словами, він є систематизованою сукупністю кроків, які потрібно здійснити для розв'язання певної задачі, досягнення мети.

Поняття «метод управління» має два значення, а саме спосіб досягнення мети; прийом, спосіб або образ дії. Методи управління – це система правил і процедур вирішення різних завдань управління задля забезпечення ефективного розвитку організації [13, с. 196], або «способи здійснення управлінської діяльності, застосовувані для постановки і досягнення її цілей» [12, с. 91].

В теорії управління виділяють низку основних методів, які є сукупністю прийомів та механізмів впливу на об'єкт, за допомогою яких відбувається реалізація функцій управління [6, с. 55].

Методи управління класифікуються за численними ознаками. Вони формують економічні та соціальні

інтереси, взаємини між людьми та їх правові відносини. Через методи управління реалізується основний зміст управлінської діяльності [14, с. 107].

Управління розвитком підприємством передбачає вирішення великої кількості завдань: від планування розвитку виробництва на перспективу до регулювання окремих робочих процесів. Вирішення цих завдань породжує велику різноманітність методів управління.

Так, О.Є. Кузьмін, Л.І. Чернобай, О.П. Романко наголошують на застосуванні комплексних методів, стверджуючи, що саме вони можуть дати повний аналіз усього спектру найважливіших параметрів підприємства [9]. Р.І. Жовнач вважає, що обов'язково необхідно враховувати галузеві особливості функціонування підприємства [7].

Л.О. Жилінська пропонує класифікацію методів до розвитку підприємства з трьох позицій, а саме традиційну, тобто за критеріями, за функціями управління, з позиції стратегії [5]. М.В. Желіховська пропонує умовно класифікувати методи на три групи, такі як методи, які характеризують ринкові позиції підприємства (продукції); методи, які характеризують рівень менеджменту підприємства; методи, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства [4, с. 75].

Існує достатня кількість класифікацій методів управління, але найбільше значення має класифікація на основі об'єктивних законів, властивих системі управління, а також потреб та інтересів осіб, на кого спрямований вплив. За цією ознакою виділяють такі методи управління, які наведені в табл. 1.

Зазначені методи управління пов'язані один з одним, доповнюють один одного та утворюють у сукупності певну систему. Мистецтво керівника полягає в тому, щоби вибрати найбільш ефективні методи управління, які впевнено ведуть до досягнення поставленої мети. Кожна група методів, наведених у табл. 1, має як переваги, так і недоліки, тому здебільшого необхідним є застосування системи методів з урахуванням особливостей господарської діяльності підприємства.

Сьогодні не вироблена єдина класифікація методів управління розвитком підприємства. Відповідно, наявні методи управління потребують удосконалення та виокремлення класифікаційних ознак з позицій розвитку підприємства. Слід зауважити, що ми розуміємо розвиток підприємства як постійно повторювальний етап, що приводить до покращення діяльності підприємства, надає підприємству переваги над конкурентами.

Вся система управління розвитком підприємства побудована на етапах діяльності. Вплив суб'єкта на об'єкт – це процес управління, під час якого приймаються управлінські рішення, а вже з управлінських рішень формуються мета, ціль, стратегія та етапи діяльності підприємства. Відповідно до кожного етапу ми виділяємо свої методи управління.

Перший етап управління розвитком підприємства проходить з оцінюванням потенціалу розвитку підприємства, проведенням детального аналізу економічної ситуації на ринку. Для виявлення потенційних загроз можна використати SWOT-аналіз.

Другий етап – це оцінювання загальної ситуації на ринку, коли вибираються методи дослідження, які дають можливість розрахувати оптимальний результат діяльності.

На третьому етапі відбувається планування розвитку підприємства, так зване формування сценаріїв розвитку з урахуванням можливих ризиків.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика традиційних методів управління розвитком підприємства

№	Групи методів управління	Загальна характеристика	Переваги	Недоліки
1	Економічні	Метою є отримання прибутку, лідируючих позицій на ринку. Формою власності є корпоративна, державна, приватна. Суб'єктом впливу є керівник. Формою впливу на працівників є мотивація.	Стимулюються ініціативність, творчий потенціал працівників на основі задоволення матеріальних потреб.	Залишаються незадоволеними багато потреб, що лежать поза сферою матеріального інтересу, що знижує мотивацію.
2	Організаційно-правові	Метою є виконання планів. Формою власності є державна. Суб'єктами впливу є керівник, колектив. Формою впливу на працівників є нормативні та методичні документи.	Обов'язковості виконання покладених завдань та відповідальності персоналу за результати своєї діяльності; адресності розпоряджень.	Примус персоналу до праці, відсутні дієві стимули праці.
3	Соціально-психологічні	Метою є вдосконалення та підвищення ефективності діяльності як окремого індивідуума, так і колективу загалом. Формою власності є приватна. Суб'єктом впливу є керівник. Формою впливу на працівників є управління соціально-психологічним «кліматом» в колективі.	Майже без матеріальних затрат.	Відсутнє матеріальне заохочення працівників; неможливо спрогнозувати реакцію та результати.

Четвертий етап розвитку є заключним, в результаті якого проводиться оцінювання ймовірності досягнутих результатів та визначаються подальші дії.

У табл. 2 запропоновано систематизацію методів за різними класифікаційними ознаками.

Запропонована систематизація методів управління розвитком підприємства охопила всі процеси управління. Кожен із запропонованих методів має свої переваги та недоліки, однак, аналізуючи табл. 2, а саме метод визначення цілей підприємства, можемо наголосити на тому, що ці методи є досить актуальними в сучасних умовах господарювання, вони є важливими на етапі формування стратегії підприємства. За допомогою цих методів за умови їх правильного використання можна перенести стратегію в практичну площину використання, саме тоді цілі підприємства трансформуються в результати.

Кожне підприємство вибирає власну стратегію, власну систему управління. Однак з часом й стратегія, й управління потребують методів реалізації. В табл. 2 наведено приклад найбільш поширених та ефективних методів управління реалізації стратегії, які впливають на розвиток підприємства й можуть забезпечити ефективну реалізацію стратегії.

Методи планування та прогнозування діяльності підприємства активно використовуються на практиці. Однак щодо України, то тут є низка прогалин в організації бізнес-планів. Українське законодавство сьогодні не закріплює обов'язковість розроблення бізнес-плану. Незважаючи на прагнення країни приєднатися до європейської спільноти та підвищити стандарти якості продукції, послуг та принципів ведення бізнесу, значно поширена позиція, яка заперечує доцільність розроблення розгорнутого бізнес-плану й передбачає

Таблиця 2

Систематизація методів управління розвитком підприємств

№	Класифікація методів	Назва методу	Опис методу	Головна ідея	Автори
1	2	3	4	5	6
1	Методи визначення цілей підприємства [17, с. 251]	Key Performance Indicators, (KPI)	Система фінансових і нефінансових показників, що впливають на зміну результатів щодо стратегічної цілі.	Метод управлінської діяльності, що забезпечує передбачення можливих результатів діяльності та планування шляхів їх досягнення.	Першим укладачем є Пітер Друкер у 50-х рр. XX століття.
		Balanced Scorecard (BSC)	Система збалансованих показників, яка підвищує ефективність досягнення цілей підприємства [3].	Управляє ключовими процесами, а саме формуванням стратегії; комунікацією та зв'язком; бізнес-плануванням; зворотним зв'язком.	Роберт Каплан і Девід Нортон на початку 1990-х рр.
		Метод ключових рішень під час формування стратегії [17].	Встановлює вплив зовнішнього середовища на формування стратегії підприємства.	Ключовим рішенням є формування цілей підприємства.	–
2	Методи управління реалізацією стратегії	Total Quality Management (TQM)	Метод безперервного підвищення якості всіх організаційних процесів.	Компанія повинна працювати не тільки над якістю продукції, але й над якістю організації роботи персоналу.	Вільям Демінг; вперше було використано в Японії та США.
		Value-based management	Метод посилення орієнтації підприємства на зовнішні очікування та прийняття ефективних фінансово-економічних рішень [3].	Основним показником для оцінювання результатів діяльності підприємства є його вартість.	Вперше теоретично обґрунтував Альфред Раппапорт. Ідея зародилася у 80-х рр. XX століття у США.
		Beyond Budgeting	Метод гнучкого розподілу бюджету.	Детальний бюджет замінено на поетапний план дій. Звітний період не прив'язаний до календарного року.	Джеремі Хоуп, Робін Фрейзер, Пітер Банс; розвивається з 1990-х рр.
		Шість Сигм	Виявлення та встановлення причин дефектів продукції, розроблення плану заходів, вжиття яких спрямоване на усунення дефектів.	Підвищення якості продукції, послуг та ефективності діяльності.	Компанія "Motorola" та її інженер Біл Сміт (з 1986 р.).

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6
3	Методи планування та прогнозування діяльності підприємств	Бізнес-планування	Підготовлений плановий документ, який розкриває всі аспекти будь-якого проекту.	Реалізація нової ідеї, визначення необхідного фінансового забезпечення, отримання певного зиску.	В обігу після переходу в ринкову економічну систему.
		Прогнозування	Метод дає змогу прорахувати можливі наслідки різних варіантів розвитку подій.	Отримання картини майбутнього, яку можна використовувати як основу в процесі планування.	
		Динамічне планування	Відображення будь-яких змін у реальному часі.	Заздалегідь визначений порядок дій, які потрібні для досягнення поставленої мети.	
4	Методи діагностики зовнішнього та внутрішнього станів підприємства	SWOT-аналіз	Метод аналізу дає змогу провести детальне вивчення зовнішнього й внутрішнього середовищ.	Формування узагальненого інформаційного потенціалу.	Вперше введений у 1963 р. в Гарварді Кеннетом Ендрюсом.
		PIMS-аналіз	Метод аналізу впливу ринкової стратегії на прибуток.	PIMS є спробою звести всі змінні, які впливають на довгострокову прибутковість компанії.	Розроблений у середині 60-х рр. у компанії “General Electric”.
		PEST-аналіз	Метод аналізу, який призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних та технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на підприємство.	Дослідження зовнішніх сил, що впливають на діяльність підприємства.	Створений професором Гарварду Френсісом Агіларом у 1967 р.
		GAP-аналіз	Метод аналізу, що вивчає стратегічне розходження між бажаним і реальним.	Досліджує проблеми, що виявляються як розрив, що виникає під час реалізації плану змін між тими показниками та результатами, досягнення яких планувалося, й тим, що вийшло в реальності.	Розроблений у Стенфордському дослідницькому інституті в Каліфорнії.
		VRIO-аналіз	Метод виявлення найбільш важливих ресурсів підприємства для створення конкурентної переваги на ринках.	Виявлення найбільш важливих для формування конкурентної переваги підприємства ресурсів, а також визначення стратегічних наслідків їх використання.	–
		Аналіз п’яти сил Портера (Porter five forces analysis)	Метод, який аналізує появу нових «гравців» на ринку, появу товарів-замінників тощо.	Вироблення стратегії бізнесу.	Майкл Портер у Гарвардській бізнес-школі у 1979 р.

як альтернативу стисле техніко-економічне обґрунтування. Іноді вважається, що відсутність проробленого бізнес-плану може бути компенсована знанням «глибин» вітчизняного бізнесу та інтуїцією [10].

Прогнозування полягає у встановленні логічної послідовності розвитку подій крок за кроком та визначає можливі варіанти майбутніх подій. Динамічне планування на практиці – це постійний моніторинг подій, коригування планів або розроблення нових, що відповідають сучасним вимогам. Такі методи є важливими для управління розвитком підприємства.

Методи діагностики зовнішнього та внутрішнього станів підприємства на практиці можуть бути пристосовані до будь-якого об’єкта управління та мають високу ефективність (GAP-аналіз, VRIO-аналіз), SWOT-метод поверхнево класифікує підприємство й складно адаптується до змін зовнішнього середовища. Під час кризи підприємства відмовляються від PEST-аналізу, адже аналіз не враховує такі важливі фактори, як екологічні та демографічні. Однак для більш точного аналізу рекомендовано зіставляти результати PEST- і SWOT-аналізів. Результати за методом аналізу

PIMS дають змогу оцінити перспективи розвитку підприємства, оскільки проведення аналізу базується на базі даних тисячі компаній.

Результатом дослідження є систематизація методів управління розвитком підприємства на різних етапах здійснення управління підприємством, що в майбутньому сприятиме успішному розвитку бізнес-процесів.

Кожен метод важливий в управлінні підприємством, адже може змінити якість товарів та послуг. Підприємство може стати конкурентоспроможним, а може, навпаки, стати банкрутом.

Висновки. Систематизувавши основні методи управління, можемо зробити висновок, що в управлінні розвитком підприємства доцільно поєднувати різні методи управління. Базовою основою мають стати економічні методи управління, а оскільки будь-якою системою потрібно управляти, то на підприємстві не обійтися без адміністративних методів управління. Водночас сьогодні на перше місце виходять соціально-психологічні методи, адже взаємини в колективі є дуже важливим фактором розвитку, тобто традиційні методи управління розвитком підприємства є фундаментом управлінського впливу на розвиток підприємства, а методи визначення цілей підприємства, методи управління реалізацією стратегії, методи планування та прогнозування діяльності підприємств та методи діагностики зовнішнього та внутрішнього станів підприємства вже є додатковими блоками в системі.

Список використаних джерел:

1. Быков В.В. Методы науки. Москва : Наука, 1974. 215 с.
2. Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 264 с.
3. Даум Ю. Новые методы и инструменты управления предприятием. URL: http://www.cis2000.ru/Budgeting/Mailing/NewMethodsC.shtml (дата звернення: 16.07.2019).
4. Желіховська М.В. Методи оцінки ринкових позицій підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6. Т. 1. С. 75–79.
5. Жилінська Л.О. Теорія, методологія, практика управління розвитком промислових підприємств : монографія. Маріуполь : ПДТУ, 2015. 429 с.
6. Жилінська Л.О. Управління розвитком машинобудівних підприємств на стратегічну перспективу : дис. … докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Маріуполь, 2016. 436 с.
7. Жовнач Р.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування : монографія. Кіровоград : Ексклюзив-Систем, 2015. 384 с.
8. Загороднюк С.В., Євмєшкіна О.Л., Лещенко В.В. Методологія наукових досліджень з державного управління : хрестоматія. Київ : НАДУ, 2014. 180 с.
9. Кузьмін О.Є. та ін. Методи аналізування конкурентоспроможності підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.10. С. 159–166.
10. Масловська М.В., Перевозчикова Н.О. Особливості процесу бізнес-планування в сучасних умовах розвитку України. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2474 (дата звернення: 17.07.2019).
11. Наливайко Н.В. Социальные основы и гносеологическая природа научной деятельности. Новосибирск : Наука, 1985. 175 с.
12. Поршнев А.Г., Румянцева З.П., Саломатина Н.А. Управление организацией : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2002. 669 с.
13. Поршнев А.Г., Кибанов А.Я., Гунин В.Н. Управление организацией : энциклопедический словарь. Москва : ИНФРА-М, 2001. 822 с.
14. Рудінська О.В., Ленська Н.І. Сучасна структура та ефективність методів менеджменту. *Market economy: modern management theory and practice*. 2016. Vol. 15. Iss. 2 (33). С. 105–122.
15. Філіпішин І.В. Управління розвитком промислових підприємств: підходи та методологія. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 2 (12). Т. 3. URL: file:///C:/Users/Sanya/Downloads/95638-201702-1-SM%20(1).pdf (дата звернення: 12.07.2019).
16. Шостаковська А.В. Формування системи контролю якості розвитку промислових підприємств : дис. … докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Київ, 2018. 211 с.
17. Шпонька Т.О., Нікітін Ю.О. Практичний досвід використання методів управління підприємством в умовах динамічності зовнішнього середовища. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 3 (153). С. 248–249.
18. Щетинін А.І. Політична економія : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 480 с.
19. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. Методологические проблемы современной науки. Москва : Наука, 1978. 392 с.

References:

1. Bykov V.V. (1974) *Metody nauki* [Science methods]. Moskva : Nauka (in Russian).
2. Goncharov S.M., Kushnir N.B. (2009) *Tlumachnij slovnik ekonomista* [The economist's explanatory dictionary]. Kiyiv : Centr uchbovoyi literaturi (in Ukrainian).
3. Daum Yu. Novye metody i instrumenty upravleniya predpriyatiem [New methods and tools of enterprise management]. URL: http://www.cis2000.ru/Budgeting/Mailing/NewMethodsC.shtml (data zvernennya: 16.07.2019).
4. Zhelihovska M.V. (2009) Metodi ocinki rinkovih pozicij pidpriyemstva [Methods of estimation of market positions of the enterprise]. *Visnik Hmelnickogo nacionalnogo universitetu*, vol. 6, no. 1, pp. 75–79.
5. Zhilinska L.O. (2015) Teoriya, metodologiya, praktika upravlinnya rozvitkom promislovih pidpriyemstv [Theory, methodology, practice of industrial enterprise development management] : monografiya. Mariupol : PDTU.

6. Zhilinska L.O. (2016) Upravlinnya rozvitkom mashinobudivnih pidpriyemstv na strategichnu perspektivu [Management of development of machine-building enterprises on strategic perspective] : dis. na zdobuttya nauk. stupenya doktora. ekon. nauk : 08.00.04 “Ekonomika ta upravlinnya pidpriyemstvami (za vidami ekonomichnoyi diyalnosti)”. Mariupol.

7. Zhovnach R.I. (2015). Upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpriyemstv silskogospodarskogo mashinobuduvannya [Management of the competitiveness of agricultural machinery enterprises] : monografiya. Kirovograd : Eksklyuziv-Sistem.

8. Zagorodnyuk S.V. (2014) Metodologiya naukovih doslidzhen z derzhavnogo upravlinnya [Methodology of Scientific Research in Public Administration] : hrestomatiya / uporyad.: S.V. Zagorodnyuk, O.L. Yevmyeshkina, V.V. Leshenko ; za zag. red. d-ra polit. nauk K.O. Vashenka. Kiyiv : NADU.

9. Kuzmin O.Ye. (2011) Metodi analizuvannya konkurentospromozhnosti pidpriyemstv [Methods of analyzing the competitiveness of enterprises] / O.Ye. Kuzmin ta in. *Naukovij visnik NLTU Ukrayini*. Vol. 21.10, pp. 159–166.

10. Maslovska M.V., Perevozchikova N.O. (2013) Osoblivosti procesu biznes-planuvannya v suchasnih umovah rozvitku Ukrayini [Features of the process of business planning in modern conditions of development of Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. Vol. 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2474 (data zvernennya: 17.07.2019).

11. Nalivajko N.V. (1985) Socialnye osnovy i gnoseologicheskaya priroda nauchnoj deyatelnosti [Social bases and epistemological nature of scientific activity]. Novosibirsk : Nauka (in Russian).

12. Porshnev A.G. (2002). Upravlenie organizaciej [Organization Management] : uchebnik / A.G. Porshnev, Z.P. Rumyanceva, N.A. Salomatina ; 2-e izd., pererab. i dop. Moskva : INFRA-M (in Russian).

13. Porshnev A.G. (2001). Upravlenie organizaciej [Organization Management] : enciklopedicheskij slovar / pod red. A.G. Porshneva, A.Ya. Kibanova, V.N. Gunina. Moskva : INFRA-M (in Russian).

14. Rudinska O.V., Lenska N.I. (2016) Suchasna struktura ta efektivnist metodiv menedzhmentu [Today, the structure and effectiveness of management methods]. *Market economy: modern management theory and practice*. Vol. 15. Iss. 2 (33), pp. 105–122.

15. Filipishin I.V. (2015) Upravlinnya rozvitkom promislovih pidpriyemstv: pidhodi ta metodologiya [Industrial enterprise development management: approaches and methodology]. *Teoretichni i praktichni aspekti ekonomiki ta intelektualnoyi vlasnosti*. Vol. 2 (12), no. 3. URL: file:///C:/Users/Sanya/Downloads/95638-201702-1-SM%20(1).pdf (data zvernennya: 12.07.2019).

16. Shostakovska A.V. (2018) Formuvannya sistemi kontrolyu yakosti rozvitku promislovih pidpriyemstv [Formation of quality control system for development of industrial enterprises] : dis. na zdobuttya nauk. stupenya doktora. ekon. nauk : 08.00.04 “Ekonomika ta upravlinnya pidpriyemstvami (za vidami ekonomichnoyi diyalnosti)”. Kyiv.

17. Shponka T.O., Nikitin Yu. (2014) Praktichnij dosvid vikoristannya metodiv upravlinnya pidpriyemstvom v umovah dinamichnosti zovnishnogo seredovisha. [Practical experience of using enterprise management methods in the conditions of dynamic environment]. *Aktualni problemi ekonomiki*, vol. 3 (153), pp. 248–249.

18. Shetinin A.I. (2011) Politichna ekonomiya [Political Economy]. Kyiv : Centr uchbovoyi literaturi (in Ukrainian).

19. Yudin E.G. (1978) Sistemnyj podhod i princip deyatelnosti [System approach and principle of activity. Methodologist. problems today. science] : Metodolog. problemy sovrem. nauki. Moskva : Nauka (in Russian).

УДК 005.95:005.336.2

Корольов Д.С.,
аспірант кафедри
публічного управління, менеджменту та маркетингу,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

Korolov Denis,
Postgraduate of the
Department of Public Administration, Management and Marketing,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ КОМПЕТЕНЦІЙ ПРАЦІВНИКІВ КОМПАНІЇ

Корольов Д.С. Стратегічний аспект формування моделей компетенцій працівників компанії. У статті обґрунтовано доцільність розгляду моделі компетенцій як центрального елементу та дієвого інструменту управління персоналом компанії на основі компетентнісного підходу. Показано, що модель компетенцій має відповідати вимогам посади, корпоративній культурі, стратегічним орієнтирам та фінансовим можливостям компанії. На основі аналізу підходів до формування моделей компетенцій визначено два ключових критерії їх розроблення, а саме критерій унікальності та критерій динамічності. Визначено, описано стратегії формування моделей компетенцій, які забезпечуватимуть максимальну результативність дотримання цих підходів. Обґрунтовано, що під час реалізації стратегій необхідно дотримуватися принципів синхронізації та диференціації задля забезпечення відповідності моделі компетенцій вимогам посади та стратегічним орієнтирам компанії.

Ключові слова: компетентнісний підхід, модель компетенцій, критерій, стратегія, синхронізація, диференціація.

Королев Д.С. Стратегический аспект формирования моделей компетенций сотрудников компании. В статье обоснована целесообразность рассмотрения модели компетенций как центрального элемента и действенного инструмента управления персоналом компании на основе компетентностного подхода. Показано, что модель компетенций должна соответствовать требованиям должности, корпоративной культуре, стратегическим ориентирам и финансовым возможностям компании. На основе анализа подходов к формированию моделей компетенций определены два ключевых критерия их разработки, а именно критерий уникальности и критерий динамичности. Определены, описаны стратегии формирования моделей компетенций, которые обеспечивают максимальную результативность соблюдения этих подходов. Обосновано, что при реализации стратегий необходимо соблюдать принципы синхронизации и дифференциации с целью обеспечения соответствия модели компетенций требованиям должности и стратегическим ориентирам компании.

Ключевые слова: компетентностный подход, модель компетенций, критерий, стратегия, синхронизация, дифференциация.

Korolov Denis. Strategic aspect of forming competency models of company employees. The article substantiates the expediency of considering the model of competencies as a central element and an effective tool for managing the company's personnel based on a competent approach. It is shown that the competency model must meet the requirements of the position, corporate culture, strategic orientations and financial capabilities of the company. Based on the analysis of approaches to the development of competency models, two key criteria for their development are identified – the criterion of uniqueness and the criterion of dynamism. The uniqueness of the competency model is understood as the adaptation of the company to its needs of already existing model models or the creation of its own models in view of the specificity of activity, personnel needs and financial capabilities. The dynamic of the competency model implies understanding the competences within the model as a standardized fixed set, or, conversely, recognizing the need for systematic adaptation of the model to reflect changes in the internal and external environment of the company. Based on the analysis of the advantages and disadvantages of approaches to the formation of competency models, strategies are identified and described which will ensure the maximum effectiveness of their application. Namely, optimal standardization strategy provides the best results in the case borrowed static competence model, an adaptation strategy – in the case of a borrowed dynamic competence model, differentiation strategy – in the case of the own static competence model and a development strategy for the own dynamic competence model. Strategies of formation of models of competence of the company are

formalized in the form of a matrix, on the horizontal axis of which there is a characteristic “degree of dynamism of model” (static or dynamic), on vertical – “degree of uniqueness of model” (new/unique or existing/borrowed). It is substantiated that the implementation of strategies requires compliance with the principles of synchronization and differentiation in order to ensure compliance of the competency model with the requirements of the position and strategic guidelines of the company.

Key words: competency approach, competency model, criterion, strategy, synchronization, differentiation.

Постановка проблеми. В умовах мінливого зовнішнього середовища, дефіциту трудових ресурсів та безперервного ускладнення вимог до професійної діяльності працівників компетентнісний підхід стає одним з основних інструментів розвитку конкурентних переваг працівника, системи управління персоналом та компанії загалом, оскільки забезпечує відповідність стану системи управління персоналом вимогам бізнесу. Як інструмент управління персоналом компетентнісний підхід передбачає встановлення чіткої відповідності компетентності працівника як набору його компетенцій професійним та поведінковим вимогам, що висуваються до працівника на конкретному робочому місці. Така відповідність забезпечується за рахунок розроблення та впровадження моделей компетенцій співробітників компаній, під якими розуміється набір компетенцій, необхідних для успішного виконання професійних обов’язків на конкретній посаді в конкретній компанії з її індивідуальними цілями та корпоративною культурою. Саме наявність або відсутність у працівника компетенцій як сукупності вроджених та набутих характеристик формує його компетентність та конкурентоспроможність. Визначальна роль компетенцій працівників у забезпеченні ефективності функціонування компанії зумовлює необхідність розвитку концепції використання компетентнісного підходу щодо формування та впровадження моделей компетенцій працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На ключовій ролі моделей компетенцій у забезпеченні конкурентоспроможності системи управління персоналом та компанії загалом наголошує багато науковців [2; 3; 4; 6; 7; 9]. Вперше на необхідності дослідження характеристик діяльності працівників, які визначають ефективність їх діяльності, акцентував увагу класик компетентнісного підходу Д. МакКлелланд у 1973 р. [1]. Саме наявні компетенції як набір професійних та індивідуальних характеристик він вважав передумовою забезпечення якісної праці. Розвиваючи тези Д. МакКлелланда, Р. Бояціс у 1982 р. наголосив на необхідності забезпечення відповідності компетенцій працівників компетенціям посад та компетенціям компанії [2]. Лише за умови такої синхронізації працівник буде демонструвати високі результати професійної діяльності на конкретній посаді в конкретній компанії, а його внесок у досягнення корпоративних стратегічних цілей зможе бути належним чином визначений та стимульований. Взірцем (еталоном), який дає змогу порівняти реальну результативність діяльності працівника на певній посаді з ідеальною, є модель компетенцій, яка в працях науковців визначається як:

– повний набір компетенцій та індикаторів поведінки, необхідних для успішного виконання співробітником його функцій, які проявляються у відповідних ситуаціях і часі, для конкретної організації з її індивідуальними цілями та корпоративною культурою [2, с. 210];

– структурована сукупність окремих компетенцій (кластерів компетенцій), необхідних для ефективної діяльності на певній посаді; портрет «ідеального працівника» компанії [3, с. 124];

– набір компетенцій, який необхідний організації для вирішення поставлених перед нею завдань або працівнику для виконання певної роботи [4, с. 76];

– повний набір компетенцій та індикаторів поведінки, необхідних для успішного виконання співробітником його функцій, що проявляються у відповідних ситуаціях і часі, для конкретної організації з її індивідуальними цілями та корпоративною культурою [5, с. 380];

– набір ключових компетенцій, необхідних працівникам, які обіймають конкретну посаду, для успішного досягнення стратегічних цілей організації [6, с. 56].

Як свідчать наведені визначення, наголошуючи на необхідності відповідності моделей компетенцій індивідуальним цілям, певній посаді, корпоративній культурі, ситуативним та часовим характеристикам [2; 3; 5], дуже зрідка автори зазнають про важливість узгодження моделей компетенцій зі стратегічними цілями компанії [6]. Водночас наголошення на необхідності відповідності моделей компетенцій загальним стратегічним орієнтирам компанії є цілком ґрунтовним, оскільки лише за цієї умови можуть бути забезпечені наймання та просування працівників, які максимально відповідають потребам компанії, визначені напрями їх професійного розвитку та розроблені заходи щодо стимулювання та заохочення цінного персоналу.

Формулювання завдання дослідження. Необхідність узгодження компетенцій працівників зі стратегічними орієнтирами компанії зумовлює доцільність розроблення стратегій формування моделей компетенцій та визначення умов їх ефективного застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель компетенцій є центральним елементом та ефективним інструментом компетентнісного підходу, стандартом, розробленим для конкретної посади або виду діяльності, а набір критеріїв як формуючих її різноманітних компетенцій кожна компанія визначає відповідно до своїх цілей та можливостей.

Дослідники виділяють різні підходи до формування моделей компетенцій працівників компанії [2; 6; 8; 9; 10]. Перший з них може бути визначений щодо новизни та унікальності моделі. За цим критерієм компанія або пристосовує до своїх потреб вже наявні типові моделі, або створює унікальну модель компетенцій з огляду на власну специфіку діяльності, кадрові потреби та фінансові можливості [2]. У першому випадку компанія використовує та узагальнює досвід провідних компаній та/або консалтингових організацій у сфері управління персоналом, у другому – спирається на рекомендації зовнішніх консультантів або виключно власних фахівців у сфері управління персоналом. Другий підхід до формування

моделей компетенцій, на наш погляд, може бути асоційований з критерієм динамічності та передбачає наявність двох позицій. Згідно з першою позицією всі моделі компетенцій в рамках компанії розглядаються як фіксований, стандартизований, статичний набір компетенцій, які визначають поведінковий портрет ідеального працівника компанії [9]. Відповідно до другої позиції, яка відповідає динамічному розумінню компетентнісного підходу, перелік компетенцій персоналу має адаптуватися до вимог діяльності на конкретній посаді, враховувати поточний стан зовнішнього середовища конкретної компанії та тенденції його трансформації [10]. Залежно від вибраного підходу до формування моделей компетенцій служба управління персоналом компанії має дотримуватися певної стратегії задля забезпечення максимальної ефективності дій щодо реалізації компетентнісного підходу.

Так, найпростішим (принаймні щодо мінімізації фінансових витрат) є впровадження компанією наявних моделей компетенцій за умови їх розуміння як статичного фіксованого набору характеристик працівників. Ефективність запозичених статичних моделей компетенцій може бути забезпечена лише тоді, коли керівництво докладатиме максимальних зусиль для забезпечення їх оптимальної стандартизації, тобто намагатиметься найповніше використати потенціал уніфікованих моделей. Це завдання може бути вирішене за рахунок пристосування моделей до умов діяльності конкретної компанії, її кадрового потенціалу, вдосконалення або коригування окремих компетенцій тощо.

У разі використання запозичених динамічних моделей компетенцій в компанії має здійснюватися системна робота щодо модифікації моделей з урахуванням вимог до професійної діяльності на конкретній посаді та змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах компанії. Таку діяльність можна визначити як стратегію адаптації, яка відрізняється більшою гнучкістю порівняно зі стратегією оптимальної стандартизації, оскільки базується на динамічному підході до формування моделей компетенцій. З іншого боку, реалізація стратегії адаптації потребує більших капіталовкладень, оскільки передбачає диференціацію як вимог до працівників, так й інвестування в розвиток їх компетенцій.

Якщо компанія вдається до розроблення власних моделей компетенцій, забезпечується вищий ступень пристосованості цих моделей до умов діяльності компанії та її кадрового потенціалу, але суттєво зростають фінансові витрати на розроблення моделей, їх запровадження та забезпечення адресного фінансування в розвиток компетенцій працівників. Більш простим з цих двох варіантів є той, коли компанія вдається до розроблення власних моделей компетенцій за умови їх розуміння як статичного уніфікованого набору характеристик працівників. У цьому разі оптимальну стратегію формування моделей компетенцій можна сформулювати як стратегію диференціації, яка передбачає урізноманітнення статичних наборів компетенцій задля максимального врахування специфіки різних посад у системі управління компанією. Нарешті, максимальну відповідність компетенцій працівників як специфіці діяльності компанії, так й окремим посадам забезпечує формування власних динамічних моделей компетенцій. За умови дотримання цього підходу вимоги до компетенцій працівників компанії є найбільш гнучкими, оскільки передбачається постійне коригування динамічних моделей компетенцій задля забезпечення відповідності змінам внутрішнього та зовнішнього середовищ компанії, тенденціям розвитку ринку праці та стану трудових ресурсів. Керівництво компанії має можливість не лише забезпечувати набір та оцінювання працівників згідно зі сформованими моделями компетенцій, але й змінювати вимоги до працівників, якщо цього вимагає трансформація умов діяльності компанії. Дотримання динамічного підходу забезпечує максимальну пристосованість моделей компетенцій до специфіки діяльності компанії та окремих посад у системі управління. На наш погляд, стратегію формування компетенцій, яка передбачає використання власних моделей та розглядає їх за динамічного підходу, доцільно визначити як стратегію розвитку. Реалізація стратегії розвитку забезпечує компанії найкращі результати, але й потребує значних фінансових витрат на формування та постійне вдосконалення моделей компетенцій.

Переваги та недоліки стратегій формування моделей компетенцій компанії систематизовано в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки стратегій формування моделей компетенцій працівників

Стратегія формування моделей компетенцій	Переваги	Недоліки
Стратегія оптимальної стандартизації	Мінімізація фінансових витрат, уніфікація вимог до професійної діяльності, швидкий термін окупності інвестицій в персонал.	Відсутність гнучкої реакції на зміни, неповне використання кадрового потенціалу компанії.
Стратегія адаптації	Можливість коригування моделей компетенцій завдяки їх динамічному розумінню.	Неможливість забезпечення максимальної відповідності запозичених моделей умовам діяльності компанії.
Стратегія диференціації	Можливість забезпечення широкого охоплення посад у системі управління відповідними статичними моделями компетенцій.	Відсутність можливості швидкого реагування на зміни вимог до компетенцій працівників компанії.
Стратегія розвитку	Максимальна адаптація до умов діяльності компанії та стану її кадрового потенціалу.	Максимізація фінансових витрат на розроблення унікальних моделей компетенцій компанії.

Джерело: розроблено автором

Підсумовуючи результати аналізу підходів до формування моделей компетенцій працівників компанії, можемо вважати, що результативність застосування цих підходів буде максимальною за дотримання таких стратегій:

– запозичена статична модель компетенцій (стратегія оптимальної стандартизації, яка передбачає коригування моделей компетенцій задля їх пристосування до умов діяльності компанії та максимального використання її кадрового потенціалу);

– запозичена динамічна модель компетенцій (стратегія адаптації, яка полягає в модифікації моделей з урахуванням вимог до професійної діяльності на конкретній посаді та змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах компанії);

– власна статична модель компетенцій (стратегія диференціації, що базується на урізноманітненні статичних наборів компетенцій задля максимального врахування специфіки різних посад у системі управління компанією);

– власна динамічна модель компетенцій (стратегія розвитку, яка передбачає системне вдосконалення моделей компетенцій задля забезпечення їх максимальної відповідності змінам середовища, специфіці діяльності компанії та конкретним посадам у системі управління).

Стратегії формування моделей компетенції працівників компанії можуть бути формалізовані у вигляді матриці (рис. 1). За горизонтальною віссю матриці розташовано характеристику «ступінь динамічності моделі», яка може бути описана як статична або динамічна. За вертикальною віссю відкладено характеристику «ступень унікальності моделі», за якої модель може бути новою або вже наявною. Вибір способів формування моделей компетенцій, вочевидь, залежить від компетентності кадрових служб компанії, її фінансових можливостей, конкурентоспроможності, стабільності ринкових умов, зрештою, розуміння керівництвом важливості дотримання компетентнісного підходу до управління персоналом компанії. Найкращі результати щодо відповідності специфіці діяльності компанії та конкретним посадам у системі управління, вочевидь, забезпечать використання власних динамічних моделей компетенцій та дотримання стратегії їх розвитку. Однак цей підхід, з іншого боку, максимізує фінансові витрати компанії на впровадження компетентнісного підходу до управління персоналом.

На наш погляд, стратегія формування моделей компетенцій має вибиратися з урахуванням значущості конкретних посад для досягнення стратегічних цілей функціонування компанії: чим вище в системі управління розташована посада, чим більше внесок працівника, який її займає, у забезпечення ефективності діяльності компанії, тим доцільніше дотримання стратегії розвитку, попри її витратність. З іншого боку, для посад, значущість яких не є визначальною щодо досягнення цілей компанії, прийнятним є використання запозичених моделей компетенцій за умови дотримання стратегій оптимальної стандартизації та/або адаптації. Інакше кажучи, найкращі результати від дотримання компетентнісного підходу будуть забезпечені, якщо під час формування моделей компетенцій будуть дотримані два принципи, а саме принципи синхронізації та диференціації. Принцип синхронізації в контек-

Характеристика стратегії: ***Ступінь унікальності моделі***	***Статична***	***Динамічна***
Нова (власна)	**Стратегія диференціації** Урізноманітнення статичних наборів компетенцій задля максимального врахування специфіки різних посад у системі управління компанією	**Стратегія розвитку** Системне вдосконалення моделей компетенцій задля забезпечення їх максимальної відповідності змінам середовища, специфіці діяльності компанії та конкретним посадам у системі управління
Наявна (запозичена)	**Стратегія оптимальної стандартизації** Коригування моделей компетенцій задля їх пристосування до умов діяльності компанії та максимального використання її кадрового потенціалу	**Стратегія адаптації** Модифікація моделей компетенцій з урахуванням вимог до професійної діяльності на конкретній посаді та змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах компанії

Ступінь динамічності моделі Характеристика стратегії

Рис. 1. Матриця стратегій формування моделей компетенцій працівників компанії

Джерело: розроблено автором

сті вибору стратегії формування моделі компетенцій передбачає забезпечення відповідності витратності та складності реалізації стратегії значущості посади в системі управління компанією. Дотримання принципу диференціації передбачає встановлення різних вимог до моделей компетенцій працівників залежно від їх внеску у досягнення стратегічних цілей компанії.

Висновки. Дотримання теоретичних та прикладних засад управління персоналом на основі компетентнісного підходу забезпечує розвиток компетенцій працівників як стратегічного активу компанії, основним інструментом якого є формування та впровадження моделей компетенцій. Умовою ефективності моделі компетенцій є її узгодження як з вимогами посади, так і з довгостроковими цілями компанії. Узагальнення наявних підходів до формування моделей компетенцій дало змогу визначити стратегії, дотримання яких забезпечуватиме максимальну результативність з огляду на відповідність стратегічним орієнтирам та фінансовим можливостям компанії. Подальші розвідки у цьому напрямі полягатимуть у визначенні практичних умов реалізації стратегій формування моделей компетенцій на прикладі конкретної компанії.

Список використаних джерел:

1. McClelland D.C. Testing for Competence Rather Than for “Intelligence”. *American Psychologist*. 1973. Vol. 28. P. 1–14.
2. Boyatzis R.E. The Competent Manager: A Model for Effective Performance. New Jersey : John Wiley & Sons, 1982. 328 p.
3. Ситник Н.І. Компетентнісний підхід в управлінні людськими ресурсами. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2010. № 7. С. 121–125.
4. Турчак В.В., Олійник Л.Г. Управління людськими ресурсами на основі моделі компетенцій. *Вісник Харківського національного університету*. 2018. № 3. Т. 1. С. 75–79.
5. Столярук Х.С. Розробка рольового сценарію діяльності фахівця з управління персоналом. *Бізнес-інформ*. 2013. № 12. С. 378–383.
6. Миколайчук І.П., Стрижак Ю.О. Компетентнісний підхід в системі управління персоналом. *Інтернаука*. 2017. № 18 (40). Т. 2. С. 53–56.
7. Калюжна Н.Г. Роль компетенцій управлінського персоналу у забезпеченні розвитку потенціалу системи управління підприємством. *Теорія та практика управління економічним розвитком підприємства* : монографія / за ред. О.В. Кендюхова. Донецьк : ДНУ, 2013. Т. 1. С. 292–300.
8. Арапова О.М., Фрідріф В.П., Модирка В.А. Компетентнісний підхід як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2013. № 1 (6). С. 207–211.
9. Whiddett S., Hollyforde S. The Competencies Handbook. Mumbai : Jaico Publishing House, 2008. 206 p.
10. Миллс Р. Компетенции : карманный справочник / пер. с англ. Т.В. Пташная. Москва : HIPPO, 2004. 128 с.

References:

1. McClelland D.C. (1973) Testing for Competence Rather Than for “Intelligence”. *American Psychologist*, vol. 28, pp. 1–14.
2. Boyatzis R.E. (1982) The Competent Manager: A Model for Effective Performance. New Jersey : John Wiley & Sons (in English).
3. Sytnyk N.I. (2010) Kompetentnisnyi pidkhid v upravlinni liudskymy resursamy [Competent Approach in Human Resource Management]. *Economic Bulletin of NTUU “KPI”*, no. 7, pp. 121–125.
4. Turchak V.V., Oliinyk L.H. (2018) Upravlinnia liudskymy resursamy na osnovi modeli kompetentsii [Human resource management based on competency model]. *Bulletin of Kharkiv National University*, no. 3, vol. 1, pp. 75–79.
5. Stoliaruk Kh.S. (2013) Rozrobka rolovoho stsenariiu diialnosti fakhivtsia z upravlinnia personalom [Development of role-playing scenario of activity of the personnel management specialist]. *Business-inform*, no. 12, pp. 378–383.
6. Mykolaichuk I.P., Stryzhak Yu.O. (2017) Kompetentnisnyi pidkhid v systemi upravlinnia personalom [Competent approach in the personnel management system]. *Internauka*, no. 18 (40), vol. 2, pp. 53–56.
7. Kalyuzhna N.G. (2013) Rol’ kompetentsii upravlinskoho personalu u zabezpechenni rozvytku potentsialu systemy upravlinnia pidpryiemstvom [Role of management staff competencies in ensuring the development of the potential of the enterprise management system]. *Teoriia ta praktyka upravlinnia ekonomichnym rozvytkom pidpryiemstva* [Theory and practice of managing the economic development of the enterprise]. Donetsk : DNU, pp. 292–300.
8. Arapova O.M., Fridrif V.P., Modyrka V.F. (2013) Kompetentnisnyi pidkhid yak chynnyk pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva [Competency approach as a factor in increasing the competitiveness of an enterprise]. *Economy: the realities of time*, no. 1 (16), pp. 207–211.
9. Whiddett S., Hollyforde S. (2008) The Competencies Handbook. Mumbai : Jaico Publishing House (in English).
10. Mylls R. (2004) *Kompetentsyy : karmannyi spravochnyk* [Competencies : Pocket Directory]. M. : HIPPO (in Russian).

UDC 631.11:334.758.2

Kudryashova Sofiya
Senior Forensic Expert at the Laboratory of Economic Research,
Honoured prof. M. S. Bokarius
Kharkiv Research Institute of Forensic Examinations

Кудряшова С.В.
старший судовий експерт лабораторії економічних досліджень,
Харківський науково-дослідний інститут
судових експертиз імені Засл. проф. М.С. Бокаріуса

FORMATION OF THE COUNTERACTION AGAINST RAIDING AND UNFRIENDLY TAKEOVERS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Kudryashova Sofiya. Formation of the counteraction against raiding and unfriendly takeovers of agricultural enterprises. Modern scientific works and publications devoted to risks specific to the agricultural sector of Ukraine, for the most part, cover the issues of the impact of climatic conditions on the activities of enterprises in the agricultural sector of the economy, as well as the development of the use of financial instruments by enterprises, such as insurance and lending. Along with this, in connection with changes in the political sphere of Ukraine, the actual risk that significantly affects the situation in the agricultural industry, according to the authors of the article, is raiding. It is safe to say that raiding and acquisition have an impact on the food security of the state no less than climate or socio-economic factors, as they lead to imbalances in the overall structure of agriculture, depriving it of stability, and also force farmers to divert already limited resources from the core business and redirect them to address organizational (legal) issues.

Key words: risks, raiding, unfriendly takeovers, forensic examinations, agricultural enterprises.

Кудряшова С.В. Формування процесу протидії рейдерству та недружнім поглинанням сільськогосподарських підприємств. Сучасні наукові роботи та публікації, присвячені ризикам, притаманним галузі сільського господарства України, в своїй більшості, присвячені висвітленню питань впливу кліматичних умов на діяльність підприємств аграрного сектору економіки, а також розвитку використання підприємствами фінансових інструментів, таких як страхування та кредитування. Поряд з цим, у зв'язку із змінами в політичній сфері України, нагальним ризиком, який істотно впливає на положення в галузі сільського господарства, на думку авторів статті, є рейдерство. Термін «рейдерство» в законодавчій базі України не має чіткого визначення, ініціативи держави по запобіганню рейдерству не дають в повній мірі потрібного захисту та нерідко використовуються рейдерами в своїх цілях. Інформація стосовно фактично здійснених рейдерських захоплень, в переважній більшості, наведена на регіональних інформаційних ресурсах, та не набуває широкого наголосу. Проблема рейдерства в сільському господарстві висвітлена в науковій літературі недостатньо та потребує детального вивчення, розробки дієвих механізмів виявлення, нейтралізації та запобігання ризикам рейдерських захоплень. Можна з упевненістю говорити про те, що рейдерство та поглинання мають вплив на продовольчу безпеку держави не менший, ніж кліматичні умови або соціально-економічні фактори, оскільки призводять до дисбалансу в загальній структурі сільського господарства, лишаючи її стабільності, а також примушують аграріїв відволікати без того обмежені ресурси від основної діяльності та перенаправляти їх на вирішення організаційно-правових (юридичних) питань. Дослідження документального відображення операцій із підготовки та реалізації рейдерських захоплень в сільському господарстві здійснюється в межах виконання судових економічних експертиз. Судовими експертами за результатами проведених експертиз та досліджень виявляються та узагальнюються найбільш типові помилки, які допускаються керівниками аграрних підприємств при веденні діяльності та збільшують загрозу рейдерських захоплень. В зв'язку з цим, авторами статті пропонується поєднати практичний досвід, набутий спеціалістами в галузі експертної діяльності при дослідженні питань, пов'язаних із рейдерством в сільському господарстві, із теоретичними знаннями стосовно рейдерства, що допоможе створити дієвий механізм захисту аграрних підприємств від недружній дій з боку компаній-агресорів, а також виробити набір превентивних мір.

Ключові слова: ризики, рейдерство, недружні поглинання, судова експертиза, аграрні підприємства.

Кудряшова С.В. Формирование процесса противодействия рейдерству и недружественным поглощениям сельскохозяйственных предприятий. Современные научные работы и публикации, посвященные рискам, характерным для отрасли сельского хозяйства Украины, в большинстве своем освещают вопросы влияния климатических условий на деятельность предприятий аграрного сектора экономики, а также

развитию использования предприятиями финансовых инструментов, таких как страхование и кредитование. Наряду с этим, в связи с изменениями в политической сфере Украины, актуальным риском, существенно влияющим на положение в отрасли сельского хозяйства, по мнению авторов статьи, является рейдерство. Можно с уверенностью говорить о том, что рейдерство и поглощения оказывают влияние на продовольственную безопасность государства не меньше, чем климатические или социально-экономические факторы, поскольку приводят к дисбалансу в общей структуре сельского хозяйства, лишая ее стабильности, а также вынуждают аграриев отвлекать и без того ограниченные ресурсы от основной деятельности и перенаправлять их на решение организационно-правовых (юридических) вопросов.

Ключевые слова: риски, рейдерство, недружественные поглощения, судебная экспертиза, аграрные предприятия.

Formulation of the problem. The scientific developments, which are devoted to the problem of raiding and unfriendly takeovers, do not take into account the peculiarities of agrarian enterprises' economic activity. Modern publications that raise the issue of raiding in agriculture cover certain events and are informational in nature.

Identifying the risks that influence the activity of agricultural and industrial enterprises badly, native scientists focus on the identification, analysis, and development of mechanisms for counteracting and preventing the climatic (natural) risks.

In this regard, the authors emphasize that the study of the problem of identifying the risks for agrarian enterprises, which are connected with raiding and unfriendly acquisition and development of measures to minimize them, should be utilitarian and effective.

Current researches and publications analysis. The problem of raiding and unfriendly acquisitions has been studied by many scientists and analysts. However, scientific concepts and recommendations on the ways of counteracting raider attacks, that were suggested, have not become applicable. Numerous attempts to introduce the scientific recommendations in the development of targeted programmes to reduce the level of raiding, as well as corruption in the branches of the economy and public administration in the field of management, in our country or in its regions, confirmed that the information received by the scientists does not allow them to be effectively used to solve certain practical tasks over the fragmentation and unsystematic nature. [1]

The article's goal. Forensic expertise and researches help to investigate the elements of practical implementation of some methods of the illegal takeover of agricultural enterprises. The goal of these researches is to confirm the calculation of the amount of damage caused by the abduction, illegal harvesting or damage to agricultural enterprises, the determination of the property share when the participant leaves the company and the order of enterprise income display and distribution, etc.

General material formulation. The agricultural harvest theft or damage is an instrument in a severe competition as it leads to damage to the enterprise, increase in debt, and loss of assets inevitably, which, in turn, can cause bankruptcy.

Such hostile actions can be met by any enterprise, regardless of its size, volume of land resources that it processes, and its profitability.

Yaroslava Borka states that there is no official statistics on the number of raider seizures of agrarian business or land plots in Ukraine. Unofficial sources give the following data: 1,690 raider seizures have been registered in Ukraine since 2013, 539 of them have taken place during the last 1.5 years. The largest number of raider attacks (414) occurred in 2017. The smallest number of seizures (234) was registered in 2014.

However, the real statistics must be different, as raider attacks are usually accompanied with the support of corrupt law enforcement officers who, according to a criminal offense, do not submit data to the Unified Register of Pre-trial Investigations. There are also cases when criminal proceedings are initiated under other articles of the Criminal Code of Ukraine (in particular, self-rule, hooliganism, illegal enrichment, illegal use of weapons, military supplies or explosives, etc.). [2]

We can confirm this thesis with the publication of Olena Sukmanova, the Deputy Minister of Justice on State Registration, who states that the analysis of the work of the Commission for the consideration of complaints in the field of state registration under the Ministry of Justice (the anti-raider commission) demonstrates that all the complaints, which are received by the commission, can be divided into two groups: those with the signs of raider hijacking, and those that can be called illegal and criminal acts.

The first group includes cases where property and property rights are passed to a new owner, for instance, because an old owner has overdue debts. Usually, it is a credit obligation to the bank or other creditors.

Overdue monetary obligations create a rapid increase in debts, which leads to confiscation of property to repay them. [3]

Raiders use one more tool for raider hijacking – conflicts between participants and shareholders of enterprises and disputes between shareowners and tenant companies.

The second group includes counterfeiting of documents and court decisions, execution of registration based on a non-existent court decision, theft of the crop, unauthorized seizure of land, unlawful removal of arrests, even within the framework of criminal proceedings or the landowner's signing of several lease agreements.

This is how the deceivers usually act. But such actions cannot be considered as a raider seizure. It may be a theft, a documents forgery, a fraud or a robbery, that is, offenses, which have a clear definition in the Criminal Code.

When someone says that a harvest seizure is raiding, he/she sows the wind, reaps the whirlwind because, at such a rate, all property crimes will soon be considered as raids. [3]

We notice that factors from the first group are a direct consequence of the factors presented in the second group. That is, the accumulation of debt obligations of agricultural enterprises in most cases, except for natural disasters and negligence in servicing loans, is directly connected with

theft, damage to the crop and property, and disputes over land assets of the enterprise. Small agricultural enterprises often hold sowing campaigns using credits or on the pledge of the future harvest. Meanwhile big agrarian enterprises can attract borrowed capital for expanding production and creating new activities: complementary or substitutional.

In this regard, if enterprises show an increase in payables or losses in their financial statements (as a result of property offenses committed against them), it directly influences the financial sustainability of such enterprises, their investment attractiveness, and credit history. O. M. Yurchenko stated in his publication that payables can be used as a method of raider seizure in case of a presentation by the creditor to a one-time payment. [4]

T. Tkachuk shares this opinion and says that in the second half of the 90s, the most popular way of taking ownership was doing it through payables. It is still popular nowadays. The overdue debts of the enterprise are bought up from the small creditors, and then they are consolidated and presented to a one-time payment. The inability of the company to pay off its debt obligations gives rise to bankruptcy or sanitation with all the relevant consequences. The factory, which is being rehabilitated, cannot be controlled either by its owner or management. The main operating person is a manager of sanitation – as a rule, it is one person, and it is easy for a raider to bribe him/her.

The weakest point of the majority of enterprises is the top management, that is, the control bodies. These are people whose weaknesses the raider uses first and foremost. The director has sufficient powers and may provide fast withdrawal of property from his enterprise to the structures that are controlled by a raider. So, the owner of the factory remains with shares that do not cost anything. Management can easily provoke financial problems at the plant, for example, by authorizing the purchase of raw materials at inflated prices or by borrowing loans at very high interest. It is possible to persuade management to act in favour of the raider in different ways: from ordinary bribery to blackmail, criminal prosecution, and threats. The attack through the management in state enterprise is the cheapest because there is no good control over the owner's activity.

This way is more complex than corporate seizure but it is not less effective since it is difficult to find an enterprise that does not owe anything to anyone. In such a situation, raiders study the credit history of the company and look for a way to file a case in bankruptcy against the enterprise. Then the raider can act in several ways –either to buy company debts and thus to obtain a majority in the council of creditors, or to arrange with other creditors to appoint his arbitrage manager. During the bankruptcy of the enterprise, the arbitration manager actually performs the functions of the head of such an enterprise, and so he/she can handle the enterprise as a full owner. Meanwhile, the shareholders don't have any influence on the enterprise. [5]

Thus, according to the authors, property crimes in agricultural enterprises can be a way of preparing for the implementation of raider actions. Delaying this, paying no attention or investigating such crimes slowly can significantly affect the statistics of raider hijackings, which threaten the stability of the agrarian sector and the state food security as a whole.

Appealing to the court and conducting forensic expertise concerning the resolution of issues about the compensation of the harm caused by the affected enterprises require the mobilization of considerable material and intellectual resources and time.

Practicing lawyers, such as G. Podvezko, emphasize in their publications that agricultural and industrial enterprises should form a protective system against raids independently. The protective system can be created from a set of legal instruments that already exist. Therefore, the protective system in agricultural and industrial enterprises can be divided into two parts: preventive measures and measures that are applied during the raider attack.

Raising an issue of preventive measures, I want to emphasize that a good manager is one who manages his own risks. That's why the first thing that the owner or management of agricultural and industrial enterprises should do is to identify the risks that can be created for the attractiveness of raider hijacking. This will require a legal audit of the company's activities. It is a very deep and thorough work on the analysis of the condition of the enterprise and its operation. There is a complete examination since the moment of an enterprise establishment and the members-founders to the relationship with the shareholders and counterparties. Such an audit has several positive results. After this procedure, the owner has a third, independent assessment of readiness and ability to counteract the raiders, which is more objective and impartial. It is also possible to estimate the actual state of affairs in the enterprise, and examining them you can find out problems that could be left out of attention but require an urgent solution. However, the main thing is that having identified risks, you can clearly manage them.

But if the attack finally happened, it is necessary to act on a certain algorithm, which you should have in advance. You must realize that the raider did not come for you to run your business. His/her main goal is to access the assets of the company quickly, and then re-register it for other individuals for further resale or to seize it openly. Therefore, first of all, it is necessary to stop the rapid attack of the raiders.

G. Podvezko emphasizes that providing protective measures against the raiding attack, you should realize that time is very important. Raider is already ahead of the attacked enterprise, so it's necessary to act quickly, decisively, and in parallel directions. In such a way, systemic actions will help to slow down the raiders' actions. [6]

The analysis of expert practice on the issues of confirmation of the size of losses calculations from property crimes in agrarian enterprises helps to determine the efficiency of preventive measures held by agricultural enterprises, as well as to identify bottlenecks in the formation of algorithms for countering raiders in cases of an already committed raider attack.

Generalization of expert practice gives the opportunity to the enterprises to avoid the most typical mistakes of the agrarian enterprises in the process of resolving disputes.

Considering damage caused by property crimes as a precondition for raider capture or acquisition, it is necessary to start with the determination of damage (loss) given in the legislation of Ukraine.

The concept of damages and their compensation are established in the civil and economic codes of Ukraine.

Thus, according to Article 22 of the Civil Code of Ukraine, *"Compensation for Damages and Other Methods of Compensation for Property Damage" provides:*

1. A person who has suffered damage as a result of the violation of his/her civil right has the right to compensation.

2. Losses are:

1) the forfeiture, which a person had over the destruction or damage of the thing, as well as the expenses that a person had or should have to restore his/her violated right (actual damage);

2) the income that a person could actually have under usual circumstances if his/her right had not been violated (lost profit)" [7].

Under the Commercial Code of Ukraine No. 436-IV as of January 16, 2003:

"Article 224. Compensation for losses"

1. A participant in economic relations, who has violated an economic obligation or established requirements for the implementation of economic activities, should compensate for the damage caused to an entity whose rights or legitimate interests are violated.

2. Losses are the expenses of the controlling party, loss or damage of his/her property, as well as income that was not received, which the controlling party would have received in case of proper fulfilment of the obligation or observance of the rules of economic activity by the other party.

"Article 225. Composition and amount of damages"

1. The amount of damages which should be compensated by a person who committed a commercial offense should include:

– the value of the lost, damaged or destroyed property determined in accordance with the requirements of the legislation;

– additional costs (penalties that were paid to other entities, the cost of additional works, additional expenditures, etc.) incurred by the party who has suffered damage as a result of a violation of the obligation by the other party;

– unearned profit (loss of profit), for which the party who has suffered damage has the right to count on in case of the proper performance of the obligation by the other party;

– material compensation of the moral damage in cases provided by law" [8].

Based on the above, the goal of expertise and studies on the total amount of pecuniary damage (losses) caused to the enterprise as a result of deterioration, theft or extermination of the harvest is the documentary and arithmetic confirmation of pecuniary damage calculations carried out by the affected enterprises.

The objects to study are documented costs of the company, an estimated amount of unearned profits, and possible additional costs. The expert analyses the documents on business activities, accounting and tax accounting, which confirm the implementation and reflection of the cost for purchasing crop, fertilizers, consumables for equipment, employees' salary, services of outside organizations, etc., that is incurred costs, as well as documents that confirm the intentions of the enterprise in the harvest realization, in order to calculate the amount of unearned profit (lost profits). The data from the Office of Statistics on the average cost of a particular culture, stock exchange certificates, trading contracts on the future harvest and others are the sources of information in such cases.

Conducting research, an expert takes into account the compliance of the submitted documents with the requirements of the current legislation on this issue, as well as the comparability of the data given in the calculation, the data of accounting documents and business activities of the enterprise.

Summarizing the expert practice, the authors highlighted the main mistakes made by agrarian enterprises in the compilation and documentary justification for calculating the amount of damage caused to the enterprise:

– the discrepancy of the data on the cost of works, services, materials specified in the calculation, as indicated in the payment documents;

– the units of measurement heterogeneity or difference in the name of a certain position in different documents;

– the inconsistency in the registration of documents submitted for examination to the requirements of the current legislation,

– inadequate documentary justification of the costs specified in the calculation, etc.

These disadvantages show that people who are responsible for the registration of accounting documents and tax records of the enterprise for the pre-trial work are unskilled and inexperienced.

Inconsistencies and mistakes in the calculations conducted by the enterprises affect the amount of damages, documented and arithmetically confirmed by the results of the examination significantly.

Based on the above, the authors state that the correctness and accuracy of documentary registration affect the success of solving legal issues by agrarian enterprises, therefore, they should be careful choosing skilled staff because it is possible to have undesirable consequences, saving money on this issue.

Work with the staff of the agrarian enterprise is an important component of preventive measures in developing a system for protecting agrarian enterprises from the risks of raiding or unfriendly takeovers.

The raider definition in western literature, as well as domestic publications on the role of competitive investigation in preventing raider attacks and takeovers, also confirms this fact.

Some foreign sources define raiding as a situation, in which an enterprise accepts (invites, lures away) the employees from competitor firms, giving them more wages, new career opportunities in exchange for information about the financial situation, plans and products of the firm-competitor [9]. T. Tkachuk also shares this opinion discussing the role of competitive investigation in preventing raider attacks and takeovers [6].

Ukrainian scientists, in particular, I. Y. Zaitseva, distinguish the following risks, besides the risks of unfriendly takeovers (raids) connected with the emergence and compensation of losses and the personnel policy influence:

– the risk of management authority misuse;

– the risk of not following the inside procedures of the company;

– the risk of a possible corporate conflict;

– the risk connected with the development strategy of the enterprise [10].

According to the authors, this group of risks is directly related to the legislative and statutory and documentary regulations of the enterprise.

The requirements for the organizational and legal form of activities of agricultural enterprises and the obligatory information, which should be contained in the constituent documents, are the goals and subject of the enterprise, management of the enterprise, rights and responsibilities of management and participants (shareholders and stockholders), the stock company property, the sources of formation

and the directions of the received income distribution, and other significant aspects of functioning. They are regulated by the following laws: Law of Ukraine "On Agricultural Cooperation" dated July 17.07.1997, No. 469/97-VR; Law of Ukraine "On Cooperation" dated 10.07.2003 No. 1087-IV; Law of Ukraine "On Business Associations" dated 19.09.1991, № 1576-XII.

Expert examination of transactions for the allocation of property shares at the exit of the participant from the company and the income display and distribution, which is dividends accrual and payment, income on shares, corporate payments, etc., documentary confirmation of the size of the land bank of the enterprise and connection between the agrarian business operations and economic activity, confirm their negative impact on the adequate work of agrarian enterprises. These operations can lead to the diversion of financial resources of the enterprise, changes in the structure of its assets, their reduction, and the emergence of additional tax or credit liabilities.

The application of an expert approach is to compare the practical implementation of such operations with the constituent documents of the enterprise and the requirements of the current legislation of Ukraine.

The generalization of expert practice on the given questions shows that the clear formulation of goals and objectives of the agrarian enterprise, the list of powers, rights, and responsibilities of management and members of the society (co-operative), the regulation of internal procedures and consolidation of these data in the constituent documents of the enterprise, their unambiguous interpretation, and the requirements conformity to the current legislation help to reduce the above risks of raider attacks and unfriendly takeovers.

Conclusions and prospects of further research in this sphere. To sum up, we can conclude that the formation of a protective system against the risks of raider attacks and unfriendly takeovers by agrarian enterprises must be carried out by agrarian enterprises taking into account the following preventive measures:

– conducting an independent audit of activities to identify weaknesses in the work of the enterprise,

– selection of skilled staff and making it motivated;

– clear regulatory and legal regulation of activities, internal procedures of the enterprise, powers, rights, and responsibilities of management and participants.

The authors note that great importance for the agrarian enterprises to develop an algorithm of action under the conditions of an already carried out raider attack is to systematize and generalize the practices of different enterprises in similar situations, as well as the application of expert practice in this process. It will help to avoid common mistakes, to use financial resources effectively, and to save time.

References:

1. Burbelo O. A., Ramazanova S.K., Zaets O.M., Gudima T.S., Kuzmenko O.M. (2015) Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva v umovah reyderskyh zagroz: kolektyvna monografiya [Economic security of the enterprise under the conditions of raider threats: collective monograph] / [the scientific edition of O.A. Burbelo, S.K. Ramazanova]. – Severodonetsk: the publishing house of V. Dahl ENU. – P. – 99.

2. Y. Borka (2018) Yak zahystyty agrobiznes vid reyderstva [How to protect agricultural business from raiding] // Yuridichna Gazeta online: electron. version. No. 32-33 (634-635). Date updated: 08/14/2018. URL: http://yur-gazeta.com/publications/practice/zemelne-agrarne-pravo/yak-zahistiti-agrobiznes-vid-reyderstva.html (reference date: 03.03.2019)

3. Sukmanova O.V. (2018) Agrarne reyderstvo: chi pozhnut buryu ti, hto siye viter? [Agrarian Raiding: Will the winds sow the storm?] // Economical truth: electron. version. No. Date of update: 08.04.2018. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2018/08/9/639444/ (reference date: 15.03.2019)

4. Yurchenko O.M. (2012) Reiderstvo v Ukraini [Raiding in Ukraine]// Fighting Against Organized Crime and Corruption (Theory and Practice): A Scientific and Practical Journal / Interdepartmental Research Center on the Problems of Combating Organized Crime. – Kyiv. – No. 2 (28). – p. 80-87. – ISSN 1609-0462

5. Tkachuk Y. (2007) Rol konkurentnoyi rozvidky v zapobiganni reiderskiy ataci ta zdiysnenni poglynannya [The role of competitive investigation in a preventive raider attack and conflict with them]. – No. 7. – P. 72-75. URL: http://personal.in.ua/article.php?Ida=542 (reference date: 03.03.2019)

6. Podvezko G. (2018) Antyreyderstvo: yak zahystyty suchasnuy agrobiznes [Anti-raiding: How to protect modern agricultural business] // Yuridichna Gazeta online: electron. version, No. 31-32 (581-582). Date of update: 08/15/2017. URL: http://yur-gazeta.com/publications/practice/land-agrarian-law/antireyderstvo-yak-zahistiti-suchasniy-agrobiznes.html (reference date: 03.03.2019)

7. Civilnuy Kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 435-IV [The Civil Code of Ukraine dated January 16, 2003, No. 435-IV] // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine, December 18, 2016 – URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/conv/page (reference date: 03.03.2019)

8. Gospodarsky Kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy No. 436-IV vid 16.01.2003 [The Commercial Code of Ukraine: Law of Ukraine No. 436-IV of January 16, 2003] // BBP.-2003. – No. 18-22. – Article 144 -URL: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?Nreg=436-15 (reference date: 03.03.2019)

9. Lawrence M. Salinger. (2005) Encyclopedia of white-collar and corporate crime / general editor, // SAGE Publications, Inc., P. – 216.

10. Zaitseva I. Y. (2009) Vyznachennya ryzykiv nedruzhnyogo poglynannya pidpryyemstv ta napryamiv rozvytku korporatyvnogo sektora ekonomiky Ukrainy [Determination of the risks of unfriendly enterprises and directions of development of the corporate sector of the Ukrainian economy] [Electronic resource] / I.U. Zaitseva // Effective economy. – No. 2. – URL: http: // www.economy.nauka.com.ua (reference date 20.03.2019)

УДК 658:005.21

Матвій І.Є.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»
Матвій С.І.,
провідний фахівець відділу маркетингу та інноватики,
Національний університет «Львівська політехніка»

Matviy Igor,
Candidate of Sciences (Economics), Associate professor,
Associate Professor of the Department of Organizational Management,
Lviv Polytechnic National University
Matviy Solomiya,
Senior Specialist at Marketing and Innovation Department,
Lviv Polytechnic National University

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ ДОПОМІЖНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ ОБ'ЄДНАННЯХ

Матвій І.Є., Матвій С.І. Деякі аспекти визначення пріоритетності оптимізації допоміжних бізнес-процесів у виробничо-господарських об'єднаннях. Стаття присвячена вирішенню завдання визначення пріоритетності проведення змін допоміжних бізнес-процесів. Розроблено, запропоновано методику визначення пріоритетності допоміжних бізнес-процесів у виробничо-господарських об'єднаннях до оптимізації з огляду на такі критерії пріоритетності, як важливість бізнес-процесу, проблемність бізнес-процесу, можливість та вартість проведення змін бізнес-процесу. Запропонована методика була апробована в ПАТ «Концерн-Електрон». За результатами апробації найвищий рівень пріоритетності до змін мають такі допоміжні бізнес-процеси, як маркетингова діяльність, утилізація продукції та відходів, бухгалтерський облік, проведення спеціалізованого навчання, ведення документообігу, аналітика даних та програмне забезпечення, охоронна діяльність.

Ключові слова: бізнес-процес, допоміжний бізнес-процес, оптимізація, рівень пріоритетності, важливість, проблемність, можливість проведення змін.

Матвий И.Е., Матвий С.И. Некоторые аспекты определения приоритетности оптимизации вспомогательных бизнес-процессов в производственно-хозяйственных объединениях. Статья посвящена решению задания определения приоритетности проведения изменений вспомогательных бизнес-процессов. Разработана, предложена методика определения приоритетности вспомогательных бизнес-процессов в производственно-хозяйственных объединениях к оптимизации с учетом таких критерий приоритетности, как важность бизнес-процесса, проблемность бизнес-процесса, возможность и стоимость проведения изменений бизнес-процесса. Предложенная методика была апробирована в ПАО «Концерн-Электрон». По результатам апробации самый высокий уровень приоритетности к изменениям имеют такие вспомогательные бизнес-процессы, как маркетинговая деятельность, утилизация продукции и отходов, бухгалтерский учет, проведение специализированного обучения, ведение документооборота, аналитика данных и программное обеспечение, охранная деятельность.

Ключевые слова: бизнес-процесс, вспомогательный бизнес-процесс, оптимизация, уровень приоритетности, важность, проблемность, возможность проведения изменений.

Matviy Igor, Matviy Solomiya. Some aspects of the definition prioritizing the optimization of subsidiary business processes of industrial economic association. The article is devoted to the task of determining the priority of carrying out the changes of subsidiary business processes. The solution to this problem is due to the actualization of ensuring the efficiency of business process management in the enterprise, which in turn requires their periodic analysis and search for ways of improvement, reengineering, optimization in order to get the maximum effect. The article explains the essence of the concepts of "business processes", "subsidiary business processes" and "optimization of business processes". A methodology for determining the priority of subsidiary business processes of industrial economic association to optimization has been developed and proposed, taking into account the following priority criteria: the importance of the business process; problematic business process; opportunity and cost

of conducting business process changes. The importance of subsidiary business process demonstrates the degree of its importance in achieving the organization's strategy and its goals; the degree of difficulty of the subsidiary business process is estimated as the difference between the main indicators that shape the level of competitiveness of the organization in the market and its competitors; the opportunity and cost of making changes to the business process characterizes the magnitude of the costs and the various barriers that accompany those changes. Assessing the importance, the difficulty and the possibility of making changes for each subsidiary business process makes it possible to determine the order in which they are ranked and to select the business processes that are most prioritized for further analysis and optimization. The proposed methodology was tested at JSC "Concern-Electron", which includes ten enterprises and performs twelve subsidiary business processes in total. The estimation of subsidiary business processes at JSC "Concern-Electron" by the above criteria was carried out by the expert method. According to the expert estimates, the following supporting business processes have the highest level of priority for change: marketing activities; product and waste management, accounting, specialized training, document management, data analytics and software and security.

Key words: business process, subsidiary business process, optimization, priority level, importance, difficulty, possibility of change.

Постановка проблеми. Результативність діяльності суб'єктів господарювання залежить від багатьох чинників, таких як наявність сучасного технологічного обладнання та висококваліфікованих працівників, стану речей в галузі, дотримання відповідного рівня якості виробленої продукції, ефективність управління. Зокрема, на сучасному етапі актуалізується забезпечення ефективності управління бізнес-процесами на підприємстві. Відповідно, це вимагає їх періодичного аналізування та пошуку способів удосконалення, реінжинірингу, оптимізації задля отримання максимального ефекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика, пов'язана з оцінюванням ефективності, реінжинірингом, бізнес-процесами, передачею їх виконання стороннім організаціям, досліджувалась такими науковцями, як М.Я. Гвоздь, В.В. Дубініна, О.В. Крупа, О.З. Сорочак, Л.М. Таранюк, М. Хаммер, Дж. Чампі, Л.І. Чернобай, Н.І. Чухрай, О.А. Шевчук.

Як відомо, бізнес-процес – це сукупність різних видів діяльності, в межах якої «на вході» використовується один чи більше видів ресурсів, а в результаті якої на «виході» утворюється продукт, що має цінність для споживача [1]. Одним з ефективних інструментів радикального поліпшення діяльності суб'єктів господарювання є реінжиніринг бізнес-процесів [2, с. 26]. Реінжиніринг – це спосіб кардинальної перебудови бізнес-процесів у компанії, який проходить з докорінними якісними змінами в діяльності конкретного підприємства, що відзначаються значним підвищенням показника економічної ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання в результаті перепроектування елементів фінансової, виробничої, маркетингової, логістичної, ресурсної, кадрової, інформаційної, екологічної складових організаційно-економічного механізму підприємства, а також передбачають швидку адаптацію підприємства до ринкового середовища, що змінюється [3, с. 63]. Реінжинірингу бізнес-процесів передує оцінювання їх ефективності. Так, О.З. Сорочак та М.Я. Гвоздь пропонують методику оцінювання ефективності бізнес-процесів приладобудівних підприємств задля вибору відповідного виду реінжинірингу на підставі системи показників, яка включає такі групи, як показники результативності, показники вартості, показники часу, показники якості, показники фрагментації [4, с. 213].

Часто в практичній діяльності задля вирішення проблеми забезпечення ефективності реалізації бізнес-процесів (здебільшого допоміжних бізнес-процесів) суб'єкти господарювання використовують інструмент передачі їх виконання на аутсорсинг. В цьому контексті О.В. Крупа запропонував модель механізму організації аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів, яка дає змогу сформувати ефективну систему управління підприємством, що дає можливість мінімізувати витрати та оптимізувати процеси організації виробництва шляхом концентрації на ключових бізнес-процесах та передачі непрофільних процесів контрагентам [5, с. 121].

Проте поза увагою науковців залишається питання вибору послідовності та готовності допоміжних бізнес-процесів у виробничо-господарських об'єднаннях до змін, які б забезпечували підвищення ефективності непрофільних видів діяльності, оскільки непрофільні активи не лише поглинають фінансові ресурси, але й зміщують фокус трудових.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розроблення методики визначення пріоритетності оптимізації допоміжних бізнес-процесів у виробничо-господарських об'єднаннях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складовою ефективної діяльності виробничо-господарських об'єднань є забезпечення успішної реалізації бізнес-процесів, зокрема допоміжних бізнес-процесів, що потребує їх постійних змін, зокрема вдосконалення, перепроектування, реінжинірингу, оптимізації. Допоміжні бізнес-процеси, з одного боку, забезпечують виконання основних процесів, а з іншого боку, спрямовані на задоволення інтересів основних зацікавлених груп (власників, постачальників, споживачів, персоналу, держави, кредиторів), а також пов'язані з управлінням персоналом, фінансовим управлінням тощо [6, с. 404]. Оптимізація бізнес-процесів передбачає перехід на процесно орієнтовану організацію управління промислового підприємства з відповідними змінами в кадровій політиці, оптимізацію взаємин зі споживачами та постачальниками, реорганізацію бізнес-процесів шляхом їх виділення та опису, більш повне використання ресурсних можливостей підприємства [7]. В цьому аспекті важливим є вибір серед бізнес-процесів найбільш пріоритетних, зміни яких забезпечать найвагоміший позитивний результат. Для вирішення цього завдання пропону-

ється використовувати такі критерії пріоритетності (рис. 1), як важливість бізнес-процесу, проблемність бізнес-процесу, можливість та вартість проведення змін бізнес-процесу.

Першим критерієм є важливість допоміжного бізнес-процесу. Він демонструє ступінь його важливості щодо досягнення стратегії організації та її цілей.

Другим критерієм є ступінь проблемності допоміжного бізнес-процесу. За умови достатнього рівня показників ефективності виконання допоміжного бізнес-процесу на підприємстві немає потреби його пріоритетної оптимізації. Слід зазначити, що ступінь проблемності допоміжного бізнес-процесу варто оцінювати як різницю основних показників, що формують рівень конкурентоспроможності організації на ринку та її фірм-конкурентів.

Під час вибору допоміжних бізнес-процесів, які є пріоритетними, варто також проаналізувати витрати, пов'язані з цими діями. Таким чином, відповідно до третього критерію, перш за все варто вибрати ті бізнес-процеси, поліпшення яких можна провести з найменшими витратами.

Оцінювання ступеня важливості, проблемності та можливості проведення змін для кожного допоміжного

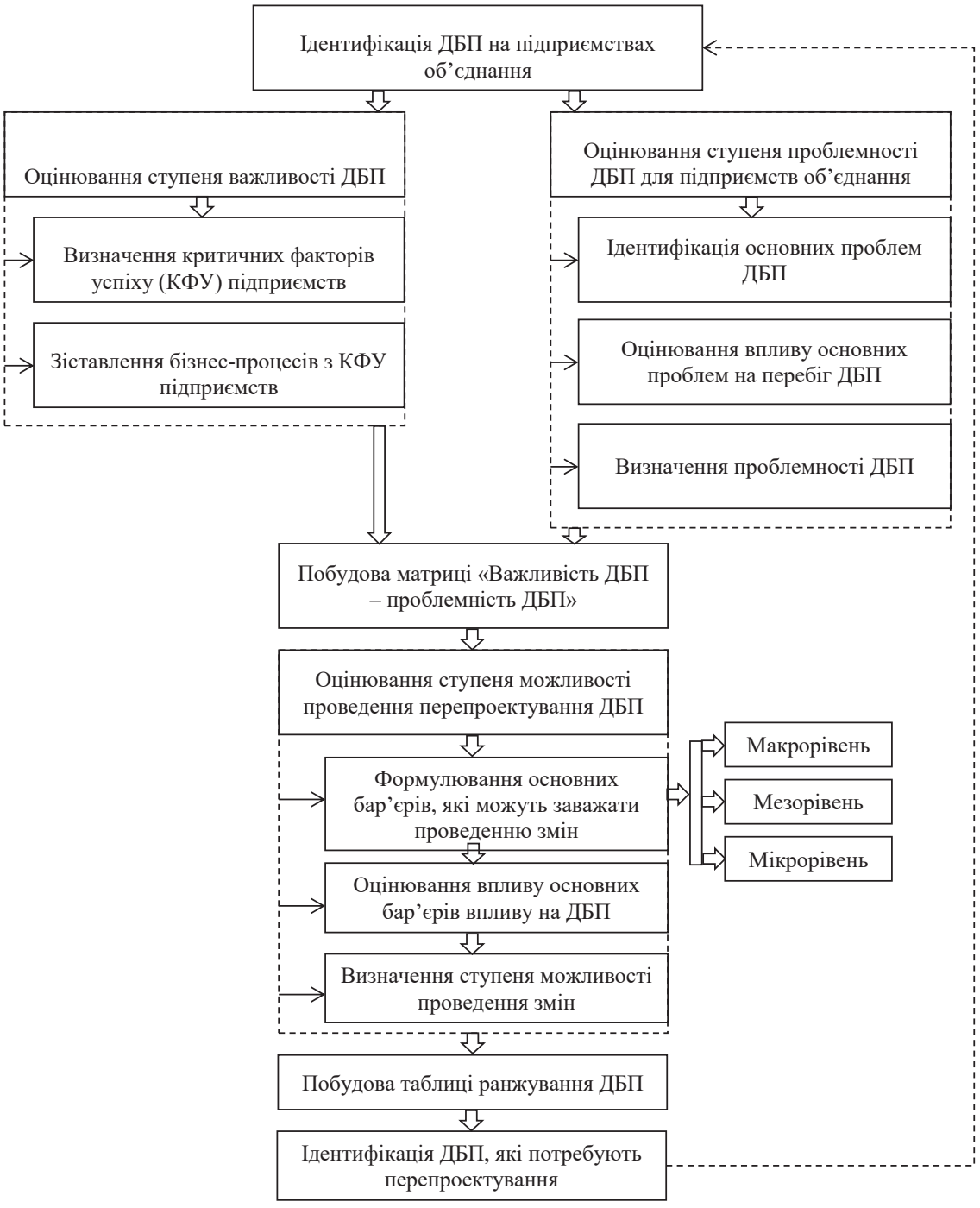


Рис. 1. Модель аналізування допоміжних бізнес-процесів у виробничо-господарських об'єднаннях

бізнес-процесу дає можливість визначити порядок проведення їх ранжування та вибрати ті бізнес-процеси, які є найбільш пріоритетними для подальшого аналізування й оптимізації.

Запропонована методика була апробована в ПАТ «Концерн-Електрон», до складу якого входять Науково-виробниче підприємство «Карат», ТзОВ СП «Електротранс», завод «Електронмаш», телевізійний завод «Електрон», СП ТОВ «Сферос-Електрон», завод «Полімер-Електрон», фінансово-лізингова компанія «Електрон-лізинг», ТзОВ «Завод Електронпобутприлад», окреме конструкторське бюро «Текон-Електрон», побутово-харчове підприємство «Електрон». Формування матриці для ранжування допоміжних бізнес-процесів здійснюється на основі використання експертного методу. Експертами виступали топ-менеджери Концерну, що володіють системним баченням підприємств об'єднання та компетентні щодо процесів, які потребують оптимізації.

Оцінювання ступеня важливості допоміжних бізнес-процесів передбачає виконання двох кроків, таких як визначення критичних факторів успіху (КФУ) організації та зіставлення бізнес-процесів з КФУ [8, с. 293].

Першим кроком для визначення важливості допоміжних бізнес-процесів є виокремлення критичних факторів успіху організації. Це найбільш важливі стратегічні цілі підприємства, що сформовані на основі його місії та за допомогою яких буде втілюватися стратегія організації.

Основними критеріями, яким мають відповідати КФУ, є співзвучність зі стратегічними цілями підприємства, поєднання тактичних і стратегічних факторів, відповідність завданням організації для реалізації її місії. При цьому кожен фактор є необхідним, щоб організація досягнула поставленої місії, а сукупність факторів повинна сприяти її досягненню.

Другим кроком визначення ступеня важливості бізнес-процесів є їх зіставлення з критичними факторами успіху. Для оцінювання ступеня важливості запропоновано такі критичні фактори успіху для допоміжних бізнес-процесів, як оптимізація діяльності, ефективність використання трудових ресурсів організації, виконання поставлених завдань та угод у встановлені терміни, висока якість товарів та послуг, що забезпечує високий рівень конкурентоспроможності, інноваційність технологічного оснащення виробництва, що дає змогу забезпечувати достатній рівень якості товарів та послуг. Ступінь важливості оцінюється за п'ятибальною шкалою, а кожен бал відповідає визначеному критичному фактору успіху.

Наступним кроком вибору пріоритетних бізнес-процесів є оцінювання ступеня їхньої проблемності. Оцінювання проводиться за п'ятибальною шкалою щодо відповідності поточного стану бізнес-процесів бажаному. Значення «1» присвоюється найрезультативнішим та найефективнішим процесам, в яких відсутні проблеми, а поточний стан відповідає бажаному. Значення «5» присвоюється бізнес-процесам незадовільного стану, в яких є багато проблем, а розрив між бажаним і поточним станом є найбільшим серед розглянутої сукупності.

Для підвищення якості результатів оцінювання ступеня проблемності допоміжних бізнес-процесів проведено їхню попередню діагностику. В рамках проведення діагностики по кожному бізнес-процесу сформовано основні проблеми, оцінено їхній вплив, на основі чого визначено експертним шляхом ступінь проблемності бізнес-процесу. Отримані результати щодо оцінювання важливості та ступеня проблемності допоміжних бізнес-процесів ПАТ «Концерн-Електрон» відображено в табл. 1.

На основі результатів оцінювання ступеня важливості та проблемності допоміжних бізнес-процесів формується матриця ранжування. Вертикальна вісь матриці відображатиме ступінь важливості допоміжних бізнес-процесів, а горизонтальна – ступінь їх проблемності. Відповідно, кожний бізнес-процес матиме своє місце в полі матриці (рис. 2).

Ця матриця має три зони, а саме першу (I), другу (II) й третю (III). Бізнес-процеси, які потрапили в III зону (лівий нижній кут матриці), є найменш важливими, а їх стан можна охарактеризувати як прийнятний; на цей момент часу їх аналізуванням та оптимізацією займатися не слід. До них належать такі допоміжні бізнес-процеси, як забезпечення канцтоварами, прибирання приміщень та території, будівельні роботи.

Таблиця 1

Оцінювання важливості та ступеня проблемності допоміжних бізнес-процесів ПАТ «Концерн-Електрон»

№	Допоміжні бізнес-процеси	Важливість (1–5)	Проблемність (1–5)
1	Координація виконання державних, міжгалузевих та галузевих програм	3	2
2	Ведення документообігу, аналітика даних та програмне забезпечення	5	3
3	Будівельні роботи	2	2
4	Охоронна діяльність	4	4
5	Прибирання приміщень та території	1	2
6	Поточний ремонт та обслуговування обладнання	3	3
7	Ведення бухгалтерського обліку	4	4
8	Управління персоналом	3	3
9	Утилізація продукції та відходів	3	5
10	Проведення спеціалізованого навчання	4	4
11	Маркетинговий комплекс	3	5
12	Забезпечення канцтоварами	1	2

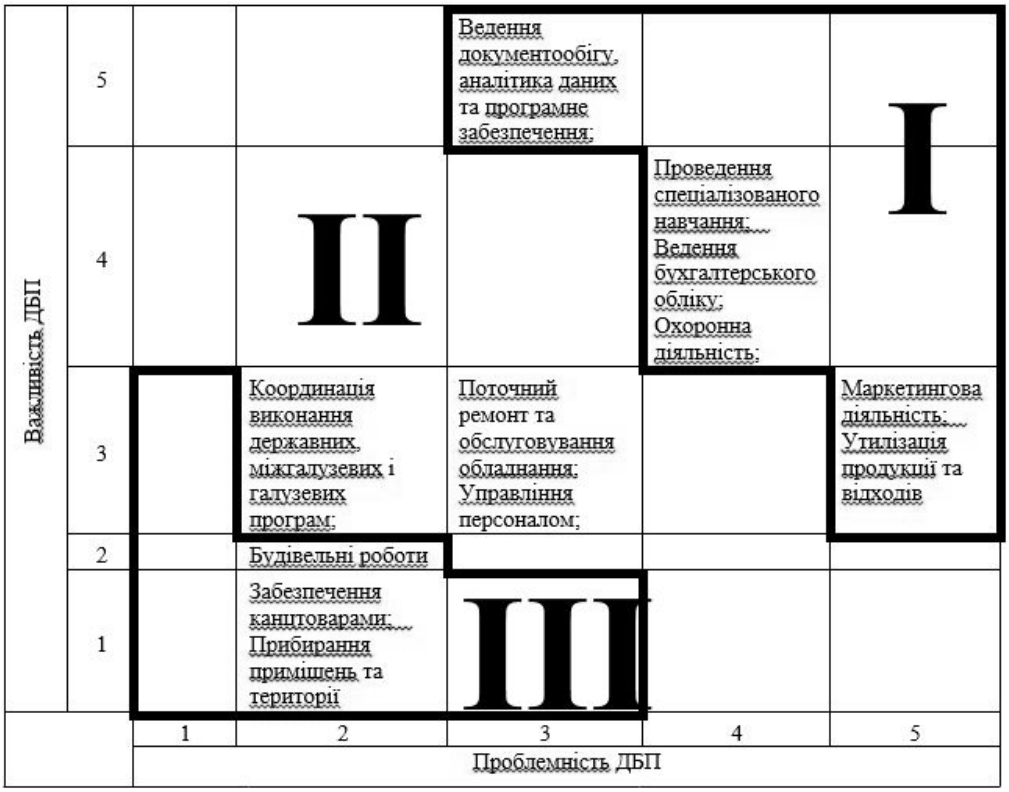


Рис. 2. Матриця ранжування допоміжних бізнес-процесів ПАТ «Концерн-Електрон»

Джерело: сформовано на основі джерела [9, с. 130]

Бізнес-процеси, які потрапили в I зону ближче до верхнього правого кута, є найважливішими й найбільш проблемними. Вони належать до категорії високого пріоритету, а їх удосконаленням та змінами слід зайнятися перш за все. В цьому разі такими бізнес-процесами є ведення документообігу, аналітика даних та програмне забезпечення, проведення спеціалізованого навчання, ведення бухгалтерського обліку, охоронна діяльність, маркетинговий комплекс, утилізація продукції та відходів.

Робота щодо поліпшення бізнес-процесів в успішній організації ніколи не закінчується. Справа в тім, що поки одні бізнес-процеси поліпшуються фахівцями компанії та пересуваються до лівої межі матриці ранжування, то інші бізнес-процеси погіршуються та рухаються в зворотному напрямку до правої сторони. Ця обставина викликана двома причинами. По-перше, за ступенем функціонування бізнес-процесів у них виникають та виявляються нові проблеми. По-друге, ступінь проблемності процесу визначається цільовими установками менеджерів, які беруть участь в опитуванні. Якщо керівництво починає підвищувати цілі й нормативи через свої амбіції чи вимоги ринку, то автоматично підвищується ступінь проблемності відповідності бізнес-процесів.

Отже, після формування двовимірної матриці ранжування необхідно оцінити допоміжні бізнес-процеси за третім критерієм, а саме критерієм можливості проведення змін, який вказує на те, наскільки доцільно в бізнес-процесі провести зміни, скільки це буде коштувати. Бізнес-процес може бути важливим та проблемним, але проведення в ньому змін може бути недоцільним з огляду на його високу вартість.

Для оцінювання ступеня можливості проведення змін були визначені основні бар'єри, які можуть зустрітися на шляху їх проведення. Це бар'єри, які перешкоджають проведенню змін, а під час розгляду їх розбивають на групи, основними з яких є «фінанси», «персонал» та «законодавство».

Керівництвом корпорації було визначено основні бар'єри по кожному виділеному бізнес-процесу, оцінено силу їхнього впливу за шкалою від одного до п'яти. Після цього було отримано ступінь можливості проведення змін по кожному бізнес-процесу.

Наступним кроком для вибору допоміжних бізнес-процесів, які є найважливішими, найбільш проблемними та володіють високим ступенем можливості проведення змін, є побудова таблиці ранжування (табл. 2). Підсумковий показник, що характеризує пріоритетність бізнес-процесу, обчислюється як сума трьох розрахованих раніше ступенів важливості, проблемності та можливості проведення змін.

На основі проведеного оцінювання допоміжних бізнес-процесів ПАТ «Концерн-Електрон» за трьома критеріями (важливість, проблемність та можливість проведення змін) можна констатувати, що найвищий рівень пріоритетності має такий допоміжний бізнес-процес, як маркетингова діяльність. На бал нижчу пріоритетність мають процес утилізації, бухгалтерський облік, проведення спеціалізованого навчання, ведення документообігу, аналітика даних та програмне забезпечення, охоронна діяльність. Відповідно, об'єднанню варто зосередитись на

Таблиця 2

Таблиця ранжування допоміжних бізнес-процесів ПАТ «Концерн-Електрон»

№	Допоміжні бізнес-процеси	Важливість (1–5)	Проблемність (1–5)	Можливість проведення змін (1–5)	Пріоритетність (3–15)
1	Координація виконання державних, міжгалузевих і галузевих програм	3	2	3	8
2	Ведення документообігу, аналітики даних та програмного забезпечення	5	3	4	12
3	Будівельні роботи	2	2	2	6
4	Охоронна діяльність	4	4	4	12
5	Прибирання приміщень та території	1	2	2	5
6	Поточний ремонт та обслуговування обладнання	3	3	3	9
7	Ведення бухгалтерського обліку	4	4	4	12
8	Управління персоналом	3	3	3	9
9	Утилізація продукції та відходів	3	5	4	12
10	Проведення спеціалізованого навчання	4	4	4	12
11	Маркетинговий комплекс	3	5	5	13
12	Забезпечення канцтоварами	1	2	2	5

оптимізації вище названих допоміжних бізнес-процесів, оскільки саме це дасть найбільший результат.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження запропонована методика визначення пріоритетності оптимізації допоміжних бізнес-процесів у виробничо-господарських об'єднаннях, яка базується на оцінюванні за трьома критеріями, такими як важливість, проблемність та можливість проведення змін.

За результатами апробації методики в ПАТ «Концерн-Електрон» можна стверджувати, що за рівнем пріоритетності перш за все змін потребують такі допоміжні бізнес-процеси, як маркетингова діяльність, утилізація продукції та відходів, бухгалтерський облік, проведення спеціалізованого навчання, ведення документообігу, аналітика даних, програмне забезпечення та охоронна діяльність.

Список використаних джерел:

1. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / пер. с англ. Ю.Е. Корнилович. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2006. 250 с.
2. Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств : монографія / за заг. ред. Л.М. Таранюка. Суми : СНАУ, 2018. 500 с.
3. Таранюк Л.М. Реінжиніринг бізнес-процесів промислових підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Суми : видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1», 2014. 608 с.
4. Сорочак О.З., Гвоздь М.Я. Методика оцінювання ефективності бізнес-процесів приладобудівних підприємств та вибору відповідного виду їх реінжинірингу. *Економічний простір*. 2015. № 102. С. 210–224.
5. Крупа О.В. Система забезпечення механізму організації аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів підприємств. *Економіка і регіон*. 2013. № 4. С. 119–123.
6. Чухрай Н.І., Матвій С.І. Перепроектування логістичних бізнес-процесів у ланцюгах поставок. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика*. 2014. № 811. С. 403–413.
7. Лисенко О.А. Оптимізація бізнес-процесів промислових підприємств як спосіб підвищення ефективності їх діяльності. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14491/1/45.pdf (дата звернення: 14.08.2019).
8. Шевчук О.А. Сучасний інструментарій стратегічного управління розвитком та динамічною стійкістю підприємств. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2018. № 15. С. 290–298. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2018_15_35 (дата звернення: 14.08.2019).
9. Дубініна В.В. Раціоналізація управління бізнес-процесами підприємств: підходи та методи. *Економічний простір*. 2016. № 113. С. 124–135.

References:

1. Hammer M., Champie D. (2006) Reynzhynyrynh korporatsyy. Manyfest revolyutsyy v byznese [Corporate Reengineering. Manifesto of the revolution in business]. Moscow : Mann, Ivanov, and Ferber (in Russian).
2. Taranyuk L.M. (2018) Reinzhynirynh biznes-protsesiv marketynhovoyi sfery promyslovykh pidpryyemstv : monohrafiya [Reengineering of business processes of marketing sphere of industrial enterprises : a monograph]. Sumy : SNAU (in Ukrainian).
3. Taranyuk L.M. (2014) Reinzhynirynh biznes-protsesiv promyslovykh pidpryyemstv: teoriya, metodolohiya, praktyka: monohrafiya [Reengineering of business processes of industrial enterprises: theory, methodology, practice: monograph]. Sumy : Mriya-1 Publishing and Production Enterprise (in Ukrainian).

4. Sorochak O.Z., Gvozd M.Y. (2015) Metodyka otsinyuvannya efektyvnosti biznes-protsesiv pryladobudivnykh pidpryyemstv ta vyboru vidpovidnoho vydu yikh reinzhynirynhu [Methodology of assessment of business process efficiency of enterprises in instrument-making industry and selection an appropriate type of its reengineering]. Economic space, no. 102, pp. 210–224 (in Ukrainian).
5. Krupa O.V. (2013) Systema zabezpechennya mekhanizmu orhanizatsiyi aut·sorsynhu dopomizhnykh biznes-protsesiv pidpryyemstv [The system of providing the mechanism of organization of outsourcing of auxiliary business processes of enterprises]. Economy and region, no. 4, pp. 119–123 (in Ukrainian).
6. Chukhray N.I., Matviy S.I. (2014) Pereproektuvannya lohistychnykh biznes-protsesiv u lantsyuhakh postavok [Redesigning logistics business processes in supply chains]. Logistics, no. 811, pp. 403–413 (in Ukrainian).
7. Lysenko O.A. (2013) Optymizatsiya biznes-protsesiv promyslovykh pidpryyemstv yak sposib pidvyshchennya efektyvnosti yikh diyal'nosti [Optimization of business processes of industrial enterprises as a way to increase the efficiency of their activities]. Available at: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14491/1/45.pdf (accessed: 14.08.2019) (in Ukrainian).
8. Shevchuk O.A. (2018) Suchasnyyj instrumentariy stratehichnoho upravlinnya rozvytkom ta dynamichnoyu stiykistyu pidpryyemstv [Modern toolkit of strategic management of development and dynamic stability of enterprises]. Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute", no. 15, pp. 290–298. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2018_15_35 (accessed: 14.08.2019) (in Ukrainian).
9. Dubinina V.V. (2016) Ratsionalizatsiya upravlinnya biznes-protsesamy pidpryyemstv: pidkhody ta metody [Streamlining enterprise business process management: approaches and methods]. Economic space, no. 113, pp. 124–135 (in Ukrainian).

UDC 330.332.5

Makhmudov Khanlar,
Doctor of Economics,
Head of Department of Entrepreneurship and Law,
Poltava State Agrarian Academy
Sivitska Yuliia,
Postgraduate Student, Department of Economics and Management,
Poltava State Agrarian Academy

Махмудов Х.З.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва і права
Полтавська державна аграрна академія,
Сівіцька Ю.О.,
здобувач ступеня доктора філософії
зі спеціальності 051 «Економіка»,
Полтавська державна аграрна академія

THE PROGNOSIS OF DISCOUNTED CASH FLOWS FOR AGRICULTURAL BUSINESS VALUATION

Makhmudov Khanlar, Sivitska Yuliia. The prognosis of discounted cash flows for agricultural business valuation. Cash flow forecasting is a key element in business valuation, financial analysis, and investment decisions. There is a lack of literature on the subject of cash flow forecasting, especially articles, supported by empirical data. In this article, we have analysed scientific literature on this topic and applied the findings to projecting cash flows and calculating the value of an agricultural enterprise – a Brazilian agricultural holding SLC Agricola S.A. The obtained results indicate that the selected methodology of future cash flows prognosis provides a value of one company's share as close as possible to its current quotation on the stock exchange Bolsa de Valores de São Paulo (BM&F Bovespa).

Key words: cash flow forecasting, prognosis, cash flows, agricultural business valuation, business valuation, direct method, indirect method.

Махмудов Х.З., Сівіцька Ю.О. Прогноз дисконтованих грошових потоків для оцінки сільськогосподарського бізнесу. У даній статті здійснено пошук та обгрунтування методології, яка дозволяє передбачити майбутні грошові потоки для отримання найбільш реальної вартості компанії в процесі оцінки сільськогосподарських компаній з метою інвестування. При розрахунку вартості сільськогосподарського підприємства з використанням методу дисконтованих грошових потоків постає питання вибору методології прогнозування грошових потоків. Адже прогноз суттєво впливає на результати оцінки бізнесу та на рішення, яке буде прийнято інвестором після перегляду цих результатів. Прогнозування грошових потоків є ключовим елементом в оцінці бізнесу, фінансовому аналізі та при прийнятті інвестиційних рішень. Необхідність прогнозування грошових потоків та пошук правильної методології очевидна. Особливо в аграрному секторі, де сьогодні інвестиції є надзвичайно важливими. У той же час бракує літератури з методології прогнозування грошових потоків, особливо статей, підкріплених емпіричними даними. Цей факт зумовив вибір даної теми для подальшого дослідження. Сьогодні серед фахівців з оцінки бізнесу немає єдиної думки щодо того, як слід розраховувати прогноз грошових потоків та яка методологія забезпечує найбільш реалістичний результат. Прогнозування грошових потоків часто є необгрунтованим і непідтвердженим очікуванням аналітика компанії щодо отримання певної цифри чистого прибутку або річного темпу приросту на наступні роки. У цій статті ми проаналізували наукові праці з даної тематики та застосували отримані результати для прогнозування грошових потоків та підрахунку вартості сільськогосподарського підприємства. Виявлені результати застосовані до прогнозування грошових потоків бразильського сільськогосподарського холдингу SLC Agricola S.A., акції якого котируються на біржі Bolsa de Valores de São Paulo (BM&F Bovespa), для обчислення вартості компанії методом дисконтованих грошових потоків. Отримані результати свідчать про те, що обрана методологія прогнозування майбутніх грошових потоків забезпечує вартість однієї акції компанії, максимально наближеною до її поточного котирування на біржі Bolsa de Valores de São Paulo (BM&F Bovespa).

Ключові слова: прогнозування грошових потоків, прогноз, грошові потоки, оцінка сільськогосподарського бізнесу, оцінка бізнесу, прямий метод, непрямий метод.

Махмудов Х.З., Сивицкая Ю.О. Прогноз дисконтированных денежных потоков для оценки сельскохозяйственного бизнеса. Прогнозирование денежных потоков является ключевым элементом в оценке бизнеса, финансовом анализе и принятии инвестиционных решений. В то же время не хватает литературы по методологии прогнозирования денежных потоков, особенно статей, подкрепленных эмпирическими данными. В этой статье мы проанализировали научные труды по данной тематике и применили полученные результаты для прогнозирования денежных потоков и расчета стоимости сельскохозяйственного предприятия. Полученные результаты свидетельствуют о том, что выбранная методология прогнозирования будущих денежных потоков обеспечивает стоимость одной акции компании, максимально приближенной к ее текущей котировки на бирже Bolsa de Valores de São Paulo (BM & F Bovespa).

Ключевые слова: прогнозирование денежных потоков, прогноз, денежные потоки, оценка сельскохозяйственного бизнеса, оценка бизнеса, прямой метод, косвенный метод.

Problem statement. Cash flow forecasting is a key element in business valuation, financial analysis, and investment decisions. The necessity of cash flow prognosis and the search for the correct methodology are obvious, especially in the agricultural sector, where investments are extremely important today. At the same time, there is a lack of literature on the subject of cash flow forecasting, especially articles, supported by empirical data. This fact led to the choice of this topic for further research.

Materials and methods of research. We have analysed the scientific literature (from 1994 to 2018) on the topic of forecasting cash flows of an enterprise. The revealed results (indirect cash flow presentation method and weighted average method for forecasting of cash flows) were applied to the forecasting of cash flows of a Brazilian agricultural holding SLC Agricola S.A., whose shares are listed on the stock exchange Bolsa de Valores de São Paulo (BM&F Bovespa), to calculate the company's value by the discounted cash flow method.

Purpose and objectives of the study. The purpose of this article is to determine methodology, which allows predicting future cash flows to get the most realistic company valuation in the process of agricultural company valuation for investment purposes.

Analysis of recent researches and publications.

Livnat and Zarowin (1990), exploring the US stock market, found that the direct method of the presentation of cash flow information explains stock returns [1].

Dechow (1994) argued that the duration of the company's operating cycle affects the accuracy of cash flow forecasting using both models: the Operating Cash Flow and the Earnings [2].

Hayn (1995) stated that the most accurate prediction of both the OCF model and the Earnings model is in large companies compared to small. As well as those who report positive operating cash flow, compared with those who show negative [3].

Krishnan and Largay (2000) reported that the direct cash flow components method is better to predict future cash flows, than aggregate operating cash flows [4].

Charitou et al. (2001) argued that in order to forecast future cash flows, information about unexpected earnings is more important for small companies than for large ones [5].

Clinch et al. (2002) on the example of Australian companies of the mining industry proved that direct cash flow components method is much better in stock returns prediction than aggregate operating cash [6].

Cheng and Hollie (2008) presented studies that prove better usefulness of direct cash flow method compared with aggregate operating cash flow [7].

Arthur, et al. (2008) found out that the cash flow component model better explains and predicts future earnings than the aggregate cash flow model [8].

Orpurt & Zang (2009) presented evidence that the direct method is more effective and informative in future cash flows predicting than the indirect method [9].

Arthur, Cheng, and Czernkowski (2010) examined Australian companies and stock market data and came to the onclusion that the direct cash flow components method explains future earnings [10].

Al-Debi'e and Mamoun M. (2011) affirmed a considerable negative correlation between length of the company operating cycle and profitability. The study was conducted on the example of industrial companies in Jordan [11].

The basic results of the article. The value of a firm is determined by the present value of future cash flows. Future cash flows are predicted using various information because it is difficult to know precisely the future cash flow at the present time. Corporate sustainability is closely related to future cash flows. If there is not enough cash flow in the future, the sustainability of the firm will be significantly lowered. For investors, it is not easy to predict the future cash flow of a firm. If they can predict the future cash flow through accurate information, they will be able to supply capital and procure capital in a timely manner, which will increase the viability of the firm. In the capital market, financial analysts act as information intermediaries between firms and investors. There are many stakeholders in the capital markets. These stakeholders strive to pursue their own interests. There is an information asymmetry between those who have information and those who do not, and incentives to pursue private interests due to information asymmetries. For a firm to be sustainable for a long time, it can be seen from many companies' examples that it is necessary to disclose relevant information to stakeholders through transparent management, and to receive sound surveillance, rather than seeking private benefits by using information asymmetry between investors and manager [12, p. 1].

A primary goal of financial reporting is helping investors to make economic decisions. A primary economic decision that investors make is assessing the value of firms in which they are invested or are considering investing [13, p. 312].

The DCF method is very vulnerable to changes in the underlying assumptions. Only marginally changes in the perpetual growth rate will lead to huge variances in the terminal value. Since the terminal value accounts for a large portion of the company's value, this is of big significance for the validity of the DCF method. It is very easy to manipulate the DCF analysis to result in the value that you want it to result in by adjusting the inputs [14, p. 14].

The company valuation using discounted cash flows is a valid method to assess the company's value if special precaution is put on the validity of the underlying assumptions. As with all other financial models, the validity of the DCF method almost completely depends on the quality and validity of the data that is used as input. If used wisely, the discounted cash flow valuation is a powerful tool to evaluate the values of a variety of assets and also to analyse the effects that different economic scenarios have on a company's value. The range of reasonable rates for discount factor and perpetual growth rate depends on each specific firm, its business situation, and many more variables [14, p. 15].

The discounted cash flow methodology relies on expected cash flows. However, cash flow forecasts often ignore low-probability downside events so that the forecasts are excessively optimistic or upwardly biased measures of expected cash flows. Such forecasts need to be adjusted when using them in valuations. Practitioners typically account for these downsides by increasing the discount rate beyond the market-based cost of capital whereas academics generally prefer adjustments to the cash flow forecasts themselves [15, p. 15].

Therefore, firms that provide both earnings forecasts and cash flow forecasts are more likely to predict earnings analysts' earnings accuracy than those that do not. The effect of financial analysts' cash flow forecast accuracy on the accuracy of earnings forecasts is significantly positive. Therefore, the empirical results show that firms that accurately predict cash flow forecasts have higher earnings forecasting accuracy than those that do not [12, p. 1].

Cash flow forecasting information of financial analysts provides important evidence for capital market participants because it provides evidence that capital market participants' information can be used as useful information for economic decision-making. These results show the sustainability of a firm from the viewpoint of a financial analyst who acts as an intermediary and external supervisor in the capital market. In addition, the analysts' cash flow forecasting information is expected to reduce the information asymmetry between the company and the investor, thereby increasing the transparency and sustainability of the firm [12, p. 1].

Cash flow presentation methods

The key element of a discounted cash flow methodology is expected cash flows. As you can see above, it is often mentioned in scientific articles that correctly drawn up cash flow forecasts are very useful for investors. They provide important information for economic decision-making.

There are several classifications of cash flows:

– by type of company operations: cash flow resulting from operating activities, cash flow resulting from investing activities, cash flow resulting from financing activities;

– by type of capital: for invested capital and for equity;

– on accounting for the inflation component: real (non-inflationary) and nominal;

– to calculate the cost of capital, you can use equity cash flow or invested capital net cash flow [16, p. 4].

The main difference between these flows is that the flow for all invested capital is based on the assumption that all the funds invested in the company, including borrowed capital, are treated as equity for the company. Cash flow for equity is the funds that remain with the shareholders (owners) of the business [16, p. 4].

Justification for the choice of calculating the value of the flow on its own or invested capital is not widely highlighted as a part of the valuation theory, but it is quite a significant point in the business valuation [16, p. 5].

The scientific literature describes two methods for representing the cash flows of an enterprise: direct and indirect. We shall consider the description, advantages and disadvantages of each of them further.

Over the past two decades, there has been growing interest concerning the usefulness of the information provided from reporting operating cash flows using the direct method. Even before the standardisation of cash flow disclosures,

a number of academic papers, examining various reporting formats for operating cash flows, had each expressed a definitive preference for the direct method [17, p. 42].

The direct method (see Table 1) reports the major items of cash receipts and cash payments in the operating section of the statement. It provides gross inflows and outflows components of cash flows from operations (i.e., cash from customers and cash paid to suppliers). The operating cash flows section of the statement of cash flows under the direct method would include: cash receipts from customers; cash paid to suppliers; cash paid to employees; interest paid; income taxes paid; and cash paid for other operating expenses [18, p. 1].

The explanatory power and predictive ability of disaggregated cash flow models are superior to that of an aggregated model, and further disaggregating previously applied core and non-core cash flows provide incremental information about income statement and balance sheet items that enhances prediction of future cash flows. Disaggregated models and their components produce lower out-of-sample prediction errors than an aggregated model [19, p. 1].

The predictive ability of both aggregated and disaggregated cash flow increases with firm size [20, p. 113].

The direct method cash flow components enhance the predictive ability of aggregate operating cash flow for up to a four-year forecast horizon. Moreover, the predictive ability of both aggregate operating cash flow and direct method cash flow components are noticeably higher when the operating cash cycle is short, the firm is large, the firm is profitable, or the firm generates positive net operating cash flow [20, p. 131].

This method (direct), in the opinion of a practicing business valuation professional, MRICS (Member of Royal Institution of Chartered Surveyors), PhD in economics Pavel Kartsev, is considered more accurate, but also more time-consuming and insufficiently informative, because it does not allow tracing the transformation of net profit into cash flow. In this sense, the indirect method of presenting information about cash flows is more preferable [16, p. 4].

Valuing a company, operating in emerging markets, based on nominal cash flow is much more preferable from the point of view of the reliability of results, than the valuing using real (non-inflationary) cash flow. Thus, the most correct method of presenting cash flows for business valuation using the discounted cash flow method is the calculation of nominal cash flow from operating activities using the indirect method [16, p. 5-6].

The indirect method (see Table 2) adjusts accrual basis net profit or loss for the effects of non-cash transactions. It reconciles net income with the cash flows from operations. The operating cash flows section of the statement of cash flows under the indirect method is determined by adjusting profit or loss for the effects of: (a) changes during the period in inventories and operating receivables and payables; (b) non-cash items such as depreciation, provisions, deferred taxes, unrealized foreign currency gains and losses, undistributed profits of associates, and non-controlling interests; and (c) all other items for which the cash effects are investing or financing cash flows (IAS 7 (International Accounting Standards : Statement of Cash Flows), par. 20) [18].

Direct versus indirect method in company cash flow presentation

In practice, however, the vast majority of companies (approximately 97% to 98%) in the U.S. and other countries prepare their reports using the indirect method. The popularity of the indirect method among financial statement preparers stems from the perception that the direct method is complicated and unduly burdensome in terms of data collection and accounting systems design [20, p. 113-114].

Cash flows from operations, the operating section of a statement of cash flows, provide a key metric in assessing a firm's ability to generate cash from internal operations and

Table 1

The direct method of cash flow presentation

Advantages	Disadvantages
Consistent with the objective of a statement of cash flows (FASB, 1987, par. 111) [18]	Reveals unwanted information to competitors
Refines the forecasting of future operating cash flows	More costly than indirect method
A better marker of company solvency	More labour-intensive
Superior over the indirect method in predicting future stock returns	
Gives significant information to investors	

Source: [1-21]

Table 2

The indirect method of cash flow presentation

Advantages	Disadvantages
More simple and convenient to prepare	Indeterminacy in the term "operations"
Gives a practicable link between financial reports such as statement of cash flows and income statement	Variety of the Report presentation (in practice)
Disclosures non-cash transactions	Comprise objectionable details and may confuse the readers
Less costly than direct method	Less transparent and compliant with procedures of international accounting than direct method
Net cash flow from operating activities is a better measure of company performance than net income	

Source: [1-21]

remain viable. Currently, most firms adopt indirect methods of adjusting earnings by accruals to present cash flows from operations. Its practical implementation imposes two difficulties in analysing a company's cash power. First, investors without insider information are not able to derive the same number as what the company reports as cash flows from operations if they apply the indirect method mechanically. Second, although the statement of cash flows from operations prepared by companies reports changes in the balance of current accounts (i.e., accruals) excluding transactions that do not relate an operating source or use of cash to an income statement account, it does not present what underlying transactions cause changes in accruals or other operating cash flows, and thus determine the total amount of operating cash flows. Firms are neither required to disclose the individual sources of operating cash flows in the footnote disclosures. Not revealing explicitly how companies generate operating cash flows, a statement of cash flows lacks transparency needed for an investor to fully appreciate its economic implications. In worse scenarios, management could opportunistically report the desired amount of total operating cash flows to influence investor perception of the firm's cash-generating ability and future prospects [21, p. 421].

In Ukrainian valuation practice, applying the income methodological approach to business valuation, calculations are carried out mainly using the nominal cash flow from operating activities and cash flows are presented with the indirect method. Consider the application of this method (see Table 3) on the example of a Brazilian agricultural holding SLC Agricola S.A.

An integral part of a business valuation using an income methodological approach is the calculation of the discount rate. We calculate the discount rate for the company SLC Agricola S.A. (see Table 4). Based on the previous study, which revealed the most correct mode to calculate the discount rate in agricultural enterprise business valuation for investment purpose, the calculation is performed using the Build-up method [23].

Cash flow prognosis methods

One of the most important issues, arising while using a methodological income approach and especially the discounted cash flow method in agricultural enterprise valuation is the selection of methodology of future cash flow forecasting. Cash flow forecasting is often an unreasonable and unconfirmed expectation of a company's analyst about obtaining a certain figure of net profit or annual growth rate for the next years. In most cases of valuation practice, the forecast is included in the company's valuation report without any calculation, just the final forecast figures.

Negative scenarios, such as changes in weather conditions, unforeseen situations in the market for such products, are often not considered at all. Sometimes the calculation is carried out using three scenarios: optimistic, pessimistic, and realistic. But this option is a pure assumption of the company's analyst or, worse, an appraiser's assumption (method of expert assessments), who needs to reach a specific figure in their calculations.

In our opinion, a more objective result can be obtained by relying on statistical methods: the weighted average method, the moving average method. It is possible, in this case, to use the methods of exponential smoothing, building multiple regression models or extrapolation.

The exponential smoothing method combines the weighted average method and the moving average method [26, p. 15]. It is not used in our calculations since it actually duplicates the other two methods.

Table 3

Cash flows calculation, SLC Agricola S.A., 2014–2018

Net income, (th,R$)*	290 717,00	392 300,00	15 641,00	369 262,00	406 501,00
Depreciation and amortisation, (th,R$)	99 919,00	106 803,00	104 242,00	91 506,00	111 231,00
Operating cash flow, (th,R$)	390 636,00	499 103,00	119 883,00	460 768,00	517 732,00

* (th,R$) – thousand, Brazilian reals

Source: [22]

Table 4

Discount rate calculation, SLC Agricola S.A. (Build-up method)

Formula	**Rf+EPR*β+CSP+SCRP**		
	Meaning	Number	Source
Rf	Risk free rate of return (Brasil, 2019)	7,88	Aswath Damodaran. 2019. Discount rates. Working paper. Pp. 1-24, [24].
ERP	Equity risk premium (Brasil, 2019)	9,35	Aswath Damodaran. 2019. Discount rates. Working paper. Pp. 1-24, [24].
β	Industry beta (Farming/Agriculture)	0,72	Aswath Damodaran. 2019. Betas by Sector. Table [25].
CSP	Company size premium	0	Used in the valuation of small companies
SCRP	Specific company risk premium	0	We consider it equal to zero since its influence is not studied in this article
7,88+9,35*0,72+0+0=14,61			

Source: [24, 25]

The extrapolation method is often used to identify economic trends and is also suitable for forecasting cash flows based on past trends. The essence of the extrapolation method is as follows: the trend of a certain indicator, which has prevailed in recent years, will determine its development in the future, provided that the circumstances that determined it also do not change [27, p. 67]. It is not used in our calculations because it is more appropriate to determine the trend in the economic forecasting.

The multiple regression model method is implemented by constructing a statistical regression model as a function where the dependent variable is influenced by various factors such as a number of independent variables [28, p. 45]. This method is also not used since we assume that it will not receive an application in valuation practice due to its excessive labour input. The inputs used in the forecasts of future discounted cash flows are also subjective. In the opinion of F. Steiger (2010), analysts or business professionals have no tools to estimate the input factors with that kind of exactness [18, p. 4].

According to Professor Anderson (2013) from Stanford University, the basic error in predicting DCF is a too long and detailed analysis, compiling impressive tables and graphs, and not paying due attention to the correct justification of the future revenue growth rate [29, p. 440].

In forecasting the discounted cash flows of an agricultural enterprise, we used the weighted average method since it has a minimum of assumptions and a maximum of actual figures.

In their research article, Khansalar and Namazi (2017) using multiple regression analysis proved that around 60% of the current year's cash flow will persist into the next period's cash flows, and that income statement and balance sheet variables persist similarly [20, p. 1]. During the appraisal process, an appraiser performs Reconciliation of Final Values, the essence of which is that they determine the degree of trust in each of the business valuation methods used in the valuation process. Based on the empirically proven fact that "around 60% of the current year's cash flow will persist into the next period's cash flows, and that income statement and balance sheet variables persist similarly," we give the highest percentage of confidence to the method based on the use the financial statements of past years, specifically, the weighted average method (see Table 5).

The method is based on the calculation of the average forecast through the "weighing" of previous periods. At the same time, the periods closest to the predicted ones (2017, 2018) are assigned to the largest weights. These periods are assigned the highest weight (3 and 5 points), due to the fact that these data are most likely to be carried over to the next subsequent periods, further, according to the degree of approximation, the weights are reduced by 2014 (2 points for each period). The forecast value is calculated by dividing the weighted OCF (operating cash flows) by the total amount of points (10 points).

Thus, Table 6 presents the initial data for calculating the value of the company and one share of the company SLC Agricola S.A., listed on a stock exchange Bolsa de Valores de São Paulo (BM&F Bovespa). This calculation will verify the correctness of the selected cash flow forecasting methodology for agricultural business valuation.

Based on the above data, we calculate the value of one share of SLC Agricola S.A. (see Table 7).

The data obtained as a result of calculations indicate the correct methodology for forecasting cash flows of the agricultural business, namely, the indirect method of cash flows presentation and the weighted average method in forecasting future cash flows. Since the value of 1 share of SLC Agricola S.A., obtained as a result of our calculations 18,02 R$, is close to its current quotation on the stock exchange Bolsa de Valores de São Paulo (BM&F Bovespa) – 18,24 R$.

Conclusions. When calculating the value of an agricultural enterprise using the discounted cash flow method, the issue of choosing a cash flow forecasting methodology arises. After all, the forecast has a significant impact on the results of business valuation and on the decision which will be taken by the investor after reviewing these results.

We can predict future cash flows using various information sources but it is not an easy task.

The discounted cash flow method is defenceless to changes in the underlying assumptions. As with most methods of business valuation, the result of the discounted cash flow method completely depends on the quality of the input data. On condition of using it correctly, this method is a versatile business valuation tool.

The key element of a discounted cash flow methodology is expected cash flows. As you can see above, it is often mentioned in scientific articles that correctly drawn up cash flow forecasts are very useful for investors. They provide important information for economic decision-making.

There are several classifications of cash flows:

– by type of company operations: cash flow resulting from operating activities, cash flow resulting from investing activities, cash flow resulting from financing activities;

– by type of capital: for invested capital and for equity;

– on accounting for the inflation component: real (non-inflationary) and nominal.

To calculate the cost of capital, you can use equity cash flow or invested capital net cash flow.

The scientific literature describes two methods for representing the cash flows of an enterprise: direct and indirect.

Nowadays, there are many publications concerning the usefulness of the information provided from the presentation of operating cash flows using the direct method. The predictive capacity of operating cash flow components increases when the direct method is used. Besides, the predictive ability of this method noticeably rises when the object of valuation is a large company having a short operating cash cycle, profitable or at least making positive net operating cash flow.

This method (direct) is considered more accurate but also more time-consuming and insufficiently informative because it does not allow tracing the transformation of net profit into cash flow. In this sense, the indirect method of presenting information about cash flows is more preferable.

As confirmation of this fact, the overwhelming majority of cash flow reports is prepared using the indirect method. The analysts confirm that the direct method is very uncomfortable for them. The reasons for that are method complexities, a huge amount of time wasted on collecting initial data and the fact that existing accounting programs are not designed to collect this type of information.

Valuing a company, operating in emerging markets, based on nominal cash flow is much more preferable from the point of view of the reliability of results, than a valuing using real (non-inflationary) cash flow.

Table 5

Prognosis of cash flows for 2019-2023, SLC Agricola S.A.

	2014	2015	2016	2017	2018	Total
Weighing OCF* 2014, points	2			3	5	10
Weighing OCF 2015, points		2		3	5	10
Weighing OCF 2016, points			2	3	5	10
Weighing OCF 2017, points			2	3	5	10
Weighing OCF 2018, points			2	3	5	10
OCF 2014, (th,R$)**	390636,00			460768,00	517732,00	781272,00
OCF 2015, (th,R$)		499 103,00		460768,00	517732,00	998206,00
OCF 2016, (th,R$)			119883,00	460768,00	517732,00	239766,00
OCF 2017, (th,R$)				460768,00	517732,00	1382304,00
OCF 2018, (th,R$)				460768,00	517732,00	2588660,00
Weighted OCF 2014, (th,R$)	781272,00	0,00	0,00	1382304,00	2588660,00	4752236,00
Weighted OCF 2015, (th,R$)	0,00	998206,00	0,00	1382304,00	2588660,00	4969170,00
Weighted OCF 2016, (th,R$)	0,00	0,00	119883,00	1382304,00	2588660,00	4090847,00
Weighted OCF 2017, thousand, Brazilian reals (th,R$)	0,00	0,00	0,00	460768,00	2588660,00	3049428,00
Weighted OCF 2018, (th,R$)				1382304,00	2588660,00	3970964,00
Projected OCF 2019, (th,R$)						475 223,60
Projected OCF 2020, (th,R$)						496 917,00
Projected OCF 2021, (th,R$)						409 084,70
Projected OCF 2022, (th,R$)						304 942,80
Projected OCF 2023, (th,R$)						397 096,40

*OCF – operating cash flows

** (th,R$) – thousand, Brazilian reals

Source: [developed by the author]

Table 6

Initial data for calculating company value with discounted cash flows method

	2014	2015	2016	2017	2018
Operating cash flows, fact, (th,R$)	390 636,00	499 103,00	119 883,00	460 768,00	517 732,00
	2019	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**
Operating cash flows, prognosis, (th,R$)	475 224,00	496 917,00	409 085,00	304 943,00	397 096,00
Discount rate	14,61				

Source: developed by the author

Table 7

Calculation of a share value of SLC Agricola S.A.*

Operating cash flows, prognosis, (th,R$)	475 224,00	496 917,00	409 085,00	304 943,00	397 096,00	
	0,5	1,5	2,5	3,5	4,5	
Years	1	2	3	4	5	
Cash flows, (th,R$)	494 955,72	417 025,98	314 358,58	388 764,36	35 901,83	
Discount rate	14,60%	14,60%	14,60%	14,60%	14,60%	14,60%
Present value	0,934130799	0,815122861	0,711276493	0,620660116	0,541588234	1
Net present value, (th,R$)	462 353,38	339 927,41	223 595,87	241 290,53	19 444,01	1 286 611,191
Reversion value, (th,R$)						245 902,946
Company value, (th,R$)						**1 532 514,138**
Shares outstanding						**85 065 106,0**
Share value, R$						**18,02**

*date of valuation: the 20th of August, 2019

Source: developed by the author

After analysing the scientific literature and articles of practicing valuation professionals, we can conclude that the most correct method of presenting cash flows for business valuation using the discounted cash flow method is the calculation of nominal cash flow from operating activities using the indirect method.

One of the most important issues, arising during using a methodological income approach and especially the discounted cash flow method in agricultural enterprise valuation is the selection of methodology of future cash flows forecasting. Cash flow forecasting is often an unreasonable and unconfirmed expectation of a company's analyst about obtaining a certain figure of net profit or annual growth rate for the next years. In most cases of valuation practice, the forecast is included in the company's valuation report without any calculation, just the final forecast figures.

In forecasting the discounted cash flows of an agricultural enterprise, we used the weighted average method since it has a minimum of assumptions and a maximum of actual figures. Based on the empirically proven fact that "around 60% of the current year's cash flow will persist into the next period's cash flows, and that income statement and balance sheet variables persist similarly", we give the highest percentage of confidence to the method based on the use the financial statements of past years, specifically, the weighted average method.

The data obtained as a result of calculations indicate the correct methodology for forecasting cash flows of the agricultural business, namely, the indirect method of cash flows presentation and the weighted-average method in forecasting future cash flows. Since the value of one share of SLC Agricola S.A., obtained as a result of our calculations, is close to its current quotation on the stock exchange Bolsa de Valores de São Paulo (BM&F Bovespa).

Further research in this area should be aimed at the development and approbation of methodology for calculating specific company risk premium for agricultural companies since it also has a significant impact on the result of the valuation of the agricultural business.

References:

1. Livna J., Zarowin P. The Incremental Information Content of Cash-Flow Components. *Journal of Accounting and Economics*. 1990. № 13. P. 25-46. DOI: http://dx.doi.org/10.1016/0165-4101(90)90066-D

2. Dechow P. M. Accounting Earnings and Cash Flows as Measures of Firm Performance : The Role of Accounting Accruals. *Journal of Accounting and Economics*. 1994. № 18. P. 3-42. DOI: https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)90016-7

3. Hayn C. The Information Content Losses. *Journal of Accounting and Economics.* 1995. № 20. P. 125-53. DOI: https://doi.org/10.1016/0165-4101(95)00397-2

4. Krishnan G. V., Largay J. A. The Predictive Ability of Direct Method Cash Flow Information. *Journal of Business Finance & Accounting*. 2000. № 27. P. 215-245. DOI: https://doi.org/10.1111/1468-5957.00311

5. Charitou A., Clubb C., Andreou A. The Effect of Earnings Permanence, Growth and Firm Size on the Usefulness of Cash Flows and Earning in Explaining Security Returns: Empirical Evidence for the UK. *Journal of Business Finance & Accounting.* 2001. № 28, P. 563-594. DOI: https://doi.org/10.1111/1468-5957.00385

6. Clinch, G., Sidhu, B., Sin S. The Usefulness of Direct and Indirect Cash Flow Disclosures. *Review of Accounting Studies*. 2002. № 7. P. 383-404. DOI: https://doi.org/10.1023/A:1020759511460

7. Cheng C. S., Hollie D. Do Core and Non-Core Cash Flows from Operations Persist Differentially in Predicting Future Cash Flows? *Review of Quantitative Finance and Accounting*. 2008. № 3. P. 29-53. DOI: 10.1007/s11156-007-0062-7

8. Arthur N., Chuang G. C. Alternative Methods of Disclosing Cash Flow from Operations: Evidence on the Usefulness of Direct Method Cash Flow Disclosures. The University of Sydney, Working Paper. IAS 7. 2008. https://pdfs.semanticscholar.org/f7d0/798c2ad2cfe148326abf42ccfebe5dd1ef6c.pdf

9. Orpurt S. F. Zang, Y. Do Direct Cash Flow Disclosures Help Predict Future Operating Cash Flows and Earnings? *The Accounting Review*. 2009. № 84. P. 893-935. DOI: https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.3.893

10. Arthur N., Cheng M. Czernkowski R. Cash Flow Disaggregation and the Prediction of Future Earnings. *Accounting & Finance*. 2010. № 50. P.1-30. DOI: 10.1111/j.1467-629X.2009.00316.x

11. Al-Debi'e, Mamoun M. Are Operating Cash Flows A Superior Predictor of Future Operating Cash Flows than Earnings ? Evidence from Jordan. European *Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*. 2011. № 40. P. 36-46. https://www.researchgate.net/publication/284028979_Are_Operating_Cash_Flows_a_Superior_Predictor_of_Future_Operating_Cash_Flows_than_Earnings_Evidence_from_Jordan

12. Hyun Min Oh, Ho young Shin. A Study on the Relationship between Analysts' Cash Flow Forecasts Issuance and Accounting Information: Evidence from Korea. *Sustainability.* 2019. № 11(12). P. 3399. DOI: https://doi.org/10.3390/su11123399

13. Barth M. E., Beaver W. H., Hand J. R. M., Landsman W. R. Accruals, accounting-based valuation models, and the prediction of equity values. *Journal of Accounting, Auditing and Finance.* 2005. № 20. P. 311–345. DOI: https://doi.org/10.1177/0148558X0502000401

14. Steiger F. The validity of company valuation using Discounted Cash Flow methods. European Business School. 2010. Seminar paper. P.1-25. https://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/1003/1003.4881.pdf

15. Ruback R.S. Downsides and DCF: Valuing Biased Cash Flow Forecasts. *Journal of applied corporate finance.* 2011. № 23 (2), P. 8-17. DOI: https://doi.org/10.1111/j.1745-6622.2011.00322.x

16. Kartsev P. V., Akanov A. A. (2012) Obzor praktiki primeneniya dohodnogo podhoda k otsenke biznesa [A review of practical application of the income approach to a business valuation] *Voprosyi otsenki,* № 2, pp. 2–19. http://valrus.com/upload/iblock/49d/49d8e198653c59a845e5ba0f47ceb0d7.pdf

17. Alan J. Duboisse de Ricquebourg. The Usefulness of Direct Cash Flow Statements under IFRS. Dissertation for obtaining the degree of Doctor of Philosophy. The University of Leeds. Leeds University Business School. 2013. P.1-276. https://core.ac.uk/download/pdf/18590898.pdf

18. Bassam M. Abu-Abbas. Direct, Indirect, or Both Methods of Reporting Operating Statement of Cash Flows. *International Journal of Finance and Accounting.* 2014. № 3(6). P. 335-340. doi:10.5923/j.ijfa.20140306.01 http://article.sapub.org/10.5923.j.ijfa.20140306.01.html

19. Khansalar, E., Namazi, M. "Cash flow disaggregation and prediction of cash flow", Journal of Applied Accounting Research. 2017. № 18 (4). P. 464-479. DOI: https://doi.org/10.1108/JAAR-02-2015-0011

20. Farshadfar Shadi, Monem Reza M. Further Evidence on the Usefulness of Direct Method Cash Flow Components for Forecasting Future Cash Flows. *International Journal of Accounting, Forthcoming.* 2013. № 48(1), P. 111-133. DOI: https://doi.org/10.1111/acfi.12260

21. Luo Mei. Unusual operating cash flows and stock returns. *Journal of Accounting and Public Policy.* 2008. № 27. P. 420-429. DOI: 10.1016/j.jaccpubpol.2008.07.004

22. Financial statements of SLC Agricola S.A. 2014-2018 years. Company website. Results center. http://ir.slcagricola.com.br/financial-information/results-center#2019

23. Sivitska Y. (2019). Valuing Agricultural Enterprise for Investment Purposes: Methodological Aspect. *Modern Economics*, 15(2019), 175-182. DOI: https://doi.org/10.31521/modecon.V15(2019)-25

24. Aswath Damodaran. Discount rates. Working paper. 2019. P. 1-24. http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/podcasts/valspr19/session4slides.pdf

25. Aswath Damodaran. Betas by Sector. Table. 2019. http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

26. Khomyak T.V., Malienko A.V., Symonets H.V. (2019) Zastosuvannja metodiv zhladžuvannja dlja prohnozuvannja obsjahu vyrobnyctva [Application of smoothing methods for forecasting production volume]. *Visnyk Nacionalnoho texničnoho universytetu «XPI». Serija: Systemnyj analiz, upravlinnja ta informacijni texnolohiji,* № 1, pp.8-12. DOI: https://doi.org/10.20998/2079-0023.2019.01.02

27. Lendjel M.A., Moroxovyč V.S. (2019) Cučasnyj stan hotelnoho hospodarstva v Zakarpatskij oblasti ta prohnozuvannja joho rozvytku [The current state of the hotel industry in the Transcarpathian region and forecasting its development] *Naukovyj visnyk Užhorodskoho Universytetu,* № 1(53), pp. 65-70. DOI: https://doi.org/10.24144/2409-6857.2019.1(53).65-70

28. Oklander M., Oklander T., Pedko I., Yashkina O. Development of the subsystem of forecasting for the system of marketing information management at an industrial enterprise. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2019. Vol 5. № 3 (89). P. 39-51. DOI: https://doi.org/10.15587/1729-4061.2017.111547 http://journals.uran.ua/eejet/article/view/111547/107438

29. Anderson P. Economics of Business Valuation. Stanford Economics and Finance. 1st edition (April 10, 2013). P. 440. https://www.sup.org/books/title/?id=11400

УДК 334(075.8)

Нечипорук Л.В.,
доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії,
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Nechyporuk Lyudmila,
Doctor of Economics, Professor, Department of Economic Theory,
Yaroslav Mudryi National Law University

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЙ

Нечипорук Л.В. Ризик-менеджмент персоналу бізнес-організацій. Стаття присвячена дослідженню системи ризик-менеджменту персоналу бізнес-організацій, що набуває втілення у «соціальному пакеті», який містить певні види як соціального, так і комерційного страхування. Визначено ризики персоналу бізнес-організацій, проаналізовано страхування як механізм управління ними. Доведено, що система ризик-менеджменту персоналу бізнес-організацій потребує дотримання принципів, які близькі до ліберального підходу, заснованого на домінантах економічної раціональності, таких як створення державою умов для самозабезпечення кожного працездатного громадянина за солідарної підтримки суспільства; допомога хворим і непрацездатним на рівні, що відповідає економічним можливостям країни. Уточнено, що зразками організації ризик-менеджменту персоналу є запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників та роботодавців; введення інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство; організація третього (змішаного) варіанта формування системи соціального страхування внаслідок залучення державної влади й приватної ініціативи. Обґрунтовано важливість включення в «соціальний пакет» персоналу медичного страхування, страховим ризиком у якому є виникнення розладу здоров'я застрахованої особи, пов'язаного з гострим захворюванням, загостренням хронічного захворювання, травмою внаслідок нещасного випадку, що зумовлює потребу надання їй медичних та оздоровчих послуг.

Ключові слова: менеджмент, ризик-менеджмент, страхування, соціальне страхування, добровільне медичне страхування.

Нечипорук Л.В. Риск-менеджмент персонала бизнес-организаций. Статья посвящена исследованию системы риск-менеджмента персонала бизнес-организаций, что имеет воплощение в «социальном пакете», содержащем определенные виды как социального, так и коммерческого страхования. Определены риски персонала бизнес-организаций, проанализировано страхование как механизм управления ними. Доказано, что система риск-менеджмента персонала бизнес-организаций требует соблюдения принципов, которые близки к либеральному подходу, основанному на доминантах экономической рациональности, таких как создание государством условий для самообеспечения каждого трудоспособного гражданина при солидарной поддержке общества; помощь больным и нетрудоспособным на уровне, который соответствует экономическим возможностям страны. Уточнено, что образцами организации риск-менеджмента персонала являются внедрение социального страхования «снизу» как регулирования отношений работников и работодателей; введение института социального страхования «сверху» через государственное законодательство; организация третьего (смешанного) варианта формирования системы социального страхования вследствие привлечения государственной власти и частной инициативы. Обоснована важность включения в «социальный пакет» персонала медицинского страхования, страховым риском в котором является возникновение расстройства здоровья застрахованного лица, связанного с острым заболеванием, обострением хронического заболевания, травмой вследствие несчастного случая, что обусловливает необходимость предоставления ей медицинских и оздоровительных услуг.

Ключевые слова: менеджмент, риск-менеджмент, страхование, социальное страхование, добровольное медицинское страхование.

Nechyporuk Lyudmila. Risk management of staff of business organizations. The article is devoted to the study of the risk management system of the staff of business organizations; it is embodied in a "social package" that contains certain types of both social and commercial insurance. The risks of the staff of business organizations are identified and insurance is analyzed as a mechanism for managing them. It is proved that the risk management system of the staff of business organizations requires adherence to principles that are close to the liberal approach based on the dominant economic rationality, namely: creation by the state of the condition for self-sufficiency of every able-bodied citizen with the solidarity support of society; assistance to sick and disabled people at a level that meets the country's economic capacity. It is specified that the models of organization of risk management of personnel are: introduction of social insurance "from below" as a regulation of relations of employees and employers;

introduction of a social insurance institute “from above” through state legislation; organization of the third (mixed) variant of formation of the social insurance system as a result of involvement of the state authorities and private initiative. It is determined that health insurance plays an important role in the “social package” provided for the staff of business organizations as a mechanism for managing risks of an insured person’s health disorders related to acute illness, exacerbation of a chronic disease, and an injury as a result of an accident, which determines the need to provide health and wellness services. Voluntary health insurance programs proposed in the insurance market are not standard because they are individually developed for the needs of consumers and their solvency; they contain a list of health and wellness services of a certain amount and quality provided to the insured person under the insurance contract. It is clarified that insurance companies offer appropriate services under license terms, the quality of these services may vary significantly. Insured event under the VHI contract is the application of the insured person to an insurance or assisting company (mediator between the insurer, medical institution, and pharmacy that organizes the provision of medical care provided by the health insurance program to the insured person) for medical assistance for acute illness, exacerbation of chronic disease, injury, intoxication, and other consequences of accidents with the further organization and provision of services in medical institutions of Ukraine. It is clarified that insurance companies set certain restrictions on insurance, which directly affects the quality of insurance services, including the franchise. Under the contract, a deductible franchise may be used more often in the option “Medical Supply”, that is, the insured person takes on its cover a certain share of the cost of medicines at the occurrence of any and every insured event. Therefore, the quality of health insurance is linked to the state of the pharmaceutical market.

Key words: management, risk management, insurance, social insurance, voluntary health insurance.

Постановка проблеми. Важливим ресурсом бізнес-організації є трудовий ресурс, тобто саме той персонал, який залучається задля виконання певного виду діяльності, кінцевою метою якої є максимізація прибутку. В умовах інноваційної економіки посилюється роль персоналу щодо досягнення означеної мети. Можна спостерігати за боротьбою бізнес-організацій в будь-якій сфері діяльності щодо залучення та утримання кваліфікованих кадрів, що не може не відбиватися на ризик-менеджменті персоналу в контексті як його соціального захисту, так і додаткового мотиваційного механізму для зростання його продуктивності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно зі світовою практикою існують два способи досягнення соціальної захищеності громадян, які потребують опрацювання в контексті формування системи ризик-менеджменту персоналу бізнес-організацій:

– перерозподіл національного багатства шляхом фінансування державних соціальних програм;

– створення державою інституційних засад щодо перспективи самостійного забезпечення громадян на випадок настання соціального ризику, під яким розуміється ймовірність утрати соціальним суб’єктом здоров’я, здатності до праці, роботи, безпеки, доходу, соціально-економічного статусу тощо у повсякденному житті чи в результаті природних або техногенних аварій або лих, наслідком чого може бути тимчасова або постійна втрата засобів до існування [1, с. 86].

Система ризик-менеджменту персоналу бізнес-організацій має з максимальною віддачою використовувати наявні способи, що на сучасному етапі набуває втілення у так званому соціальному пакеті, який містить певні види як соціального, так і комерційного страхування. Через наявний стан охорони здоров’я в Україні посилюється актуальність включення в «соціальний пакет» медичного страхування. Страховим ризиком в медичному страхуванні є виникнення розладу здоров’я застрахованої особи, пов’язаного з гострим захворюванням, загостренням хронічного захворювання, травмою внаслідок нещасного випадку, що зумовлює потребу надання їй медичних та оздоровчих послуг.

Науковці Національного медичного університету ім. О.О. Богомольця В.Ф. Москаленко та О.Г. Шекер проаналізували міжнародний досвід впровадження сучасних інноваційних моделей організації охорони здоров’я та медичного страхування; висвітлили історію виникнення та розвитку страхової справи та систем охорони здоров’я розвинених країн; розглянули сучасні підходи до фінансування, організації та надання медичної допомоги у світі [8]. В дисертаційній роботі Т.В. Педченко визначено сутність, мету та завдання загальнообов’язкового державного соціального медичного страхування; обґрунтовано доцільність реформування системи охорони здоров’я України на базі впровадження загальнообов’язкового державного соціального медичного страхування, що сприятиме реалізації соціальної політики держави в медичній галузі, підвищенню ефективності використання державних коштів та якості надання медичної допомоги населенню України [5]. В дисертаційній роботі О.Є. Губар проведено дослідження теорії та практики фінансового забезпечення соціального страхування загалом та медичного страхування зокрема; визначено засади формування фінансової основи медичного страхування в ринковій економіці та з урахуванням специфіки умов трансформаційних процесів в Україні; виявлено сучасні тенденції фінансового забезпечення галузі охорони здоров’я, що базуються на домінуванні державних коштів та їх дефіцитному характері [6]. В дисертаційній роботі Т.І. Стецюк досліджено процеси формування медичного страхування, визначено його роль у забезпеченні соціального захисту громадян України за умов ринкової трансформації економіки; запропоновано визначення медичного страхування та його ринку; проаналізовано напрями вдосконалення взаємовідносин суб’єктів медичного страхування; охарактеризовано етапи становлення медичного страхування в Україні; визначено шляхи вдосконалення галузі охорони здоров’я за допомогою запровадження бюджетно-страхової медицини [7].

Узагальнюючи аналіз досліджень і публікацій, зазначимо, що реалістичний аналіз ринку державних медичних послуг в Україні, шляхів його вдосконалення

дає змогу побачити не тільки вигоди, позитивні ефекти, але й певні альтернативні витрати можливого введення обов'язкового медичного страхування (ОМС). Переваги ОМС полягають у зниженні соціальних ризиків, посиленні соціальної захищеності громадян, виключенні випадків відмови їм у медичній допомозі. Реалізується принцип суспільної солідарності, відбувається перерозподіл коштів різних страхувальників на користь захворілих, часто неплатоспроможних людей. Існує, наприклад, суперечність між тим періодом життя, коли люди здатні оплатити медичні послуги (середина життя), й віком, коли їм особливо потрібне лікування (на початку та в кінці життя), тобто виконується принцип солідарності «багатий сплачує за бідного, здоровий – за хворого, молодий – за похилого».

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є визначення ризиків персоналу бізнес-організацій та страхування як механізму управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. На наш погляд, система ризик-менеджменту персоналу бізнес-організацій потребує дотримання принципів, які близькі до ліберального підходу, заснованого на таких домінантах економічної раціональності:

– держава створює умови, за яких кожний працездатний громадянин самозабезпечується за солідарної підтримки суспільства;

– держава допомагає хворим і непрацездатним на рівні, що відповідає економічним можливостям країни; це стає переважним напрямом соціальної підтримки отримання благ за умови попередньої сплати страхових внесків;

– державні структури спрямовують свої зусилля на подолання безробіття, створюючи та здійснюючи програми, призначені спонукати підприємства до інвестування виробництва, його розширення й створення нових робочих місць, застосовуючи важелі впливу на підвищення конкурентоспроможності підприємств та вживаючи заходів з підвищення кваліфікації працюючих;

– держава створює можливості для громадян щодо їхнього залучення до участі в громадському житті, зокрема у створенні різних рухів, формуванні страхових фондів, започаткуванні кредитних спілок [2, с. 28–30].

Отже, важливу роль відіграє збалансований політичний перерозподіл суспільних благ через колективне страхування, зразками організації якого є:

– запровадження соціального страхування «знизу» як урегулювання відносин працівників та роботодавців;

– введення інституту соціального страхування «зверху» через державне законодавство;

– організація третього (змішаного) варіанта формування системи соціального страхування внаслідок залучення державної влади та приватної ініціативи.

З огляду на те, що загальнообов'язкове державне соціальне страхування є основою гарантування права на соціальний захист громадян, слід звернути увагу на необхідність забезпечення за рахунок його реалізації зупинення негативного впливу соціального ризику на дохід. Такий вплив залежить від форми та типу соціального ризику, під якими розуміють ймовірність настання випадкових, не залежних від волі людини подій, що погрожують її нормальному відтворенню, фізіологічній та соціально-економічній життєдіяльності, може мати як тимчасовий, так і постійний характер, що обумовлює розмаїтість галузей соціального страхування (табл. 1). Отже, галузева структура соціального страхування відображає структуру соціальних ризиків.

Об'єктом загальнообов'язкового державного соціального страхування є страховий випадок, із настан-

Таблиця 1

Соціальні ризики

Форма соціального ризику	**Хвороба, травма вагітність, пологи, догляд за дітьми**	**Старість, інвалідність, смерть**	**Професійні захворювання, інвалідність, смерть внаслідок нещасного випадку на виробництві**	**Безробіття**	**Серйозні критичні порушення здоров'я, що вимагають постійного догляду**
Тип соціального ризику	Тимчасова непрацездатність	Постійна непрацездатність	Тимчасова та постійна непрацездатність, втрата годувальника в родині	Неможливість працевлаштування	Втрата здатності до самостійної життєдіяльності
Вплив соціального ризику на дохід	Тимчасова втрата трудового доходу та поява додаткових витрат	Постійна втрата трудового доходу	Тимчасова та постійна втрата доходу	Тимчасова втрата трудового доходу	Додаткові витрати як на медичний, так і на побутовий догляд
Галузь соціального страхування	Страхування на випадок тимчасової втрати працездатності та медичне (лікарняне) страхування	Пенсійне страхування	Страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання	Страхування на випадок безробіття	Страхування по догляду (довготерміновому) – нова галузь, що впроваджується в деяких країнах

Джерело: складено автором

ням якого у застрахованої особи (члена її родини, іншої особи) виникає право на одержання матеріального забезпечення та певних соціальних послуг.

Під час формування системи ризик-менеджменту персоналу бізнес-організацій слід враховувати, що загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню підлягають особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту) на підприємствах, в організаціях, установах незалежно від їх форм власності та господарювання, а також у фізичних осіб; особи, які забезпечують себе роботою самостійно (члени творчих спілок, творчі працівники, які не є членами творчих спілок), а також громадяни, що є суб'єктами підприємницької діяльності.

Галузева організація соціального страхування може змінюватися з часом й може мати особливості в окремих країнах. В одних країнах метод страхування має нагромаджувальний характер, а в інших – солідарний (соціальний), характерною рисою якого є фінансування соціальних виплат за рахунок внесків.

Найбільшої уваги в контексті формування системи ризик-менеджменту персоналу бізнес-організацій, на наш погляд, потребує медичне страхування, обов'язковість якого заявлена серед видів як соціального, так і комерційного страхування, але механізми реалізації якого поки що не визначені. Щодо добровільного медичного страхування, то страхові компанії пропонують відповідні послуги згідно з ліцензійними умовами, а якість цих послуг може суттєво різнитися, тому під час формування ризик-менеджменту персоналу слід перш за все досліджувати пропозиції кращих компаній, можна розпочати з топ-25 (табл. 2).

Зупинимося на визначенні гострих питань забезпечення якості ДМС. Варто наголосити на тому, що страхова виплата за договором ДМС здійснюється в межах страхової суми шляхом оплати медичних послуг лікувальним установам, які надавали застрахованій особі (ЗО) відповідну допомогу.

Зауважимо, що страховим випадком, згідно з договором ДМС, є звернення застрахованої особи у страхову чи асистувальну компанію (посередник між страховиком, медичним закладом та аптекою, що організовує надання застрахованій особі медичної допомоги, передбаченої програмою медичного страхування) за медичною допомогою щодо гострого захворювання, загострення хронічного захворювання, отриманої травми, отруєння та інших наслідків нещасних випадків з подальшою організацією та наданням послуг у медичних установах України.

Слід зазначити, що програми ДМС, які пропонуються на ринку страхових послуг, містять перелік медичних та оздоровчих послуг певного обсягу та якості, що надаються застрахованій особі згідно з договором страхування (табл. 3). Вони не є стандартними, бо розробляються індивідуально залежно від потреб споживачів та їх платоспроможності.

За певних умов у програми медичного страхування можуть вводити опцію медикаментозного забезпечення

Таблиця 2

Рейтинг страхових компаній з добровільного медичного страхування за 1 квартал 2019 року

№	Назва страхової компанії	Премії, тис. грн.	Виплати, тис. грн.
1	ПРОВІДНА	168 136	70 319
2	УНІКА	159 757	91 296
3	АХА СТРАХУВАННЯ	108 517	42 312
4	АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	82 289	62 752
5	ІНГО УКРАЇНА	77 484	42 713
6	КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	65 215	14 672
7	НАФТАГАЗСТРАХ	61 973	46 638
8	КРАЇНА	45 809	27 320
9	PZU УКРАЇНА	36 631	19 939
10	МЕГА-ПОЛІС	35 668	28 983
11	УНІВЕРСАЛЬНА	34 666	10 839
12	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	33 587	30 492
13	ТАС СГ	24 874	17 333
14	МЕГАПОЛІС СО	22 408	2 063
15	АСКА	19 800	11 107
16	КНЯЖА	18 886	7 054
17	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	18 509	6 630
18	UPSK	18 156	6 579
19	ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	12 803	4 272
20	КРОНА	11 908	5 071
21	ДОВІРА І ГАРАНТІЯ	11 135	0
22	СК АСКО ДС	10 564	2 267
23	ВУСО	10 104	4 130
24	САЛАМАНДРА	8 421	5 331
25	СК «ЄВРОІНС УКРАЇНА»	5 569	904
	Всього	1 102 868	561 014

Джерело: [7]

Таблиця 3

Основні складові програм медичного страхування

Основні складові програм медичного страхування	Зміст
Амбулаторно-поліклінічна допомога	Гострі захворювання, хронічні захворювання у стадії загострення, хронічні захворювання (до 30 днів на рік), травми, опіки, отруєння, денний стаціонар, реабілітація після травм (до 30 днів на рік), інвазійні маніпуляції та малі хірургічні операції, виклик лікаря додому за медичними показаннями за неможливості самостійного відвідування, медогляд (терапевт, гінеколог/уролог, електрокардіографія, аналіз крові, аналіз крові на цукор, аналіз сечі, флюорографія) тощо.
Стаціонарне забезпечення	Хронічні захворювання у стадії загострення, хронічні захворювання (до 30 днів на рік), екстрений та плановий стаціонар, стандартні для ЛПЗ та поліпшені палати.
Невідкладна допомога	Організація та оплата медичної допомоги застрахованій особі за станів, що потребують невідкладної медичної допомоги, ненадання якої може привести до смерті чи незворотних змін організму; невідкладна медична допомога організовується цілодобово в робочі, вихідні та святкові дні.
Стоматологія	Планова та невідкладна стоматологічна допомога в межах ліміту, діагностика, терапевтичне та хірургічне лікування (карієс, пульпіт, періодонтит), знеболювання, лікування пародонтозу, зняття зубного нальоту, профілактичний стоматологічний огляд, лікувальні аплікації, фізіотерапія тощо; стоматологічна допомога може бути ургентною (невідкладною, екстреною) або надаватися в плановому порядку.

Джерело: складено автором

необхідними для лікування медичними препаратами, засобами медичного призначення на період перебування в стаціонарі, лікування в амбулаторно-поліклінічних умовах, а також для надання невідкладної допомоги за призначенням лікаря в межах страхової суми.

Страхові компанії визначають певні обмеження страхування, що безпосередньо впливає на якість страхової послуги.

Наприклад, застрахованими особами не можуть бути особи, визнані у встановленому порядку недієздатними; хворі на тяжкі нервові та психічні захворювання (порушення мозкового кровообігу, пухлини головного та спинного мозку, епілепсія, шизофренія); інваліди 1 та 2 груп; особи, визнані інвалідами дитинства та діти-інваліди; ВІЛ-інфіковані та/або хворі на СНІД; хворі на тяжкі (некомпенсовані) форми захворювань (захворювання серцево-судинної, видільної, нервової та інших систем (та/або органів) організму людини).

До обмежень у страхуванні можна віднести також франшизу (частина збитків, що не відшкодовується страховиком згідно з договором). За договором частіше може застосовуватись безумовна франшиза в опції медикаментозного забезпечення, коли певну частку витрат на медикаменти за настання будь-якого й кожного страхового випадку застрахована особа бере на своє покриття. За наявністю та розміром франшизи на медикаменти й послуги з медичного страхування, які пропонуються в Україні, можуть якісно відрізнятися. До того ж страховики можуть обмежувати медикаментозне забезпечення виключно ліками національних фармацевтичних компаній. Отже, якість медичного страхування пов'язана зі станом фармацевтичного ринку.

Висновки. Узагальнюючи, зазначимо, що позитивну роль у розвитку системи ризик-менеджменту персоналу бізнес-організацій може відігравати як соціальне, так і комерційне страхування.

В «соціальному пакеті», яким забезпечується персонал бізнес-організацій, важливу роль відіграє медичне страхування як механізм управління ризиками виникнення розладу здоров'я застрахованої особи, пов'язаного з гострим захворюванням, загостренням хронічного захворювання, травмою внаслідок нещасного випадку, що зумовлює потребу надання їй медичних та оздоровчих послуг. Програми добровільного медичного страхування, які пропонуються на ринку страхових послуг, не є стандартними, бо розробляються індивідуально залежно від потреб споживачів та їх платоспроможності, а також містять перелік медичних і оздоровчих послуг певного обсягу та якості, що надаються застрахованій особі згідно з договором страхування.

Список використаних джерел:

1. Шевченко Л.С., Гриценко О.А, Камінська Т.М. та ін. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : монографія. Харків : Право, 2010. 446 с.
2. Москаленко В.Ф., Шекера О.Г. Медичне страхування – актуальна проблема військової медицини: стан і перспективи. Київ : ЕКМО, 2008. 330 с.
3. Педченко Т.В. Державне управління системою охорони здоров'я на засадах загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 ; Національна академія державного управління при Президентові України. Київ, 2004. 20 с.
4. Губар О.Є. Медичне страхування в фінансовому забезпеченні соціальних гарантій населенню : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». Київ, 2004. 20 с.
5. Стецюк Т.І. Медичне страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту громадян : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана. Київ, 2009. 18 с.
6. Ягодка А.Г. Соціальна інфраструктура і політика : навчально-методичний посібник. Київ : КНЕУ, 2002. 232 с.
7. 7. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL : https://www.nfp.gov.ua (дата звернення: 25.06.2019).

References:

1. Shevchenko L.S., Hrycenko O.A, Kamins'ka T.M. ta in. (2010) Bezpeka ljuds'koho rozvytku: ekonomiko-teoretychnyj analiz [Security of human development: an economic-theoretical analysis] : monohrafija. Xarkiv : Pravo, 2010. 446 s.
2. Moskalenko V.F., Shekera O.H. (2008) Medyčne straxuvannja – aktual'na problema vijs'kovoji medycyny: stan i perspektyvy [Health insurance is a topical issue in military medicine: status and prospects] / Nac. med. un-t im. O.O. Bohomol'cja. Kyjiv : EKMO, 2008. 330 s.
3. Pedchenko T.V. (2004) Derzhavne upravlinnja systemoju oxorony zdorovja na zasadax zahal'noobovjazkovoho deržavnoho social'noho medyčnoho straxuvannja [Public administration of the health care system on the basis of compulsory state social health insurance] : avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr. : spec. 25.00.02 / Nac. akad. derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrajiny. Kyjiv, 2004. 20 s.
4. Hubar O.Je. (2004) Medyčne straxuvannja v finansovomu zabezpečenni social'nyx harantij naselennju [Health insurance in financial support of social guarantees to the population] : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.04.01 / Nac. nauk. centr "In-t ahrar. Ekonomiky". Kyjiv, 2004. 20 s.
5. Stecjuk T.I. (2009) Medychne straxuvannja ta joho rol' u zabezpechenni social'noho zaxystu hromadjan [Health insurance and its role in providing social protection to citizens] : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.00.08 / Derzh. vysh. navch. zakl. "Kyjiv. nac. ekon. un-t im. V. Het'mana". Kyjiv, 2009. 18 s.
6. Jahodka A.H. (2002) Social'na infrastruktura i polityka [Social infrastructure and policy] : navch.-metod. posib. Kyjiv : KNEU, 2002. 232 s.
7. Oficijnyj sajt Nacional'noji komisiji, shco zdijsnjuje deržavne rehuljuvannja u sferi rynkiv finansovyx posluh. URL: https://www.nfp.gov.ua (accessed: 25 June 2019).

УДК 339.137:658

Серебреников В.М.,
кандидат технічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Берідзе Т.М.,
кандидат технічних наук, доцент,
Криворізький факультет Запорізького національного університету
Пасічник Н.В.,
кандидат економічних наук, доцент,
Криворізький національний університет

Serebrennikov Vadim,
Cand. Sci. (Tec.), Assoc. Prof.
Mykhaylo Tuhan-Baranovskyi Donetsk National University of Economics and Trade,
Beridze Tatiana,
Cand. Sci. (Tec.), Assoc. Prof of Economics and Trade, Krivoy Rog,
Krivoy Rog Faculty
Pasichnik Natalia,
Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
Krivoy Rog National University

МОДЕЛЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ОДИНИЦІ В УМОВАХ ВНУТРІШНІХ ЗМІН

Серебреников В.М., Берідзе Т.М., Пасічник Н.В. Моделювання функціонування господарської одиниці в умовах внутрішніх змін. У статті запропоновано науковий підхід до моделювання економічної діяльності підприємства як «сірого» ящика. Досліджено категорію поняття «підприємство» в сучасній економічній науці щодо неоднозначності його трактування. Критичний аналіз підходів до економічного аналізу діяльності підприємства виявив досить істотні відмінності. Відмінності відображають принципову позицію підходу й полягають здебільшого в тому, на який процес робиться акцент, що відбувається всередині підприємства. Гармонізація поглядів сучасних економічних теорій дає змогу актуалізувати координацію діяльності всередині підприємства й замінює ринкову координацію, коли трансакційні витрати використання цінового механізму стають високими та приводять до економічних втрат. У статті вирішується актуальне завдання оптимального управління з урахуванням припущень про внутрішні механізми його господарської діяльності. За економіко-математичного моделювання прийняті припущення, які досить близькі до реальності та зручні для аналізу. Формально представлено послідовність постановки та розв'язання задачі. Наукова новизна запропонованого підходу полягає в ґрунтовному, змістовному аналізі сучасних підходів до методології визначення підприємства як економічної одиниці; інноваційних засадах формалізації внутрішнього середовища підприємства як економічної одиниці. Практика застосування отриманої моделі дає змогу оптимізувати параметри внутрішнього середовища функціонування підприємства. Аналіз отриманих результатів моделювання діяльності гірничорудного підприємства, проведений на визначеному статистичному матеріалі, дав змогу отримати кількісні оцінки показників ефективності діяльності підприємства. Отримані оцінки довели дієвість запропонованої моделі. Рекомендовано імплементувати розроблену економіко-математичну модель в практику управління економічною діяльністю гірничорудних підприємств.

Ключові слова: підприємство, модель, середовище, ефективність, управління.

Серебреников В.М., Беридзе Т.М., Пасичник Н.В. Моделирование функционирования хозяйственной единицы в условиях внутренних изменений. В статье предложен научный подход к моделированию экономической деятельности предприятия как «серого» ящика. Исследована категория понятия «предприятие» в современной экономической науке касательно неоднозначности его трактовки. Критический анализ подходов к экономическому анализу деятельности предприятия выявил весьма существенные различия. Различия отражают принципиальную позицию подхода и заключаются в основном в том, на какой процесс

делается акцент, что происходит внутри предприятия. Гармонизация взглядов современных экономических теорий позволяет актуализировать координацию деятельности внутри предприятия и заменяет рыночную координацию, когда транзакционные издержки использования ценового механизма становятся высокими и приводят к экономическим потерям. В статье решается актуальное задание оптимального управления с учетом предположений о внутренних механизмах его хозяйственной деятельности. При экономико-математическом моделировании приняты допущения, которые достаточно близки к реальности и удобны для анализа. Формально представлена последовательность постановки и решения задачи. Научная новизна предложенного подхода заключается в основательном, содержательном анализе современных подходов к методологии определения предприятия как экономической единицы; инновационных началах формализации внутренней среды предприятия как экономической единицы. Практика применения полученной модели позволяет оптимизировать параметры внутренней среды функционирования предприятия. Анализ полученных результатов моделирования деятельности горнорудного предприятия, проведенный на определенном статистическом материале, позволил получить количественные оценки показателей эффективности деятельности предприятия. Полученные оценки доказали действенность предложенной модели. Рекомендовано имплементировать разработанную экономико-математическую модель в практику управления экономической деятельностью горнорудных предприятий.

Ключевые слова: предприятие, модель, среда, эффективность, управление.

Serebrenikov Vadim, Beridze Tatiana, Pasichnik Natalia. Simulation of the functioning of the economic unit in conditions of internal changes. The purpose of this article is to build an economic and mathematical model of economic activity of the enterprise as an independent economic unit for maximum profit. The main task of management is to determine the output that maximizes profit. This is the task at the heart of firm theory in the interpretation of price theory. The article proposes a scientific approach to modeling the economic activity of the enterprise as a "gray" box. The category of the concept "enterprise" in modern economic science is investigated for the ambiguity of its interpretation. Critical analysis of the approaches to economic analysis of the company's activity revealed significant differences. Differences reflect the principled position of the approach and are largely based on the process that focuses on what happens inside the enterprise. Harmonization of the views of modern economic theories allows actualizing the coordination of activities within the enterprise and replaces market coordination, when the transaction costs of using the price mechanism become high and lead to economic losses. The article solves the actual problem – optimal management taking into account the assumptions about the internal mechanisms of its economic activity. In economical-mathematical modeling, the assumptions adopted are quite close to reality and are convenient for analysis. The sequence of statement and problem solving is formally represented. The scientific novelty of the proposed approach is: a thorough, meaningful analysis of modern approaches to the methodology of enterprise definition as an economic unit; innovative principles of formalization of the internal environment of the enterprise as an economic unit. The practice of using the resulting model allows optimizing the parameters of the internal environment of the operation of the enterprise. An analysis of the results of modeling the activity of the mining enterprise, conducted on a certain statistical material, allowed obtaining quantitative estimates of the performance indicators of the enterprise. The estimates obtained proved the validity of the proposed model. It is recommended to implement the developed economic-mathematical model in the practice of managing the economic activity of mining enterprises.

Key words: enterprise, model, environment, efficiency, management.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних змін в Україні особливої ролі набуває ефективне управління залізорудними підприємствами. Особливістю їх функціонування в умовах ринку є те, що координація діяльності всередині підприємства, яка реалізується у вигляді командно-адміністративного управління, замінює ринкову координацію [1]. Такий підхід, відповідно до теорії фірми Р. Коуза [2], базується на тому, що будь-які трансакції (добровільні ринкові угоди) в ринковій економіці пов'язані з витратами, які необхідно враховувати під час ринкового аналізу. Р. Коуз пояснює існування підприємств економією на трансакційних витратах. Координація діяльності всередині підприємства замінює ринкову координацію, коли трансакційні витрати використання цінового механізму стають високими та приводять до економічних втрат. З іншого боку, на підприємстві з'являються витрати управління працівниками після укладення з ними трудової угоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних економічних теоріях значна увага приділяється аналізу діяльності підприємств шляхом їх економіко-математичного моделювання. Проблемі розкриття поняття ефективності та методам її оцінювання присвячені праці М. Баканова, А. Шеремета, С. Цухло, О. Єфимової, Ж. Рішара, Г. Савицької, Ю. Цал-Цалко, А. Усачова та інших науковців [3–6]. Сутнісне розуміння категорії моделювання господарської діяльності розкрито в роботах В. Вітлінського, І. Герчикова, Н. Данилочкіна, В. Забродського, Т. Клебанової, М. Кизима, О. Пономаренко та інших авторів [7–10]. Зокрема, неокласична теорія фірми розглядає підприємство як «чорний ящик» [11]. При цьому початкові ресурси розглядаються як вхідні змінні, а готова продукція – як вихідна змінна. Зв'язок між вхідними та вихідними змінними реалізується за допомогою виробничої функції, що виступає в ролі економіко-математичної моделі. Підприємство в цій теорії представлене «даністю». Як і

споживач, підприємство виступає в ролі первинного логічного елементу економічної системи. Неокласична теорія взагалі не ставить питання про те, чому виникає підприємство. Також не приділяється увага характеру внутрішньої організації підприємства, пошуку ринків, продуктів, технологій.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є побудова економіко-математичної моделі економічної діяльності підприємства як самостійної господарської одиниці задля отримання максимального прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основне завдання менеджменту полягає у визначенні обсягу випуску продукції, який максимізує прибуток. Саме це завдання представлене в центрі теорії фірми в трактуванні теорії цін. У стандартній інтерпретації, прийнятій в сучасній теорії, фірми представлені як безлічі виробничих можливостей, до яких додається мотивація, пов'язана з отриманням прибутку. Сучасна мікроекономічна теорія пропонує модель «шлях розвитку» для пояснення поведінки підприємства. Вихідними обмеженнями цієї моделі є незмінність цін на ресурси, постійне зростання бюджету виробника, використання двох факторів виробництва. Категорія «підприємство» в сучасній економічній науці має неоднозначне трактування. Більшість неортодоксальних теорій, таких як неоавстрійська школа, неоінституціоналізм, марксистська політична економія, розглядають підприємство як одну з центральних економічних категорій. Однак і серед неортодоксальних економічних течій відмінності в підходах до аналізу підприємства досить істотні. Різниця між визначеннями відображає принципову позицію теорії та полягає здебільшого в тому, на який вид підприємств або який процес, що відбувається всередині підприємства, робиться акцент.

В дослідженні пропонується підхід до аналізу економічної діяльності підприємства, зокрема, ГЗК, як «сірого» ящика [11; 12]. За такого підходу, крім вхідних та вихідних змінних, враховуються елементи структури підприємства, що є істотними щодо його економічної діяльності.

Так, за економічного дослідження ГЗК як підприємства, були вибрані вхідною змінною сукупні витрати, тобто загальні витрати, а саме витрати матеріалів, виробничих потужностей і послуг, які належать до декількох видів продукції, що виробляються спільно; сукупні витрати, тобто витрати на виробництво й реалізацію конкретного товару, аналог виробничої (CP) вихідною змінною (прибуток ($П$)). Як змінні, що враховують внутрішню структуру ГЗК, були вибрані реальні сукупні витрати (повні витрати – це сумарні витрати на виробництво й реалізацію продукції; повні витрати включають усі виробничі витрати, витрати на маркетинг, утримання адміністрації, виплату відсотків та інші централізовані корпоративні витрати (PCP), оборотні активи ($ОА$) та прибуток ($Д$)). За економіко-математичного моделювання ГЗК прийняті припущення, які досить близькі до реальності та зручні для аналізу. Перш за все було прийнято, що реальні сукупні витрати пов'язані із сукупними витратами функціональною залежністю:

$$PCP = CP(1 - a \cdot CP), \quad (1)$$

де a – числовий параметр.

Відповідно до формули (1) реальні сукупні витрати зменшуються за ступенем збільшення сукупних витрат, що, зокрема, відбивається у величині залишкової вартості після роботи ГЗК за вибраний період часу. При цьому числовий параметр a характеризує швидкість зменшення сукупних витрат.

Наступне припущення полягало в тому, що оборотні активи пропорційні квадрату реальних сукупних витрат:

$$ОА = b \cdot PCP^2, \quad (2)$$

де b – числовий параметр.

Формула (2) вказує на нелінійну залежність оборотних активів від реальних сукупних витрат, однак швидкість зростання оборотних активів вже лінійно залежить від реальних сукупних витрат.

Останнє припущення вказує на лінійну залежність доходу від оборотних активів:

$$Д = c \cdot ОА, \quad (3)$$

де c – числовий параметр.

Нарешті, прибуток визначається за формулою:

$$П = Д - CP. \quad (4)$$

Формули (1), (2), (3), (4) дають можливість окреслити внутрішню структуру економіко-математичної моделі ГЗК з точністю до невідомих величин параметрів a, b і c.

Структура формул (1), (2), (3), (4) дає можливість записати формулу, яка пов'язує вхідну та вихідну змінні економіко-математичної моделі ГЗК:

$$П = c \cdot b \cdot CP^2 (1 - a \cdot CP)^2 - CP. \quad (5)$$

Отже, формула (5) безпосередньо пов'язує прибуток із сукупними витратами та містить три параметри a, b і c, що характеризують особливості внутрішньої структури економічної діяльності ГЗК.

Щодо економіко-математичного моделювання ГЗК прибуток (5) природно розглядати як цільову функцію. В результаті цього задача оптимального управління економікою ГЗК може бути записана у такому вигляді:

$$П = c \cdot b \cdot CP^2 (1 - a \cdot CP)^2 - CP \to \max_{CP}; \quad (6)$$

$$\underline{CP} \le CP \le \overline{CP}, \quad (7)$$

де $\underline{CP}$, $\overline{CP}$ – нижня й верхня межі за величиною сукупних витрат.

З іншого боку, за економіко-математичного моделювання ГЗК як цільова функція може бути вибрана рентабельність:

$$P = \frac{П}{CP},$$

тобто:

$$P = c \cdot b \cdot CP(1 - a \cdot CP)^2 - 1. \quad (8)$$

Тоді з урахуванням (8) завдання оптимального управління економікою ГЗК записується у такому вигляді:

$$P = c \cdot b \cdot CP(1 - a \cdot CP)^2 - 1 \to \max_{CP}; \quad (9)$$

$$\underline{CP} \le CP \le \overline{CP}. \quad (10)$$

Аналіз постановок задач оптимального управління (6), (7), (9), (10) показує, що розглянуті формули містять три параметри, тому для спрощення розв'язання задачі доцільно скоротити число параметрів шляхом

переходу до безрозмірних комплексів [5]. Для цього завдання оптимального управління (6), (7) записується у такому вигляді:

$$\widehat{\Pi} = \alpha \cdot C\hat{P}^2 (1 - C\hat{P})^2 - \hat{C}P \to \max_{C\hat{P}}; \qquad (11)$$

$$\underline{C\hat{P}} \le C\hat{P} \le 1, \qquad (12)$$

де $\widehat{\Pi} = \Pi \cdot a$, $C\hat{P} = a \cdot CP$, $\underline{C\hat{P}} = a \cdot \underline{CP}$, $\alpha = \frac{c \cdot b}{a}$.

Особливістю задачі (11), (12) є те, що її розв'язання залежить тільки від одного параметра α, що значно спрощує економіко-математичне моделювання ГЗК. З іншого боку, одноразове розв'язання задачі оптимального управління в безрозмірному вигляді дає можливість отримати безліч рішень реальних завдань оптимального управління шляхом підстановки відповідних величин параметрів, знайдених під час ідентифікації.

Для пошуку максимуму прибутку, згідно з (11), необхідно скористатися необхідною умовою існування екстремуму, для чого слід обчислити похідну, прирівняти до нуля та розв'язати отримане рівняння:

$$\widehat{\Pi}' = \alpha \cdot (2 \cdot C\hat{P}(1 - C\hat{P})^2 - 2C\hat{P}^2 (1 - C\hat{P})) - 1 = 0$$

або

$$2C\hat{P}^3 - 3C\hat{P}^2 + C\hat{P} - \frac{1}{2\alpha} = 0. \qquad (13)$$

Крім того, згідно з (1), має виконуватися умова:

$$0 \le C\hat{P} \le 1. \qquad (14)$$

Рівняння (13) є алгебраїчним рівнянням третього порядку та розв'язується за формулами Кардано [12]. Розв'язуючи це рівняння, знаходимо оптимальну величину сукупних витрат як функцію параметра α:

$$C\hat{P}_{\text{opt}} = \frac{1}{\sqrt{3}} \cos\left(\frac{arctg(\sqrt{\frac{\alpha^2}{27} - 1}) + 4\pi}{3} \right) + 0{,}5. \qquad (15)$$

Підставляючи корінь (15) в (11), знаходимо максимальну величину прибутку без урахування обмежень:

$$\widehat{\Pi}_{\max} = \alpha \cdot C\hat{P}_{opt}^2 (1 - C\hat{P}_{opt})^2 - \hat{C}P_{opt}. \qquad (16)$$

Отримане рішення є оптимальним, якщо виконується обмеження (14), тобто:

$$0 \le C\hat{P}_{opt} \le 1 \cdot \qquad (17)$$

Якщо ця умова не виконується, то оптимальне рішення досягається на границях обмежень (17).

Аналогічно задача оптимального управління (9), (10) може бути приведена до необмеженого вигляду:

$$\hat{P} = \alpha \cdot C\hat{P}(1 - C\hat{P})^2 - 1 \to \max_{C\hat{P}}; \qquad (18)$$

$$0 \le C\hat{P} \le 1, \qquad (19)$$

де $\hat{P} = P$.

Для пошуку максимуму рентабельності, згідно з (18), необхідно скористатися необхідною умовою існування екстремуму, для чого слід обчислити похідну, прирівняти до нуля та розв'язати отримане рівняння:

$$\hat{P}' = \alpha \cdot ((1 - C\hat{P})^2 - 2C\hat{P}(1 - C\hat{P})) = 0$$

або

$$(1 - C\hat{P})(1 - 3C\hat{P}) = 0. \qquad (20)$$

Розв'язок отриманого рівняння має два кореня:

$$C\hat{P}_1 = 1;$$

$$C\hat{P}_2 = \frac{1}{3}. \qquad (21)$$

Перший корінь відповідає мінімальній величині рентабельності, а другий – максимальній величині рентабельності. Підставляючи другий корінь у (18), знаходимо максимальну величину рентабельності:

$$\hat{P}_{\max} = \frac{4}{27}\alpha - 1. \qquad (22)$$

Розглядаючи одночасно прибуток та рентабельність, економіко-математичну модель ГЗК можемо представити в параметричному вигляді як систему двох рівнянь, де параметром є сукупні витрати:

$$\begin{cases} \widehat{\Pi} = C\hat{P}(\alpha \cdot C\hat{P} \cdot (1 - C\hat{P})^2 - 1) \\ \hat{P} = \alpha \cdot C\hat{P} \cdot (1 - C\hat{P})^2 - 1 \end{cases}. \qquad (23)$$

Формула (23) дає змогу знаходити прибуток залежно від рентабельності.

Проведене економіко-математичне моделювання ГЗК було апробовано на конкретному статистичному матеріалі.

Вихідні дані, взяті для ПГЗК, наведені нижче.

Сукупні витрати: $CP = 1978593$ (г. о.); реальні сукупні витрати: $PCP = 1289126$ (г. о.); оборотні активи: $OA = 914323$ (г. о.); прибуток: $Д = 2004422$ (г. о.).

Для пошуку величин параметрів, що входять в економіко-математичну модель, слід використовувати такі дані:

$$a = \frac{CP - PCP}{CP^2} = 1{,}76 \cdot 10^{-7}; \qquad (24)$$

$$b = \frac{OA}{PCP^2} = 5{,}5 \cdot 10^{-7}; \qquad (25)$$

$$c = \frac{Д}{OA} = 2{,}19. \qquad (26)$$

Враховуючи отримані величини параметрів (24), (25), (26), знаходимо реальні величини. Величина параметра α дорівнює:

$$\alpha = \frac{c \cdot b}{a} = 6{,}85.$$

За максимізації прибутку, користуючись формулами (15), (16), знаходимо:

$$C\hat{P}_{\text{opt}} = 0{,}34,\ CP_{\text{П,opt}} = \frac{1}{a} C\hat{P}_{П,opt} = 1{,}91 \cdot 10^6; \text{(г.о.)}$$

$$\widehat{\Pi}_{\max} = 0{,}00489,\ \Pi_{\max} = \frac{1}{a}\widehat{\Pi}_{\max} = 2{,}78 \cdot 10^4; \text{(г.о.)},$$

$$P_{opt} = \frac{\Pi_{\max}}{CP_{\text{П,opt}}} \approx 0{,}0145.$$

За максимізації рентабельності, користуючись формулами (21), (22), знаходимо:

$$\hat{P}_{\max} = \frac{4}{27}\alpha - 1 \approx 0{,}0146,\ P_{\max} = \hat{P}_{\max} = 0{,}0146;$$

$$CP_{\text{P,opt}} = \frac{1}{3a} = 1{,}89 \cdot 10^6 \text{ (г. о.);}$$

$$П_{opt} = P_{\max} \cdot CP_{\text{P,opt}} = 2{,}76 \cdot 10^4 \text{ (г. о.)}$$

Порівняння отриманих результатів з реальними величинами дає змогу зробити такі висновки.

Для отримання максимального прибутку необхідно зменшити сукупні витрати на 3,4%, при цьому максимальний прибуток збільшиться на 7,5%. Відповідно, рентабельність збільшиться на 11,3%.

Для отримання максимальної рентабельності необхідно зменшити сукупні витрати на 4,3%, при цьому рентабельність збільшиться на 11,8%. Відповідно, прибуток збільшиться на 7%.

Висновки. Ринкові відносини висувають важливе питання, пов'язане з досягненням підприємством як самостійної господарської одиниці максимального прибутку. Одним з можливих шляхів вирішення цього питання є застосування методу економіко-математичного моделювання підприємства, зокрема ГЗК. Аналіз економічної діяльності ГЗК з урахуванням припущень про внутрішні механізми його господарської діяльності дав змогу побудувати економіко-математичну модель, сформулювати й розв'язати задачу оптимального управління. На прикладі економічної діяльності ПГЗК проведено апробацію розробленого методу, що дало змогу визначити шляхи оптимізації.

Список використаних джерел:

1. Экономика предприятий (фирмы) / под ред. О. Волкова, О. Девяткина. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : ИНФРА-М, 2007. 601 с.
2. Экономика фирмы : учебник / под ред. В. Горфинкеля. Москва : Юрайт, 2016. 486 с.
3. Савицька Г. Економічний аналіз діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2007. 668 с.
4. Цал-Цалко Ю. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : ЦУЛ, 2008. 566 с.
5. Шеремет А., Сайфулин Р. Финансы предприятий. Москва : ИНФРА-М, 1999. 343 с.
6. Баканов М., Шеремет А. Теория анализа хозяйственной деятельности. Москва : Финансы и статистика, 2005. 536 с.
7. Вітлінський В. Моделювання економіки. Київ : КНЕУ, 2003. 408 с.
8. Кизим М., Забродський В. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2003. 141 с.
9. Пономаренко В., Тридід О., Кизим М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи. Харків : ІНЖЕК, 2003. 328 с.
10. Клебанова Т., Дубровина Н. Моделирование экономической динамики. Харьков : ИНЖЭК, 2005. 244 с.
11. Исследование операций в экономике / под ред. Н. Кремера. Москва : ЮНИТИ, 2003. 407 с.
12. Берідзе Т., Серебреников В., Лохман Н. Моніторинг виробничої діяльності підприємств Криворізького регіону. *Економіка та суспільство*. 2018. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-15 (дата звернення: 04.11.2019).

References:

1. Volkova O., Devjatkina O. (2007), Jekonomika predprijatij (firmy) [Economics of enterprises (firms)], 3d ed., INFRA-M, Moscow, Russia.
2. Gorfinkel V. (2016), Jekonomika firmy. Uchebnik [Economics of the company. Textbook], M. : Yurayt, Moscow, Russia.
3. Cavyts'ka H. (2007), Ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpryiemstva: navch. Posib [Economic analysis of enterprise activity: textbook. tool], K. : Knowledge, Kyiv, Ukraine.
4. Tsal-Tsalko Yu. (2008), Finansovyj analiz: pidruchnyk [Financial analysis: a textbook], K. : Kind of TsUL, Kyiv, Ukraine.
5. Sheremet A., Sajfulin R. (1999), Finansy predprijatij [Business finance], M. : INFRA-M, Moscow, Russia.
6. Bakanov M., Sheremet A. (2005), Teorija analiza hozjajstvennoj dejatel'nosti [Theory of business analysis], M. : Finance and statistics, Moscow, Russia.
7. Vitlins'kyj V. (2003), Modeliuvannia ekonomiky [Modeling the economy], K. : KNEU, Kyiv, Ukraine.
8. Kyzym M., Zabrods'kyj V. (2003), Otsinka i diahnostyka finansovoi stijkosti pidpryiemstva : monohrafiia [Assessment and diagnostics of financial stability of the enterprise : monograph], X. : INZHEK, Kharkiv, Ukraine.
9. Ponomarenko V., Trydid O., Kyzym M. (2003), Stratehiia rozvytku pidpryiemstva v umovakh kryzy [Strategy of enterprise development in crisis], X. : INZHEK, Kharkiv, Ukraine.
10. Klebanova T., Dubrovina N. (2005), Modelirovanie jekonomicheskoj dinamiki [Modeling Economic Dynamics]. X. : INZHEK, Kharkiv, Ukraine.
11. Kremer N. (2003), Issledovanie operacij v jekonomike [The study of operations in the economy], M. : UNITY, Moscow, Russia.
12. Beridze T., Serebrenykov V., Lokhman N. (2018), "Monitoring of production activity of enterprises of Kryvyi Rih region", Ekonomika ta suspil'stvo, [Online], vol. 15, available at: http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-15 (accessed: 04.11.2019).

УДК 656.7

Середа Н.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки, права і туризму,
Льотна академія Національного авіаційного університету

Sereda Nataliya,
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management, Economics,
Law and Tourism Flight Academy
National Aviation University

МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ТА СТРАТЕГІЧНА СПРЯМОВАНІСТЬ В ДІЯЛЬНОСТІ АВІАКОМПАНІЙ

Середа Н.М. Маркетинговий підхід та стратегічна спрямованість в діяльності авіакомпаній. Успіх комерційної діяльності на ринку неможливий без ефективної маркетингової підтримки та стратегічної програми. У зв'язку з цим актуальною є проблема стратегічного управління на маркетингових засадах. Процедури й правила формування стратегічної концепції в авіакомпанії мають бути проаналізовані, досить обґрунтовані, оскільки від цього залежить не лише підприємницький успіх, але й існування на ринку авіаційних послуг. Маркетингова система в авіакомпанії досить динамічна, адже здатна швидко й ефективно адаптуватися до мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища, а також потребує постійного коригування. Залежно від впливу факторів, вибору чинників середовища змінюється стратегічна спрямованість маркетингових дій в авіакомпанії. В сучасних умовах, коли діяльність авіакомпанії залежить від наявних технічних, інвестиційних, інноваційних, трудових ресурсів, формування стратегічних пріоритетів на засадах маркетингового підходу є принципово важливим.

Ключові слова: авіакомпанія, стратегія, маркетингова стратегія, маркетинговий підхід, стратегічна спрямованість.

Середа Н.Н. Маркетинговый подход и стратегическая направленность в деятельности авиакомпаний. Успех коммерческой деятельности на рынке невозможен без эффективной маркетинговой поддержки и стратегической программы. В связи с этим актуальной является проблема стратегического управления на маркетинговых началах. Процедуры и правила формирования стратегической концепции в авиакомпании должны быть проанализированы, достаточно обоснованы, поскольку от этого зависит не только предпринимательский успех, но и существование на рынке авиационных услуг. Маркетинговая система в авиакомпании достаточно динамична, ведь способна быстро и эффективно адаптироваться к изменяющейся внутренней и внешней среде, а также требует постоянной корректировки. В зависимости от влияния факторов, выбора факторов среды меняется стратегическая направленность маркетинговых действий в авиакомпании. В современных условиях, когда деятельность авиакомпании зависит от имеющихся технических, инвестиционных, инновационных, трудовых ресурсов, формирование стратегических приоритетов на основе маркетингового подхода является принципиально важным.

Ключевые слова: авиакомпания, стратегия, маркетинговая стратегия, маркетинговый подход, стратегическая направленность.

Sereda Nataliya. Marketing approach and strategic orientation in airline activity. The success of commercial activity in the market is not possible without effective marketing support and strategic program. In this regard, the problem of strategic management on a marketing basis is urgent. The strategy on the basis of which the management of the enterprise will manage its activity will allow it not only to actively develop, but also to provide important long-term competitive advantages. In the conditions of increasing competition in the market and expanding consumer requests for quality of service, the role of marketing in managing the activity of aviation transport enterprises increases. The globalization of the world economy puts as a priority the concept of marketing approach to the management of aviation enterprises. The procedures and rules for forming a strategic concept in an airline should be analyzed and well-grounded, since not only business success but also the existence in the aviation services market depends on it. Marketing approach involves the orientation of the management system in the airline to a specific market segment. Marketing orientation means a new approach to the management of air transport production and satisfaction of market consumer demand. The airline's marketing system is dynamic enough to adapt quickly and effectively to the changing internal and external environment and needs constant adjustment. Depending on the influence of factors, the choice of environmental factors and strategic orientation of marketing actions in the airline

changes. In today's environment, where the activity of the airline depends on the available technical, investment, innovation, manpower, the formation of strategic priorities based on the marketing approach is fundamentally important. Thus, even the best strategy will not be put into practice unless it has an adequate system of operational marketing approach to management, which is a tool for carrying out the chosen strategic concept. In the system of commercial relations management functions are filled with new content, there are new interdependencies and interconnections; there is an objective need to create an integrated management system of an airline based on marketing.

Key words: airline, strategy, marketing strategy, marketing approach, strategic focus.

Постановка проблеми. Проблема розроблення стратегії просування транспортних послуг стає досить актуальною, що дає змогу по-новому визначити роль маркетингу в розвитку авіаційної системи. Впровадження маркетингової стратегії та її просування дадуть змогу підвищити якість транспортних послуг, розширити маркетинговий інструментарій позиціонування авіакомпаній, підвищити рівень сервісного обслуговування, а також конкурентоспроможність країни загалом, що, зрештою, буде сприяти залученню додаткових інвестицій для технічної модернізації авіаційної системи та розвитку транспортної інфраструктури [5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення маркетингових аспектів просування транспортних послуг на ринку авіаперевезень має величезне теоретичне й прикладне значення, що передбачає постійне звернення до них багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених та практиків.

Загальні теоретичні та прикладні проблеми формування стратегій досліджені в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема в роботах Д. Аакера, І. Ансоффа, О. Білоуса, А. Гальчинського, В. Гейця, Я. Базилюка, Б. Буркинського, С. Гаркавенка.

Основні положення функціонування та розвитку авіапідприємств висвітлені в наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема в роботах В. Афанасьєва, В. Ашфорда, В. Єлагіна, Г. Жаворонкової, В. Загорулька, В. Запорожця, В. Коби, О. Косарева, Ю. Кулаєва, О. Петровського, Л. Ященко.

Питання розроблення стратегії з орієнтацією на маркетинговий підхід є надзвичайно актуальним та потребує постійного доповнення й обґрунтування в різних економічних векторах.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних і практичних засад формування стратегічних позицій на засадах маркетингу в системі управління авіакомпаніями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільний тривалий розвиток підприємства можливий лише за умови визначення чітких довгострокових цілей та розроблення конкретних шляхів їх досягнення. Добре продумана стратегія, на основі якої менеджмент підприємства буде здійснювати управління її діяльністю, дасть йому змогу не тільки активно розвиватись, але й забезпечити важливі тривалі конкурентні переваги [1].

Стратегія визначається організаційними факторами, серед яких виділяються внутрішня структура та її очікувані зміни, система управління, розвиток процесів інтеграції та диференціації. До елементів стратегії розвитку фірми насамперед належить мета компанії, що включає місію, чітко виокремленні цілі, загальноорганізаційні та специфічні завдання.

Найсильніше на стратегію впливають ті реалізовані на ринку конкурентні переваги, які організація має у своїй сфері діяльності порівняно з іншими. Ними є висока якість продукції та послуг, їх відповідність власним запитам, низькі витрати.

Важливими факторами, які визначають стратегію організації, є характер продукції, що випускається, особливості її збуту, післяпродажне обслуговування, якість, сервіс, ринки та їхні позиціоновані ніші.

Посилення інтенсивності конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках авіаперевезень, постійне підвищення вимог споживачів до якості та набору послуг, що надають підприємства цивільної авіації, приводять до необхідності формування стійких конкурентних переваг щодо зниження витрат, економії часу, забезпечення надійності авіаперевезень, розроблення гнучкої політики ціноутворення, підвищення якості прийняття управлінських рішень, впровадження новітніх наукових розробок щодо управління розвитком підприємства, покращення його іміджу тощо.

Авіаційна галузь висококонкурентна, а компанії пропонують послуги з перевезення пасажирів та вантажів. Авіакомпанії творчо підходять до розроблення своїх маркетингових намірів, щоби привернути увагу споживачів. Вони використовують соціальні медіа, нетрадиційні рекламні методи та програми лояльності.

Для досягнення максимальних результатів на ринку авіаційних послуг та утвердження стійких позицій необхідно скласти детальний план компанії з використання наявних та залучення додаткових ресурсів для формування маркетингової стратегії. Розроблення маркетингової стратегії дає змогу компанії швидко реагувати на мінливі тенденції ринку та знаходити свій оптимальний вектор роботи, який враховуватиме цілі й можливості компанії.

Стратегічний курс авіакомпанії є, власне, продуктом зовнішніх ринкових альтернатив та внутрішніх факторів, а саме матеріальних та фінансових ресурсів, кваліфікації, управлінських переваг. На вибір стратегії в авіакомпанії впливає безліч факторів, таких як технічний парк, технологічні зміни, вплив конкурентів, потреби в інвестиціях, очікуваний прибуток, фінансові можливості, оцінювання кваліфікаційних та управлінських якостей персоналу, його цілеспрямованість, зобов'язання компанії перед суспільством.

Конкретизація факторів вибору стратегії розвитку авіапідприємства досягається шляхом визначення таких критеріїв:

– ціна перевезення (для більшості пасажирів усіх сегментів ринку ціна має вирішальне значення під час купівлі авіаквитка);

– розклад рейсів (частота польотів за маршрутом, час вильоту й прильоту авіарейсів та маршрутна

мережа авіакомпанії можуть бути найбільш значимими конкурентними перевагами продукту авіакомпанії);

– рівень комфорту на борту повітряного судна та в аеропортах (не менш важливою запорукою успішного бізнесу в авіації є надання та представлення комфорту споживачам);

– доступність авіаквитків (наявність у продажу авіаквитків у будь-який час та місці дистрибуції є важливим фактором, що впливає на вибір авіакомпанії пасажиром);

– імідж і бренд авіакомпанії (стратегічним завданням кожної авіакомпанії є створення власного бренду, тобто набору характеристик, очікувань, асоціацій, що сприймаються споживачами для їх задоволення (особливо важливим є імідж авіакомпанії у сфері безпеки польотів)).

Стратегія розвитку авіакомпанії – це багатоцільова програма забезпечення стійкого та динамічного розвитку компанії на основі ефективного планування, використання методів маркетингу, оптимізації планів руху, гнучкого регулювання фінансових ресурсів, точного контролю витрат і доходів, стійкої платоспроможності та самофінансування [4].

Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію системи управління в авіакомпанії на конкретний ринковий сегмент. Вибір конкурентоспроможної стратегії для авіакомпанії має здійснюватися на основі аналізування наявних та прогнозування майбутніх стратегічних потреб у цьому товарі або послузі, сегментації ринку, прогнозування життєвих циклів майбутніх послуг, аналізування конкурентоспроможності послуг авіакомпанії та послуг конкурентів, прогнозування їх конкурентних переваг. Стратегічний маркетинг спрямований на збереження або досягнення конкурентних переваг компанії та стабільне отримання досить високого прибутку.

Орієнтація на маркетинг означає якісно новий підхід до управління авіатранспортним виробництвом та задоволення ринкового споживчого попиту.

Запорукою успішної комерційної авіакомпанії та розроблення маркетингової стратегії буде не лише врахування представлених основних критеріїв, але й комплексний аналіз попиту та доповнення раціональної пропозиції для клієнтів.

Задоволення попиту – це функція маркетингу, яка перебуває в певній відповідності з функцією, а саме формуванням попиту. Планування попиту здійснюється за допомогою розроблення спеціальних програм маркетингу, що базуються на прогнозах місткості ринку всіх регіонів діяльності авіакомпанії. Служби авіакомпанії, відповідальні за збут транспортної продукції, у своїй повсякденній роботі спираються на ці програми. Стратегічні програми маркетингу спрямовані на ліквідацію неузгодженості в системі «попит на авіаційні перевезення – можливості їхнього задоволення». Задоволення створеного попиту є запорукою нового попиту на перевезення [2].

Авіакомпанії витрачають великі кошти на вдосконалювання організації продажу перевезень та поліпшення обслуговування пасажирів і клієнтури, оскільки незадоволений попит приводить до втрат у продажі, втрат доброго ставлення клієнтури, втрат іміджу компанії, навіть втрат клієнтури загалом.

Авіакомпанія в процесі формування та реалізації маркетингової стратегії враховує елементи аналізу діяльності, визначає свої сильні та слабкі сторони, оцінює можливості й загрози на потенційних сегментах, що дає змогу визначити фактори, необхідні для успіху на ринках. Насамперед виявляють конкурентні переваги фірми. Для того щоб оцінити можливість успішного виходу на ринок, зіставляють дані аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища компанії, на основі чого порівнюють характеристики авіапідприємства з аналогічними характеристиками конкурентів, зокрема можливість задоволення конкретних потреб споживачів.

Порівнюючи потенційно успішні напрями та важливі для успіху фактори, компанія дістає уявлення про власні конкурентні переваги, що потрібно для вироблення стратегії. Формування базової маркетингової стратегії авіакомпанії здійснюється після аналізу господарського портфеля на всіх рівнях: від загальнокорпоративного (через рівні стратегічних господарських підрозділів) до рівня наданих послуг пасажирам [3].

Ефективна маркетингова стратегія може принести компанії такі результати, як зміцнення ринкових позицій компанії, зростання частки ринку та збільшення рівня продажів, завоювання нових сегментів ринку, зростання кількості лояльних споживачів, вихід на нові ринки, розширення географічних меж продажів, успішне виведення на ринок нових товарів та послуг, таких як онлайн бронювання, оплата багажу, замовлення трансферу, використання системи бізнес-класу.

Залежно від того, які завдання повинна вирішити маркетингова стратегія, можна виділити:

– стратегію розширення ринку збуту;

– завоювання нових сегментів ринку, нових ринкових ніш;

– маркетингову стратегію підтримання рівня стабільності компанії.

Кожна авіакомпанія, яка працює на ринку, повинна чітко враховувати маркетингові характеристики, використання яких забезпечить стабільне становище на ринку або його масштабне розширення.

Для пасажирських авіакомпаній мають значення такі характеристики:

– ціна квитка (цей фактор може стати ключовим для компаній-лоукостерів, що пропонують авіаперельоти за зниженими цінами; низька вартість послуг може залучити велику кількість клієнтів, особливо на популярні туристичні напрямки; якщо ж ціна на квитки відносно висока, грамотний брендинг допоможе обґрунтувати підвищену вартість або запропонувати клієнтам додаткові послуги під час польоту, розширений список щоденних рейсів або спрощений режим огляду багажу);

– просування послуг (це не лише отримання споживачем перельоту, але й розповідь про пілотів та членів екіпажу, які задіяні в рейсі, онлайн-трансляція польоту на моніторі);

– диверсифікація по класах (одна й та ж авіакомпанія може літати літаками бізнес- та економ-класів, а також надавати послуги чартерних рейсів на спеціалізованих літаках преміум-класу; до того ж один і той же літак вміщає місця в межах різних цінових категорій, таких як бізнес, стандарт, економ);

– перелік послуг під час перельоту для різних категорій пасажирів (перегляд телешоу, новин, фільмів, прослуховування музики або гри).

Протягом 2018 року пасажирські перевезення здійснювали 18 вітчизняних авіакомпаній, при цьому 93% від загальних обсягів припадали на п'ять перевізників.

Авіаперевезення стають все більш перспективним бізнесом для інвесторів, дивно, що збільшення попиту загострює конкуренцію між гравцями ринку. На ринку спостерігається фактично битва брендів за потенційних пасажирів. Як приклад розглянемо діяльність деяких українських перевізників та перевізників, які активно й стрімко ввійшли на авіаринок України.

«Міжнародні авіалінії України» – це лідируюча українська компанія. У 2018 році послугами авіакомпанії скористалися близько 8 мільйонів пасажирів. Дані пасажироперевезень 2018 року на 15% перевищують показники попереднього року [4].

З логотипом компанії літає понад 19 літаків. В рейтингу авіакомпанія «МАУ» увійшла до спектру кращих українських компаній, будучи сучасним мережевим авіаперевізником, який з'єднує міста України, а також нашу країну з 35 столицями та ключовими містами Європи, країн СНД, Близького Сходу, Азії, Африки тощо.

Це орієнтований на клієнта авіаперевізник, який пропонує гнучку тарифну політику, зручний розклад рейсів, переваги для учасників програми лояльності «Панорама Клуб», європейський рівень сервісу та традиційну українську гостинність.

Представлене введення в Україну найбільшого лоукостера Європи, а саме "Ryanair". Стратегія "Ryanair" ґрунтується на скороченні витрат до максимально можливої межі, щоб отримувати прибутки шляхом пропозиції найдешевших на ринку квитків. Вже сьогодні квиток на літак до країн ЄС за 350–700 гривень є реальністю. За 10 місяців з моменту початку здійснення польотів у вересні 2018 року літаками авіакомпанії перевезено 500 тис. пасажирів. Компанія прагне максимального зниження цін у межах, де перельоти все ще залишаються вигідними компанії. Це стало причиною збільшення кількості авіапасажирів та авіарейсів на авіалініях малої й середньої довжини, а також змусило «традиційні» авіакомпанії значно знизити свої витрати й тарифи.

Водночас варто зауважити, що на авіаринку відзначаються не тільки позитивні тенденції. Посилення конкуренції висуває перед авіаперевізниками нові виклики.

Розширення діяльності на українському ринку угорської авіакомпанії "Wizz Air", прихід на ринок італійської авіакомпанії "Ernest" та інших іноземних лоукостів, початок діяльності вітчизняної авіакомпанії "SkyUp" знизили вартість авіаційних перевезень та сприяли їх зростанню, однак значно посилили конкуренцію між авіакомпаніями на цьому ринку за пасажира.

За рік послугами авіакомпанії "SkyUp" скористалися 870 тис. пасажирів, які були перевезені 5 203 рейсами. Авіакомпанія виконує 31 регулярний та 15 чартерних маршрутів.

Стратегічною політикою авіакомпанії "SkyUp" є дотримання встановлених стандартів безпеки польотів і забезпечення повної відповідності використовуваним вимогам у всіх сферах діяльності, підтримка на постійній основі маркетингової програми та програми якості й задоволення потреб споживачів, що є основним стрижнем формування стратегічного напряму в діяльності авіакомпанії.

Прихід нових авіакомпаній, збільшення частоти польотів наявних, відновлення роботи регіональних аеропортів свідчать про позитивну динаміку в розвитку авіації України. Заважати розвитку може тільки нестабільна військова й політична обстановка в країні, а сприяти розвитку будуть збільшення парку повітряних суден в авіакомпаній, оновлення парку, можлива поява резервних літаків у авіаперевізників.

Отже, ототожнюючи визначені пріоритети компанії, складовими для визначення стратегічної орієнтації авіакомпанії можемо вважати визначені на основі програми формування попиту й стимулювання збуту такі функції.

1) Обслуговування перевезень є однією з основних функції задоволення попиту. Чим вище рівень обслуговування перевезень авіакомпанією, тим більше попит на її перевезення. Однак підвищення рівня обслуговування вимагає збільшення витрат, тому керівництво авіакомпанії має знайти оптимальне співвідношення рівня обслуговування та економічних факторів, пов'язаних з обслуговуванням.

2) Забезпечення доставки, складування, збереження та інші послуги також є найважливішими складовими функції задоволення попиту. Як відомо, продукцією транспорту є переміщення пасажирів, багажу, вантажів та пошти.

Крім двох основних функцій, а саме формування й задоволення попиту на повітряні перевезення, маркетинг у повітряному транспорті виконує цілу низку інших допоміжних функцій, зокрема фінансування ринкової діяльності, управління матеріально-технічними та людськими ресурсами авіакомпанії, вивчення кон'юнктури ринку. Усі ці функції можна об'єднати в одну, котра може бути визначена як розроблення комплексу заходів щодо підвищення конкурентоздатності авіакомпанії на ринку світових авіаційних перевезень.

3) Оформлення продажу перевезень є початком формальних відносин між авіакомпанією та пасажиром (клієнтом). Від того, як його зустрінуть в агентстві і яке враження справлять на нього оформлення офісу з продажу перевезень, поведінка й ставлення персоналу авіакомпанії, залежить, чи стане цей відвідувач клієнтом цієї авіакомпанії, тому авіакомпанії враховують психологію клієнтури під час оформлення агентств із продажу перевезень, обслуговування відвідувачів, а також під час самого оформлення авіаквитків та інших документів, що надають право на перевезення [2].

4) Програми лояльності авіакомпаній – це переважно нарахування миль за переліт. Коли клієнт отримує певну кількість очок або досягає певного рівня, він отримує право на пільги, наприклад безкоштовний переліт, можливість підвищення класу, безкоштовний Wi-Fi, алкогольні напої, дисконтну парковку. За ступенем збільшення кількості миль збільшуються лояльність та мотивація використання конкретної авіакомпанії.

5) Бронювання перевезення пасажира й багажу – це функція задоволення попиту, яка може бути забезпечена за допомогою стаціонарного та мобільного зв'язку, Інтернету, спеціалізованих автоматів самообслуговування тощо.

Основною умовою застосування таких методів бронювання є відображення здійсненого бронювання у системі бронювання авіакомпанії. Головним принци-

пом виконання цієї функції маркетингу є задоволення за можливості всіх побажань клієнта під час бронювання й недопущення відмовлення в перевезенні саме тим рейсом, який необхідний пасажиру за підтвердженого бронювання [2].

Висновки. Організація маркетингу на підприємстві – це ринкова переорієнтація його діяльності, перехід від традиційної орієнтації на вимоги виробництва до орієнтації на вимоги ринку. Орієнтація на виробництво й орієнтація на ринок тісно пов'язані між собою. Однак орієнтація на ринок – це більш високий ступінь діяльності авіакомпанії, коли вона не замикається на вирішенні внутрішніх завдань, а виходить на кінцеву мету, якою є задоволення попиту покупців.

Список використаних джерел:

1. Командровська В. Стратегії зростання сучасних авіакомпаній. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури.* 2012. № 34.
2. Новак В. Звіт про науково-дослідну роботу «Порівняльний аналіз організаційної структури управління авіакомпанії «МАУ» зі світовими аналогами». Київ : Національний авіаційний університет, 2006. URL: http://er.nau.edu.ua:8080/handle/NAU/24887 (дата звернення: 17.06.2019).
3. Підсумки роботи авіагалузі України в 2018 році. Прогнози експертів на 2019 рік. URL: http:/www.uvidpustku.com (дата звернення: 05.08.2019).
4. Садловська І. Обґрунтування стратегії розвитку підприємств авіаційної галузі. *Залізничний транспорт України.* 2004. № 1. С. 48–50.
5. Семенович А. Роль стратегії в діяльності підприємства. URL: http://intkonf.org/index (дата звернення: 25.07.2019).

References:

1. Komandrovska V. (2012) Stratehii zrostannia suchasnykh aviakompani [Growth strategies of modern airlines]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury*, vol. 34.
2. Novak V. (2006) Zvit pro naukovo-doslidnu robotu "Porivnjaljnyj analiz orghanizacijnoji struktury upravlinnja aviakompaniji "MAU" zi svitovymy analoghamy" [Research Report "Comparative Analysis of Organizational Structure of UIA Airlines Management with Worldwide Analogues"]. Available at: http://er.nau.edu.ua:8080/handle/NAU/24887 (accessed: 17 June 2019).
3. U vidpustku (2019). Available at: http://www.uvidpustku.com (accessed: 5 August 2019).
4. Sadlovska I (2004) Obgruntuvannia stratehii rozvytku pidpryiemstv aviatsiinoi haluzi [Substantiation of strategy of development of enterprises of aviation industry]. *Zaliznychnyi transport Ukrainy*, vol. 1, pp. 48–50.
5. Semenovych A. Rol stratehii v diialnosti pidpryiemstva [The role of strategy in the enterprise]. Available at: http://intkonf.org/index (accessed: 25 July 2019).

УДК 338.432:63

Старинець О.Г.,
доктор економічних наук, доцент кафедри
публічного управління та менеджменту інноваційної діяльності,
Національний університет
біоресурсів та природокористування України

Starynec Oleksandr,
Doctor of Economic Sciences,
Docent of Public Management and
Management of Innovative Activity Department,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ОРГАНІЧНЕ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Старинець О.Г. Органічне сільськогосподарське виробництво як інноваційна модель господарювання. У статті розкрито сутність органічного виробництва та органічного землеробства. Розглянуто основні моделі альтернативних методів ведення сільського господарства. Визначено принципи виробництва та реалізації органічної продукції. Зроблено аналіз органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні. Визначено місце України в органічному виробництві. Найбільш органічною областю є Одеська. Окреслено основні агрокомпанії, які здійснюють органічне виробництво в Україні. За площами, відведеними під вирощування органічних зернових, олійних та овочевих культур, а також органічної картоплі, Україна входить до топ-10 виробників у світі. Зокрема, наша країна є сьомою за площами зернових, п'ятою – за площами олійних, дев'ятою – за площами картоплі, десятою – в рейтингу виробників овочевих культур. Українці споживають значно менше органічних продуктів, ніж мешканці країн ЄС. Запропоновано модель розвитку органічного виробництва в аграрній сфері.

Ключові слова: органічне землеробство, органічне виробництво, сільськогосподарські виробники, інвестиції, сільськогосподарські культури, прибуток, органічні землі.

Старинец А.Г. Органическое сельскохозяйственное производство как инновационная модель хозяйствования. В статье раскрыта сущность органического производства и органического земледелия. Рассмотрены основные модели альтернативных методов ведения сельского хозяйства. Определены принципы производства и реализации органических продуктов. Осуществлен анализ органического производства сельскохозяйственной продукции в Украине. Определено место Украины в органическом производстве. Наиболее органической областью является Одесская. Определены основные агрокомпании, осуществляющие органическое производство в Украине. По площадям, отведенным под выращивание органических зерновых, масличных и овощных культур, а также органического картофеля, Украина входит в топ-10 производителей в мире. В частности, наша страна является седьмой по площадям зерновых, пятой – по площадям масличных, девятой – по площадям картофеля, десятой – в рейтинге производителей овощных культур. Украинцы потребляют значительно меньше органических продуктов, чем жители стран ЕС. Предложена модель развития органического производства в аграрной сфере.

Ключевые слова: органическое земледелие, органическое производство, сельскохозяйственные производители, инвестиции, сельскохозяйственные культуры, прибыль, органические земли.

Starynets Oleksandr. Organic agricultural production as an innovative model of management. In order to obtain larger revenues, agricultural firms are trying to reach the foreign market, and for this purpose it is keen to produce some special products that could be in demand and in the international market. Such products can be environmentally friendly products obtained by organic means. From the other side, the international market is not provided with such products in full volume due to lack of humus and other natural conditions that provides Ukraine with an open path to development of such direction of agricultural production. The article revealed the essence of organic production and organic farming. Organic farming is a system of agricultural ecosystem management based on the maximum using of biological factors for increasing soil fertility, agro-technological measures of plant protection, and also performing, complex of other measures that ensure environmentally socially and economically expedient production of agricultural products and raw materials. Basic models of alternative farming methods are Biointensive Mini-Farming, Biodynamic Agriculture, Effective Microorganism Technologies, Low Input Sustainable Agriculture. Principles of production and sales of organic products are determined. The analysis of organic agricultural products production in Ukraine is done. The place of Ukraine in organic production is determined. The most organic

region is Odessa. The main agricultural companies that carry out organic production in Ukraine are outlined. Most agricultural companies have small areas of organic land. The largest area of organic land has the company "Arnika". 90% of Ukrainian agricultural organic products are heading for export. In the domestic market sold only 10% of agricultural organic products produced in the country. Main importers are the Netherlands, Germany and the United Kingdom. And the main export crops-corn and wheat. It is expected that the production of organic products in Ukraine will increase further. Organic production is a priority for the development of agriculture, allows to implement the concept of sustainable development of the agricultural sector at the expense of socio-economic and natural resource balance. Society for safe and quality food, and also the preservation and improvement of the environment.

Key words: organic farming, organic production, agricultural producers, investments, agricultural crops, profits, organic land.

Постановка проблеми. У сучасних умовах сільськогосподарські виробники починають все більше турбуватися не тільки про високі врожаї та значні прибутки, але й про якість виробленої ними продукції, її конкурентоспроможність на ринку. Задля отримання більших доходів агрофірми намагаються вийти на зовнішній ринок, а для цього прагнуть виробляти якусь особливу продукцію, яка б могла користуватися попитом на міжнародному ринку. Такою продукцією може бути екологічно чиста продукція, отримана органічним шляхом. З іншого боку, міжнародний ринок не забезпечений таким видом продукції в повному обсязі через брак чорноземів та інших природніх умов, що забезпечує Україні відкритий шлях до розвитку саме такого напряму сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток органічного виробництва зробили провідні вчені, зокрема В.В. Підліснюк, В.О. Пішкова, В.Ф. Сайко, Е.Е. Савицький, Л.М. Сокол. Однак поза їхньою увагою залишаються питання прибутковості цієї діяльності.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є розкриття особливостей органічного виробництва, його переваг, принципів, а також аналіз розвитку органічного виробництва в Україні в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. До альтернативних методів ведення сільського господарства можна віднести:

– біоінтенсивне міні-землеробство *(Biointensive Mini-Farming),* біодинамічне землеробство *(Biodynamic Agriculture);*

– ЕМ-технології *(Effective Microorganism Technologies);*

– маловитратне стале землеробство *(Low Input Sustainable Agriculture, LISA)* тощо.

Ці моделі ґрунтуються на глибокому розумінні процесів, що відбуваються в природі, спрямовані на поліпшення структури ґрунтів, відтворення їх природної родючості, а також сприяють утворенню екологічно стійких агроландшафтів. Саме до таких систем агровиробництва належить органічне (екологічне) землеробство *(Organic Farming)* [1, с. 154].

Під терміном «органічне землеробство» більшість людей розуміє сільськогосподарську практику без використання синтетичних пестицидів та добрив. Однак це є, скоріше, характерною ознакою, а не визначенням цієї системи ведення сільськогосподарського виробництва.

Колегія з національних стандартів органічної продукції USDA запропонувала таке визначення органічного землеробства: це система екологічного менеджменту сільськогосподарського виробництва, яка підтримує та покращує біорізноманіття, біологічні цикли та біологічну активність ґрунтів. Вона базується на мінімальному використанні неприродних (штучних) елементів сировини й матеріалів та агротехнічних прийомів, які відроджують, підтримують та покращують екологічну гармонію. Згідно з цим визначенням керівним принципом для органічного землеробства є використання матеріалів та технологій, які покращують екологічну рівновагу в природних системах та сприяють створенню стійких та збалансованих агроекосистем. При цьому головною метою є оптимізація «здоров'я» та продуктивності ґрунтової фауни, рослинного й тваринного світу та людського суспільства [2, с. 188].

Згідно з визначенням Міжнародної федерації з розвитку органічного землеробства (IFOAM) органічне землеробство об'єднує всі сільськогосподарські системи, які підтримують екологічно, соціально та економічно доцільне виробництво сільськогосподарської продукції. В основі таких систем лежить використання локально-специфічної родючості ґрунтів як ключового елементу успішного виробництва. Такі системи використовують природний потенціал рослин, тварин та ландшафтів і спрямовані на гармонізацію сільськогосподарської практики та довкілля. Органічне землеробство суттєво зменшує використання зовнішніх факторів виробництва (ресурсів) шляхом обмеження застосування синтезованих хімічним шляхом добрив, пестицидів та фармпрепаратів. Замість цього для підвищення врожаїв та захисту рослин використовується вжиття інших агротехнологічних заходів, а також різноманітні природні чинники. Органічне землеробство дотримується принципів, які обумовлені місцевими соціально-економічними, кліматичними та історико-культурними особливостями [3].

Згідно з офіційною точкою зору IFOAM виробництво та переробка органічної продукції ґрунтуються на багатьох засадах, серед яких неможливо виділити пріоритетні, бо всі вони однаково важливі. Такими засадами є:

– виробництво високоякісного продовольства, сировини та інших продуктів у достатній кількості;

– узгодження виконання робіт у системі виробництва з природними циклами та живими системами ґрунтів, рослинного й тваринного світу;

– визнання більш широкого соціального й екологічного впливу поза та в межах системи органічного виробництва й переробки;

– збереження та покращення родючості й біологічної активності ґрунтів за допомогою місцевих культурних, біологічних та механічних методів замість використання зовнішніх факторів виробництва (ресурсів);

– збереження агро- та біорозмаїття в господарствах та їх оточенні шляхом використання сталої системи виробництва й захисту живої природи;

– сприяння відповідальному використанню та збереженню водних ресурсів з усіма їх живими організмами;

– використання в системах виробництва та переробки, наскільки це можливо, відновлюваних ресурсів, запобігання їх втратам і забрудненню;

– стимулювання місцевого й регіонального виробництва та руху продукції до споживачів; створення гармонійного балансу між виробництвом рослинної продукції та тваринництвом;

– забезпечення таких умов утримання, в яких свійські тварини виявляють природну поведінку;

– використання пакувальних матеріалів, які підлягають реутилізації або розкладаються біологічним шляхом;

– забезпечення кожному зайнятому працівнику в органічному землеробстві та переробці його продукції рівня якості життя, який задовольняє вимогам здорового та безпечного середовища;

– спрямованість на встановлення соціально орієнтованого ланцюга «виробництво – переробка – реалізація» з дотриманням екологічних вимог;

– визнання важливості та необхідності вивчення місцевого досвіду й традиційних форм господарювання [1, с. 168].

З огляду на вищенаведене найбільш адекватним щодо сутності можна вважати визначення органічного землеробства як системи сільськогосподарського менеджменту агроекосистем, що ґрунтується на максимальному використанні біологічних факторів підвищення родючості ґрунтів, вжитті агротехнологічних заходів захисту рослин, а також комплексу інших заходів, які забезпечують екологічно-соціальне та економічно доцільне виробництво сільськогосподарської продукції й сировини [4, с. 104].

З 1999 року площа органічних земель у світі виросла на 360%, а кількість органічних виробників – на 1 000%, і ці показники найближчими роками не будуть сповільнюватись. Україна вже залучена у світове органічне виробництво й робить кроки для розвитку галузі на законодавчому рівні.

Україна посідає 11 місце в Європі за площею органічних земель, маючи 381 тис. га. Однак це лише 1% сільгоспугідь нашої країни. Перше місце посідає Іспанія, де обробляються 1,97 млн. га органічних земель.

В Україні 294 органічних агропідприємства. Цього року зареєстровані 426 операторів органічного ринку, з яких 294 є аграрними підприємствами. Найбільш органічною областю є Одеська. Найбільша площа сертифікованих органічних земель зафіксована в Одеській (102 тис. га), Херсонській (76 тис. га), Дніпропетровській (38 тис. га) та Житомирській (32 тис. га) областях, а найбільша кількість підприємств – в Одеській області (рис. 1) [5].

Більшість агрокомпаній володіє невеликими площами органічних земель. Найбільшу площу органічних земель має компанія «Арніка», а саме 15,8 тис. га, і тільки у п'яти компаній площа органічних земель перевищує 5 тис. га (рис. 2) [5].

З огляду на зростання популярності продуктів, вирощених без застосування хімічних препаратів, органічне землеробство є привабливою галуззю для інвестування. Деякі підприємства вже повною мірою оцінили переваги такого бізнесу. Зупинимося на деяких з них (табл. 1) [6].

В Україні основні площі органічних сільськогосподарських угідь задіяні під вирощування зернових (пшениця, ячмінь, кукурудза) (197 тис. га). Під олійні культури (соняшник і ріпак) відведено 67 тис. га. Площі під вирощування органічних овочів перевищують 8 тис. га, а під органічну картоплю – 1 200 га (рис. 3) [7, с. 534].

За площами, відведеними під вирощування органічних зернових, олійних та овочевих культур, а також органічної картоплі, Україна входить до топ-10 виробників у світі. Зокрема, наша країна є сьомою за площами зернових, п'ятою – за площами олійних, дев'ятою – за площами картоплі, десятою – в рейтингу виробників овочевих культур [8].

Згідно з інформацією комерційної служби Посольства США в Україні середня окупність інвестицій в українське органічне землеробство становить близько 300%, що робить його одним з найпривабливіших напрямів для інвестицій в Україну. В Україні 485 підприємців отримали сертифікат про виробництво орга-

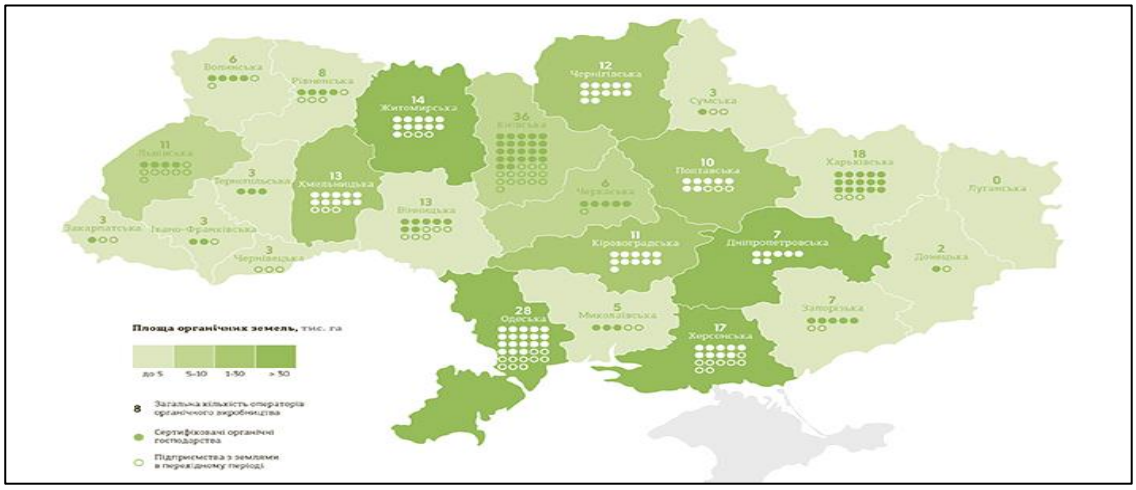


Рис. 1. Органічне виробництво в Україні по регіонах

нічної продукції. Їх більшість займається рослинництвом (244), проте в нинішньому році найбільша кількість нових сертифікацій була зроблена для виробництва малини та інших ягід. Таким чином, українські фермери об'єднують органічне виробництво з нішевим, збільшуючи прибутковість бізнесу.

Однак українці споживають значно менше органічних продуктів, ніж мешканці країн ЄС. На душу населення цей показник у нас складає 3 євро, тоді як у ЄС – 53,7 євро. За обсягом внутрішнього ринку органічних продуктів Україна посідає 25 місце в Європі, адже з гектара органічних угідь на внутрішній ринок потрапляє продукції на 50 євро, тоді як у Європі – на 2 345 євро.

90% української агропродукції спрямовуються на експорт. На внутрішньому ринку реалізуються лише 10% агропродукції, виробленої в країні. Головними імпортерами є Нідерланди, Німеччина та Велика Британія, а головними експортними культурами є кукурудза й пшениця. Очікується, що виробництво органічної продукції в Україні збільшуватиметься й надалі, оскільки європейські потужності не здатні задовольнити місцевий попит на неї [9].

Попит на органічну сільськогосподарську продукцію з року в рік зростає, а найбільшим споживачем такої продукції є США (46%) (рис. 4, 5) [10].

Отже, виходячи з вищезазначеного, доходимо висновку, що органічна сільськогосподарська продукція

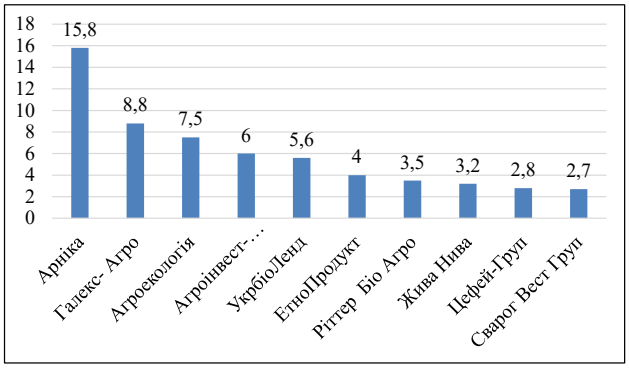


Рис. 2. Розподіл основних агрокомпаній України, що здійснюють органічне виробництво, за площею органічних сільськогосподарських угідь, тис. га

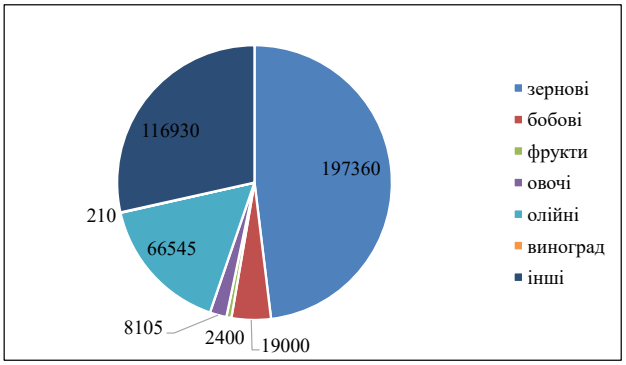


Рис. 3. Площі органічних сільськогосподарських угідь, га

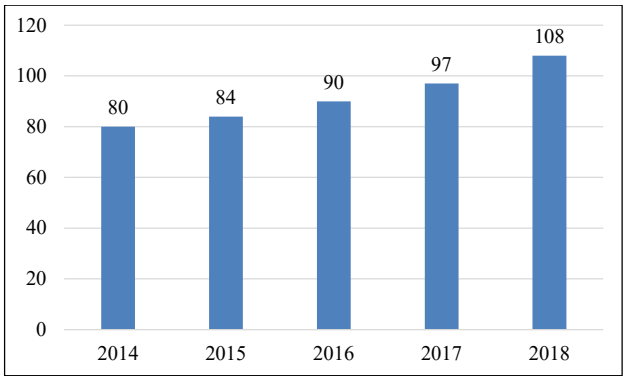


Рис. 4. Динаміка зростання реалізації органічної сільськогосподарської продукції у світі за 2014–2018 роки

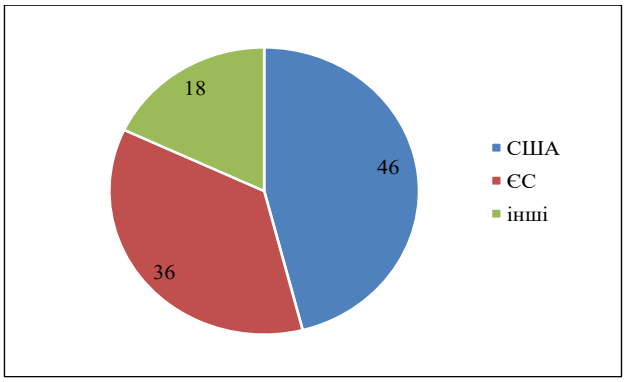


Рис. 5. Структура світового споживчого ринку органічної сільськогосподарської продукції, %

Таблиця 1

Характеристика основних виробників органічної сільськогосподарської продукції в Україні

Підприємство	Основні переваги	Місце знаходження
ПП «Агроекологія»	Вирощення зернових, тваринництво й переробка. Виробництво соняшникової олії та різних видів борошна. Наявний млин з кам'яними жорнами.	Полтавська область
ПрАТ «ЕтноПродукт»	Здійснення перероблення й постачання готової продукції. Виробництво сирого та пастеризованого молока, сметани, кефіру, йогурту, масла, меду, м'яса, ковбаси, овочів, зернових та бобових.	Чернігівська область
ПП «Галекс-Агро»	Вирощування зернових культур.	Житомирська область

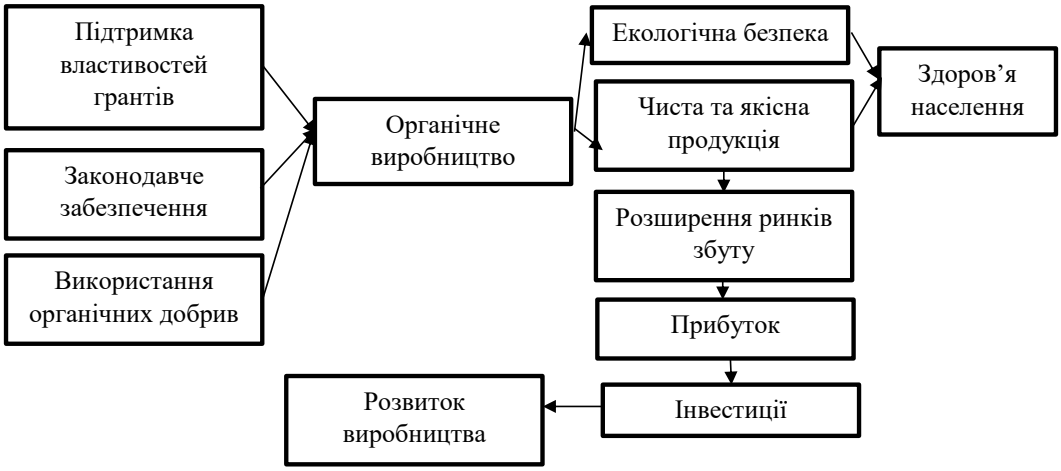


Рис. 6. Модель розвитку сільськогосподарського органічного виробництва

користується попитом на світовому ринку, тому її виробництво є перспективним та рентабельним напрямом.

Відповідно до цього запропоновано модель розвитку органічного сільськогосподарського виробництва, яка сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємств, задіяних у цьому процесі, за допомогою формування попиту на органічну продукцію (рис. 6).

Дотримання цієї послідовності етапів забезпечить розвиток органічного виробництва в сільському господарстві, як наслідок, можливість залучення інвестицій та високі прибутки підприємств аграрної сфери.

Висновки. Органічне виробництво є пріоритетним напрямом розвитку сільського господарства, дає змогу реалізувати концепцію збалансованого розвитку агросфери за рахунок соціально-економічної та природноресурсної реалізації продуктів харчування, а також збереження та покращення стану навколишнього природного середовища.

Також органічне виробництво дає можливість сільськогосподарським товаровиробникам вийти на міжнародний ринок, що сприяє підвищенню їх прибутковості та рентабельності.

Список використаних джерел:

1. Сайко В.Ф. Землеробство XXI століття: проблеми та шляхи вирішення. Київ : УААН, 1999. 258 с.
2. Екологічне сільське господарство як підтримка зрівноваженого розвитку. Варшава : Польський екологічний клуб, 2006. 347 с.
3. Organic Agriculture and Food Security. URL: www.ifoam.or (дата звернення: 19.08.2019).
4. Сокол Л.М., Підліснюк В.В. Екологічне (органічне) землеробство – складова сталого сільського господарства. Екологічна безпека. 2008. № 3–4. С. 102–109.
5. 5 фактів про органічне землеробство в Україні. URL: https://bakertilly.ua/news/id45259 (дата звернення: 19.08.2019).
6. Лідери органічного руху в Україні. URL: https://bakertilly.ua/news/id43692 (дата звернення: 28.08.2019).
7. Савицький Е.Е., Пішкова В.О. Стан та перспективи виробництва органічної продукції в Україні. Молодий вчений. 2018. № 1 (53). С. 532–535.
8. Україна – 20-та в світі за органічними угіддями. URL: http://agroportal.ua/ua/news/ukraina/ukraina-20ya-v-mire-po-organicheskim-ugodiyam (дата звернення: 20.08.2019).
9. Аналіз ринку органічної продукції в Україні. URL: https://agropolit.com/spetsproekty/407-analiz-rinku-organichnoyi-produktsiyi-v-ukrayini (дата звернення: 21.08.2019).
10. Розвиток органічного ринку: Україна та світ. URL: https://ukraine.fibl.org (дата звернення: 28.08.2019).

References:

1. Saiko V.F. (1999) Zemlerobstvo XXI stolittya: problem ta shlyahy vyrishennya [Farming of the XXI century: problems and ways of solution]. Kyiv : UAAS (in Ukrainian).
2. Polish ecological club (2006) Ekologichne silske gospodarstvo yak pidtrymka zrivnovagenogo rozvytku [Ecological agriculture as support for balanced development]. Varshava : Polish ecological club (in Ukrainian).
3. Organic Agriculture and Food Security. Available at: www.ifoam.or (accessed: 19 August 2019).
4. Sokol L.M., Pidlisnuk V.V. (2008) Ekologichne (organichne) zemlerobstvo – skladova stalogo silskogo gospodarstva [Ecological (organic) farming – part of sustainable agriculture]. *Environmental safety*, no. 3–4, pp. 102–109.
5. 5 faktiv pro organichne zemlerobstvo v Ukraini [5 facts about organic farming in Ukraine]. Available at: https://bakertilly.ua/news/id45259 (accessed: 19 August 2019).
6. Lidery organichnoogo ruhu v Ukraini [Lieders of organic move in Ukraine]. Available at: https://bakertilly.ua/news/id43692 (accessed: 28 August 2019).
7. Savyckyi E.E., Pishkova V.O. (2018) Stan ta perspektyvy vyrobnyctva organichnoi prrodukcii v Ukraini. [Status and perspectives of organic products production in Ukraine. *Young Scientist*, no. 1 (53), pp. 532–535.

8. Ukraina – 20-ta v sviti za organichnymy ugiddyamy [Ukraine – the 20th in the world of organic land]. Available at: http://agroportal.ua/ua/news/ukraina/ukraina-20ya-v-mire-po-organicheskim-ugodiyam (accessed: 20 August 2019).
9. Analiz rynku organichnoi produkcii v Ukraini [Analysis of market of organic production in Ukraine]. Available at: https://agropolit.com/spetsproekty/407-analiz-rinku-organichnoyi-produktsiyi-v-ukrayin (accessed: 21 August 2019).
10. Rozvytok organichnogo rynku: Ukraina ta svit [Development of organic market: Ukraine and world]. Available at: https://ukraine.fibl.org (accessed: 28 August 2019).

УДК 005.95:658.589

Харченко Т.О.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну
Коваленко І.Г.,
студентка,
Київський національний університет технологій та дизайну
Петренко М.О.,
студент,
Київський національний університет технологій та дизайну

Kharchenko Tetiana,
PhD in Economics
Associate Professor of the Department of Management,
Kyiv National University of Technologies and Design
Kovalenko Iryna,
Student of the Department of Management,
Kyiv National University of Technologies and Design
Petrenko Mykola,
Student of the Department of Management,
Kyiv National University of Technologies and Design

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Харченко Т.О., Коваленко І.Г., Петренко М.О. Інноваційні методи управління персоналом підприємства. У статті узагальнено теоретичні та методологічні підходи до питання, що стосується методів управління персоналом підприємства. Досліджено методи управління персоналом підприємства, в результаті чого наведено класифікацію цих методів. Встановлено інноваційні методи управління персоналом підприємства, серед яких розглянуто соціально-психологічні методи та методи щодо розвитку персоналу. В межах соціальних методів управління розглянуто методи соціального регулювання, соціального нормування та морального стимулювання. Обґрунтовано можливості впровадження інноваційних методів управління персоналом у діяльність сучасних вітчизняних підприємств. Розроблено практичні рекомендації щодо застосування інноваційних методів, що впливають на підвищення ініціативності та креативності персоналу й формують більш ефективний зворотній зв'язок між керівництвом та підлеглими.

Ключові слова: персонал, управління персоналом, інноваційні методи, інновації, баланс інтересів.

Харченко Т.А., Коваленко И.Г., Петренко Н.А. Инновационные методы управления персоналом предприятия. В статье обобщены теоретические и методологические подходы к вопросу, который касается методов управления персоналом предприятия. Исследованы методы управления персоналом предприятия, в результате чего приведена классификация этих методов. Установлены инновационные методы управления персоналом предприятия, среди которых рассмотрены социально-психологические методы и методы касательно развития персонала. В рамках социальных методов управления рассмотрены методы социального регулирования, социального нормирования и морального стимулирования. Обоснованы возможности внедрения инновационных методов управления персоналом в деятельность современных отечественных

предприятий. Разработаны практические рекомендации по применению инновационных методов, которые влияют на повышение инициативности и креативности персонала и формируют более эффективную обратную связь между руководством и подчиненными.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, инновационные методы, инновации, баланс интересов.

Kharchenko Tetiana, Kovalenko Iryna, Petrenko Mykola. Innovative methods to manage enterprise personnel. In a globalized economy HR becomes one of the most important areas in the enterprise and the main criterion for economic success as quality management personnel and creates a favorable environment enables to realize the employment potential and personal skills. So important is the need to find and carefully chosen the most modern and efficient management tools for improved management personnel. Currents become innovative methods of personnel management in the Ukraine. Thus, it becomes necessary need to study issues relating to innovative HR management in the enterprise. Since the development of any enterprise is subject to effective operation workers because innovation in the management of personnel becomes a determining factor for finding new technologies and methods. This is what makes the relevance of the chosen research topic. The article summarizes theoretical and methodological approaches to issues relating to management personnel. Methods of management personnel, resulting in the article the classification of these methods. Established innovative methods of personnel Management Company are considered among socio-psychological methods and techniques relating to staff development. Within social management the methods of social regulation, social regulation and moral incentives. Among psychological methods discussed innovative methods such as the humanization of work, namely the focus on improving the aesthetic conditions through workplace design; formation of labor collective based sociometrist research; psychological impulse that forms the motivation for workers to improve productivity; staff recruitment and training. More detail the innovative methods such as staff development training sessions, Case Study, coaching, E-learning and self-learning. Also in the article the possibility of introducing innovative activity management personnel in modern domestic enterprises and practical recommendations on the use of such methods in modern conditions. Recommended implementation in practice of modern forms of domestic companies with staff that affect the increase of its initiative and creativity and create a more efficient feedback between management and subordinates, namely, internal marketing, Mystery Shopping, automated information system of personnel management, employee workstation.

Key words: staff, personnel management, innovative methods, innovation, balances of interests.

Постановка проблеми. Управління персоналом є одним з найважливіших напрямів діяльності підприємства та вважається основним критерієм економічного успіху. Саме якісне управління персоналом формує сприятливе середовище, яке дає можливість реалізувати трудовий потенціал та особисті здібності. Задля покращення управління персоналом підприємства необхідно знаходити та ретельно добирати найбільш сучасні та ефективні управлінські інструменти. Саме тому актуальності набувають інноваційні методи управління персоналом на підприємствах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління персоналом постійно перебувають у полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, таких як М. Акулов, М. Армстронг, Л. Балабанова, М. Гончаренко, О. Грішнова, Н. Гураль, І. Дашко, М. Долішній, Г. Євтушенко, А. Єгоршін, А. Касич, С. Короленко, М. Мурашко, С. Невмержицька, М. Недашківський, Г. Осовська, Г. Писаревська, Т. Харченко. Незважаючи на значний внесок науковців у формування теоретичних та методологічних основ щодо управління персоналом підприємства, певні питання, які охоплюють проблематику застосування та впровадження інноваційних методів управління персоналом, досліджені неповністю й недостатньо представлені в науковій літературі.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є узагальнення теоретичних та методологічних підходів до питання щодо методів управління персоналом підприємства; узагальнення інноваційних методів та дослідження можливості впровадження їх у діяльність сучасних вітчизняних підприємств; розроблення практичних рекомендацій щодо застосування інноваційних методів управління трудовим колективом підприємств в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційні методи управління – це сукупність найновіших управлінських прийомів, що сприяють забезпеченню високої ефективності діяльності підприємства. Застосування таких методів веде до чіткої організації як процесу управління, так і всієї виробничо-економічної діяльності підприємства [1].

Сучасна концепція управління персоналом підприємства на перший план висуває соціально-психологічні методи. Так, соціальні методи управління є сукупністю засобів формування впливу на розвиток колективу й соціальних процесів всередині підприємства [2], тобто такі методи ґрунтуються на врахуванні особливостей працівників, культурних норм і цінностей та форм спілкування [2; 3]. До них належать такі методи, як соціальне регулювання, соціальне нормування, моральне стимулювання [4].

Психологічні методи управління є регулюванням відносин між усіма членами колективу задля створення в ньому сприятливого психологічного клімату [3]. До них належать такі методи, як гуманізація праці, а саме спрямування на поліпшення естетичних умов праці шляхом дизайну робочого місця; формування трудового колективу на основі соціометричного дослідження; психологічне спонукання, що формує у працівників мотиви до підвищення продуктивності праці; професійний відбір та навчання [4].

Насправді класифікація методів управління персоналом є більш широкою (рис. 1).

Питання проблематики визначення основних методів управління персоналом та найбільш успіш-



Рис. 1. Класифікація методів управління персоналом підприємства

Джерело: складено на основі джерел [4; 5; 8]

ного їх поєднання стає важливим для будь-якого сучасного підприємства, тому великого значення набувають інноваційні методи управління персоналом підприємства.

Серед методів, представлених на рис. 1, інноваційними є методи за класифікаційною ознакою розвитку персоналу, а саме тренінги, кейс-стаді, коучинг, e-learning та самонавчання [5; 6; 7].

Тренінги застосовуються для розвитку навиків невеликої групи працівників та обумовлюють мінімум надання інформації та максимум можливостей на відпрацювання навиків.

Кейс-Стаді – це інтерактивна технологія для короткострокового навчання менеджерів на основі бізнес-ситуацій, мета якої полягає в навчанні аналізувати інформацію, сортувати її для вирішення поставленого завдання, виявляти ключові проблеми, вибирати оптимальне рішення.

Коучинг є формою консультаційної підтримки, засобом сприяння, допомоги в пошуку вирішень або подолання будь-якої складної ситуації. Завдання коуча полягає не в тому, щоби дати знання або навички, а в тому, щоби допомогти людині самостійно знайти їх та закріпити на практиці.

E-learning – це метод дистанційного навчання у вигляді електронних книг, відеоуроків, комп'ютерних вправ. Сутність методу виявляється в передачі знань великій кількості людей.

Самонавчання відбувається в індивідуальному порядку за умови стимулювання з використанням різноманітних матеріалів, а саме книг, документації, аудіо-, відео- та мультимедійних програм.

Також слід зазначити, що для застосування інноваційних методів управління персоналом на підприємстві доцільно залучати соціологів та психологів до процесів соціологічного дослідження колективу, його навчання та підбору персоналу.

Для того щоби підприємство підтримувало та мало можливість покращувати якість роботи персоналу й збільшувати рівень продуктивності праці, має бути проведена значна робота, головну роль у якій виконує керівник, менеджер підрозділу. Задля цього варто застосовувати такі форми роботи з колективом з підвищення його ініціативності та формування більш ефективного зворотного зв'язку між керівником та персоналом.

Доцільно рекомендувати запровадження в практичну діяльність сучасних вітчизняних підприємств таких форм роботи з персоналом, що впливають на підвищення його ініціативності й креативності, а також формують більш ефективний зворотній зв'язок між керівництвом та підлеглими.

1) Внутрішній маркетинг. Використання маркетингового підходу до управління персоналом, який полягає у формуванні, стимулюванні, координуванні та інтеграції персоналу задля забезпечення задоволення споживача через процес взаємодії з мотивованим та

клієнтоорієнтованим персоналом, який розуміє своє місце в досягненні стратегічної мети діяльності підприємства [9]. Внутрішній маркетинг належить до методів стимулювання персоналу та передбачає мотивацію персоналу, навчання та підвищення кваліфікації персоналу, організацію трудових відносин, створення умов праці та соціальний розвиток.

2) Таємний покупець (Mystery Shopping). Метод прихованого спостереження за роботою персоналом, в якому бере участь підготовлена особа в ролі клієнта. Його використання дає змогу встановити рівень дотримання працівниками правил і норм під час виконання професійних обов'язків, стандартів обслуговування клієнтів, а також виявити компетентність персоналу. За допомогою цієї технології можна дізнатися те, наскільки лояльним є персонал щодо свого роботодавця, наскільки співробітники є чесними та надійними, чи не здійснюють вони протиправних та аморальних дій, здатних завдати шкоди благополуччю бізнесу [10]. Ця технологія належить до методів контролю праці персоналу й передбачає оцінювання персоналу, атестацію та ротацію персоналу. Результатом має бути мотивація персоналу.

3) Автоматизована інформаційна система управління персоналом. Набір певного програмного забезпечення та технологій, використання яких дає змогу автоматизувати та вдосконалювати бізнес-процеси управління персоналом, що дає можливість підвищити ефективність управління персоналом на основі забезпечення повноти, оперативності, комплексності, системності та вірогідності інформації, необхідної для прийняття кадрових рішень, а також розширення можливостей щодо її нагромадження, збереження та оброблення [11].

4) АРМ працівника. Професійно орієнтований програмно-апаратний комплекс, який складається з технічних засобів автоматизації та організаційних форми їх експлуатації. АРМ забезпечує вирішення завдань працівника безпосередньо на його робочому місці. Інформаційні персонал-технології пов'язані з автоматизованою інформаційною системою управління персоналом та організацією автоматизованого робочого місця працівника, роль яких полягає в наданні необхідного технічного та інформаційного забезпечення [11].

Сучасні процеси глобалізації економіки спонукають вітчизняні підприємства до упровадження інновацій у практику управління персоналом, при цьому вдосконалення потребують як системи управління персоналом, так і методи та інструменти, що застосовуються в управлінні. Отже, впровадження інноваційних методів в управління персоналом підприємства має привести до таких результатів, як ефективне навчання й розвиток персоналу, підвищення рівня продуктивності діяльності, поліпшення робочих взаємин і створення творчого середовища, підвищення якості трудового життя, стимулювання креативних ідей, доцільне використання майстерності та здібностей працівників, підвищення адаптивності персоналу до нововведень, згуртованість колективу, забезпечення балансу інтересів підприємства та співробітника.

Висновки. Отже, з проведеного вище дослідження доцільно зробити такий висновок. Впровадження інноваційних методів управління персоналом є суттєво важливим для розвитку та підвищення ефективності діяльності підприємств, тому, на нашу думку, для вітчизняних підприємств необхідним є впровадження зарубіжного досвіду застосування інноваційних методів до умов бізнес-середовища, що дасть можливість підвищити ефективність та реалізацію потенціалу трудового колективу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Мажура І., Невмержицька С. Стратегічне управління персоналом підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2014. № 4. С. 203–206.
2. Егоршин А. Управление персоналом : учебное пособие. Нижний Новгород : НИМБ, 1997. 607 с.
3. Недашківський М., Євтушенко Г., Гацька Л. Менеджмент персоналу : навчальний посібник. Ірпінь, 2002. 252 с.
4. Харченко Г., Боровий Ю. Особливості соціально-психологічних методів в управлінні підприємством. *Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. 2013. № 53 (1026). С. 178–181.
5. Короленко С., Короленко Р., Судакова Ю. Коучинг як інноваційний інструмент ефективного управління персоналом. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. № 1. С. 53–60.
6. Касич А., Бурба О. Інноваційні підходи в практиці управління персоналом конкурентоспроможного підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 16, Ч. 1. С. 130–134.
7. Kharchenko T. Formation of personnel policy enterprise. *Virtus* / editor-in-chief M. Zhurba. 2017. May. № 14. P. 213–215.
8. Харченко Т., Муратов А. Особливості управління персоналом в консалтингових фірмах. *Вісник Херсонського національного університету*. 2017. Вип. 27. С. 65–68.
9. Гураль Н. Структурні компоненти системи стратегічного управління відтворенням трудового потенціалу торговельного підприємства. *Бізнес-інформ*. 2015. № 6. С. 223–228.
10. Дашко І. Розвиток інноваційних технологій управління персоналом на підприємствах у сучасних умовах господарювання. *Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. № 9. С. 37–41.
11. Писаревська Г. Розвиток ринку рекрутингових послуг в Україні. *Бізнес-іформ*. 2013. № 10. С. 227–231.

References:

1. Mazhura I., Nevmerzhycjka S. (2014) Strateghichne upravlinnja personalom pidpryjemstva [Strategic management of the personnel of the enterprise]. Formuvannja rynkovykh vidnosyn v Ukrajini [Formation of market relations in Ukraine], vol. 4, pp. 203–206.
2. Eghorshyn A. (1997) *Upravlenye personalom* [Personnel Management]. Nyzhnyj Novghorod : NYMB (in Russian).
3. Nedashkivsjkyj M., Jevtushenko Gh., Ghacjka L. (2002) *Menedzhment personalu* [Personnel Management]. Irpinj : Akademija DPS Ukrajiny (in Ukrainian).

4. Kharchenko Gh., Borovyj Ju. (2013) Osoblyvosti socialjno-psykhologhichnykh metodiv v upravlinni pidpryjemstvom [Features of social and psychological methods in enterprise management]. *Visnyk Nacionaljnyj tekhnichnyj universytet "Kharkivjkyj politykhnichnyj instytut". Serija: Aktualjni problemy upravlinnja ta finansovo-ghospodarsjkoji dijaljnosti pidpryjemstva* [Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute". Series: Actual problems of management and financial and economic activity of the enterprise], vol. 53 (1026), pp. 178–181.
5. Korolenko C., Korolenko P., Sudakova Ju. (2013) Kouchyngh jak innovacijnyj instrument efektyvnogho upravlinnja personalom [Coaching as an innovative tool for effective HRM]. *Ekonomika. Upravlinnja. Innovaciji* [Economy. Management. Innovation], vol. 1, pp. 53–60.
6. Kasych A., Burba O. (2017) Innovacijni pidkhody v praktyci upravlinnja personalom konkurentospromozhnogho pidpryjemstva [Innovative approaches in the practice of personnel management of a competitive enterprise]. *Naukovyj visnyk Uzhghorodsjkogho nacionaljnogho universytetu. Serija: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo* [Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy], vol. 16 (1), pp. 130–134.
7. Kharchenko T., Rabenko D. (2017) Formation of personnel policy enterprise. *Virtus*, vol. 14, pp. 213–215.
8. Kharchenko T., Muratov A. (2017) Osoblyvosti upravlinnja personalom v konsaltynghovykh firmakh [Features of personnel management in consulting firms]. *Visnyk Khersonsjkogho nacionaljnogho universytetu* [Bulletin of the Kherson National University], vol. 27/2017, pp. 65–68.
9. Ghuralj N. (2015) Strukturni komponenty systemy strateghichnogho upravlinnja vidtvorennjam trudovogho potencialu torghoveljnogho pidpryjemstva [Structural components of the system of strategic management of the reproduction of the labor potential of a trading enterprise]. *Biznes-inform* [Business-inform], vol. 6, pp. 223–228.
10. Dashko I. (2016) Rozvytok innovacijnykh tekhnologhij upravlinnja personalom na pidpryjemstvakh u suchasnykh umovakh ghospodarjuvannja [Development of innovative technologies of personnel management at enterprises in modern conditions of management]. *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove ghospodarstvo* [International economic relations and the world economy], vol. 9, pp. 37–41.
11. Pysarevsjka Gh. (2013) Rozvytok rynku rekrutynghovykh poslugh v Ukrajini [Development of the recruitment market in Ukraine]. *Biznes-inform* [Business-inform], vol. 10, pp. 227–231.

УДК 338.24.021.8

Шира Т.Б.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування,
Українська академія друкарства

Shyra Taras,
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Financial and Economic Security,
Accounting and Taxation,
Ukrainian Academy of Printing

ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Шира Т.Б. Детермінанти формування та функціонування системи корпоративної безпеки підприємства. Сьогодні важливість вирішення проблеми корпоративної безпеки усвідомлена перш за все представниками підприємницьких кіл, які є основними ініціаторами її вирішення шляхом активізації наукових досліджень. Швидка та складно передбачувана зміна умов функціонування більшості українських підприємств не дає змогу забезпечувати належний рівень безпеки виключно за рахунок набутого досвіду. Застосування ж теоретичних напрацювань закордонних науковців обмежене внаслідок суттєвої відмінності перш за все національної моделі корпоративного управління. Обґрунтовано власне визначення корпоративної безпеки як діяльності, спрямованої на досягненні взаємоузгоджених корпоративних інтересів шляхом ефективного використання наявних ресурсів та захисту від негативної дії загроз, що уможливлює формування безпечних умов для стійкого розвитку підприємства. Доведено, що забезпечення належного рівня корпоративної безпеки є можливим лише за умови створення системи корпоративної безпеки. В основі формування та функціонування системи корпоративної безпеки має лежати визначення детермінантів, які уможливлюють виконання ключових завдань.

Ключові слова: корпорація, корпоративна безпека, безпека, загроза, інтерес, система, підприємство.

Шира Т.Б. Детерминанты формирования и функционирования системы корпоративной безопасности предприятия. Сегодня важность решения проблемы корпоративной безопасности осознана прежде всего представителями предпринимательских кругов, которые являются основными инициаторами ее решения путем активизации научных исследований. Быстрая и сложно предсказуемая смена условий функционирования большинства украинских предприятий не позволяет обеспечивать надлежащий уровень безопасности исключительно за счет приобретенного опыта. Применение же теоретических наработок зарубежных ученых ограничено вследствие существенного отличия прежде всего национальной модели корпоративного управления. Обосновано собственное определение корпоративной безопасности как деятельности, направленной на достижение взаимосогласованных корпоративных интересов путем эффективного использования имеющихся ресурсов и защиты от негативного воздействия угроз, что делает возможным формирование безопасных условий для устойчивого развития предприятия. Доказано, что обеспечение надлежащего уровня корпоративной безопасности является возможным лишь при условии создания системы корпоративной безопасности. В основе формирования и функционирования системы корпоративной безопасности должно лежать определение детерминантов, которые делают возможным выполнение ключевых заданий.

Ключевые слова: корпорация, корпоративная безопасность, безопасность, угроза, интерес, система, предприятие.

Shyra Taras. Determinants of the formation and functioning of the enterprise corporate security system. Today the importance of solving the problem of corporate security is realized primarily by representatives of the business community, the main initiators of its solution by enhancing scientific research. A quick and difficult predictable change in the operating conditions of the majority of Ukrainian enterprises does not allow ensuring an adequate level of security solely due to the experience gained. The application of the theoretical developments of foreign scientists is limited due to the substantial differences in the first place the national model of corporate governance. To substantiate the theoretical foundations of ensuring the corporate security of Ukrainian enterprises, the following methods have been applied: induction and deduction, comparison and systematization in the study of the essential characteristics of the terms "corporate enterprise security" and "determinant"; synthesis and analysis – to substantiate the composition of the determinants of the formation and operation of the corporate security system of the enterprise; morphological analysis – to clarify the content of the key tasks of the enterprise corporate security system; graphic – for visual presentation of theoretical and methodological material; abstract logical – for theoretical generalizations and conclusions of the study. The own definition of corporate security as an activity aimed at achieving mutually agreed corporate interests through the effective use of available resources and protection from the negative impact of threats, makes it possible to create safe conditions for the sustainable development of an enterprise. It is proved that the provision of an adequate level of corporate security is possible only under the condition of creating a corporate security system. The basis of the formation and operation of the corporate security system should be based on the definition of determinants. These determinants include: the specifics of the financial and economic activities of the enterprise; degree of aggressiveness of the external environment; interaction with external security actors; consolidation of participants to ensure the security of the enterprise the content of each determinant is substantiated. It has been proven that their use allows defining the parameters of the future corporate security system and is decisive in making the necessary changes in its future operation. A list of key tasks of the corporate security system has been formed. The possibility of fulfilling the tasks of corporate security through the use of determinants at the stages of the formation and operation of the corporate security system of the enterprise has been substantiated.

Key words: corporation, corporate security, security, threat, interest, system, enterprise.

Постановка проблеми. Умови ведення бізнесу в нашій країні змусили суб'єктів господарювання вдосконалити або інстинктивно створити системи безпеки різних рівнів складності. Їх завдання різняться від фізичного захисту території до здійснення ділової розвідки та вжиття контррозвідувальних заходів. Характерною є суттєва відмінність щодо ресурсного та організаційного забезпечення, інтенсивності взаємодії з правоохоронними органами та результативності дій суб'єктів безпеки. Спільним є усвідомлення, що лише через забезпечення безпеки є можливість збереження та розвитку бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення безпеки підприємств багато уваги приділяють вітчизняні та закордонні вчені, зокрема Л. Абалкін, О. Ареф'єва, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, Т. Васильців, З. Герасимчук, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мунтіян, Є. Олєйніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Франчук, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін. Однак доцільно відзначити недостатню увагу науковців, приділену розгляду поняття «корпоративна безпека» та визначенню детермінантів формування й функціонування системи корпоративної безпеки підприємства.

Формулювання завдання дослідження. Мета статті полягає у визначенні детермінантів формування та функціонування системи корпоративної безпеки українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснений науковий пошук дав змогу виявити, що проблемі забезпечення корпоративної безпеки не приділяється належної уваги. Так, сьогодні існує лише декілька визначень цього терміна, а теоретико-методологічні підходи, методичні основи та практичні рекомендації перебувають на стадії формування. Наприклад, проци-

туємо два визначення корпоративної безпеки. В науковій роботі П. Кравчука цей термін визначено як «стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від різноманітних внутрішніх та зовнішніх загроз, що гарантує найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів суб'єктів господарювання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного розвитку» [2, с. 166], тобто автор акцентує увагу на важливості захисту бізнесу та ефективному використанні наявних ресурсів. В. Франчук розуміє корпоративну безпеку як «стан корпоративної системи в межах граничних значень і здатність протидіяти загрозам та забезпечувати реалізацію власних інтересів» [4 с. 162], наголошуючи на важливості формування системи корпоративної безпеки для ефективної протидії загрозам.

У своєму дослідженні вважаємо за доцільне, формуючи визначення корпоративної безпеки, спиратися на сутність двох базових понять, таких як «безпека» та «корпорація». Отже, корпоративну безпеку, на нашу думку, можна визначити як діяльність, спрямовану на досягнення взаємоузгоджених корпоративних інтересів шляхом ефективного використання наявних ресурсів та захисту від негативної дії загроз, що уможливлює формування безпечних умов для стійкого розвитку підприємства.

Досягнення та підтримання належного рівня корпоративної безпеки, тобто такого рівня, який забезпечує стійкість підприємства, стабільність його фінансово-господарської діяльності та досягнення інтересів учасників [3, с 24], є можливими за умови створення системи корпоративної безпеки, яка повинна спиратись на певні детермінанти.

Ідея вилічення детермінантів належить О. Ілляшенко [1, с. 4–7], яка визначала їх зміст та можливість застосування стосовно процесу побудови системи економічної безпеки підприємства. Беручи за основу такий підхід, вважаємо виділені О. Ілляшенко детермінанти («розмір підприємства; привабливість підприємства для рейдерів; сприятливість інституційного середовища; мінливість зовнішнього середовища; чітка ідентифікація загроз стану та діяльності підприємства» [1, с. 4–7]) такими, що потребують уточнення та зміни стосовно корпоративної безпеки. Перш за все хочемо зазначити, що не лише розмір підприємства, але й специфіка його фінансово-господарської діяльності суттєво впливають на формування системи безпеки. Наприклад, ювелірне підприємство може провадити діяльність як суб'єкт малого бізнесу, але система безпеки буде на порядок складнішою порівняно з великими підприємства не лише за рахунок посиленого фізичного захисту, але й з огляду на необхідність здійснення конкурентної розвідки стосовно оновлення дизайну продукції конкурентами та захисту власних розробок. Не вважаємо за доцільне наводити аргументи стосовно кожної виділеної детермінанти, адже можемо запропонувати власний перелік:

– специфіка фінансово-господарської діяльності підприємства;
– ступінь агресивності зовнішнього середовища;
– взаємодія із зовнішніми суб'єктами безпеки;
– консолідація учасників щодо забезпечення безпеки підприємства.

Специфіка фінансово-господарської діяльності повинна визначати складність, організаційну структуру та ресурсне забезпечення системи корпоративної безпеки. Специфіка пов'язана з видами економічної діяльності, які здійснює підприємство, необхідністю та рівнем захисту всіх об'єктів та кожного окремо, динамікою обсягів виробництва основних видів продукції (виконаних робіт та наданих послуг), впливом сезонних факторів, концентрацією об'єктів у межах визначеної території або їх віддаленістю, характером зовнішньоекономічної діяльності та рівнем державного регулювання.

Основні параметри системи корпоративної безпеки визначаються також рівнем агресивності зовнішнього середовища, тобто негативним впливом загроз, які виникають як результати дії чи бездіяльності суб'єктів зовнішнього середовища (споживачі, конкуренти, постачальники, представники місцевих органів влади, профспілки, громадські організації, державні органи влади). Ступінь агресивності визначає необхідність формування системи корпоративної безпеки певного рівня складності та відповідного організаційного й ресурсного забезпечення.

За результатами вивчення практичного досвіду вжиття захисних заходів українськими підприємствами можна стверджувати, що ефективно протидіяти всім загрозам в межах окремо взятого підприємства неможливо. Хибною є думка про те, що великі підприємства виключно через масштаб їх діяльності та наявні ресурси здатні захисти себе від усіх загроз. Більш коректно говорити, що типові загрози для малого суб'єкта господарювання не можуть спричинити суттєве зростання небезпеки щодо великого підприємства. Водночас існує обернена залежність: окремі загрози не можуть виникати щодо малого підприємства, але можуть стати причиною суттєвого зниження рівня безпеки для великих. Наприклад, ймовірність того, що об'єктом рейдерської атаки стане мале підприємство, досить низька, але вона зростає в декілька разів щодо середнього чи великого, яке характеризується покращенням основних показників діяльності та опосередкованою увагою до проблем забезпечення безпеки бізнесу. В умовах національної економіки без тісної співпраці із зовнішніми суб'єктами безпеки (йдеться перш за все про правоохоронні органи та приватні охоронні структури) досить складно забезпечити належний рівень захисту. Окрім цього, така співпраця уможливлює зниження ризиків під час вжиття захисних заходів шляхом передачі відповідальності за окремі сфери захисту зовнішнім суб'єктам безпеки.

Остання детермінанта нами визначена як консолідація учасників щодо забезпечення безпеки підприємства. Серед завдань корпоративної безпеки, перелік яких нами буде сформовано в подальшому, доцільно виділити таке, що пов'язане з узгодженням інтересів учасників. Воно є особливо актуальним, але фактичні параметри корпоративного управління на українських підприємствах вказують на домінування великих акціонерів, їх суттєвий вплив на менеджерів та ігнорування прав та інтересів мінотаріїв. За таких початкових умов виконання зазначеного вище завдання суттєво ускладняється. Отже, ця детермінанта полягає в об'єднанні всіх учасників для формування надійної та життєздатної системи корпоративної безпеки.

На нашу думку, визначені детермінанти уможливлюють забезпечення корпоративної безпеки на необхідному для функціонування та розвитку рівні (рис. 1).

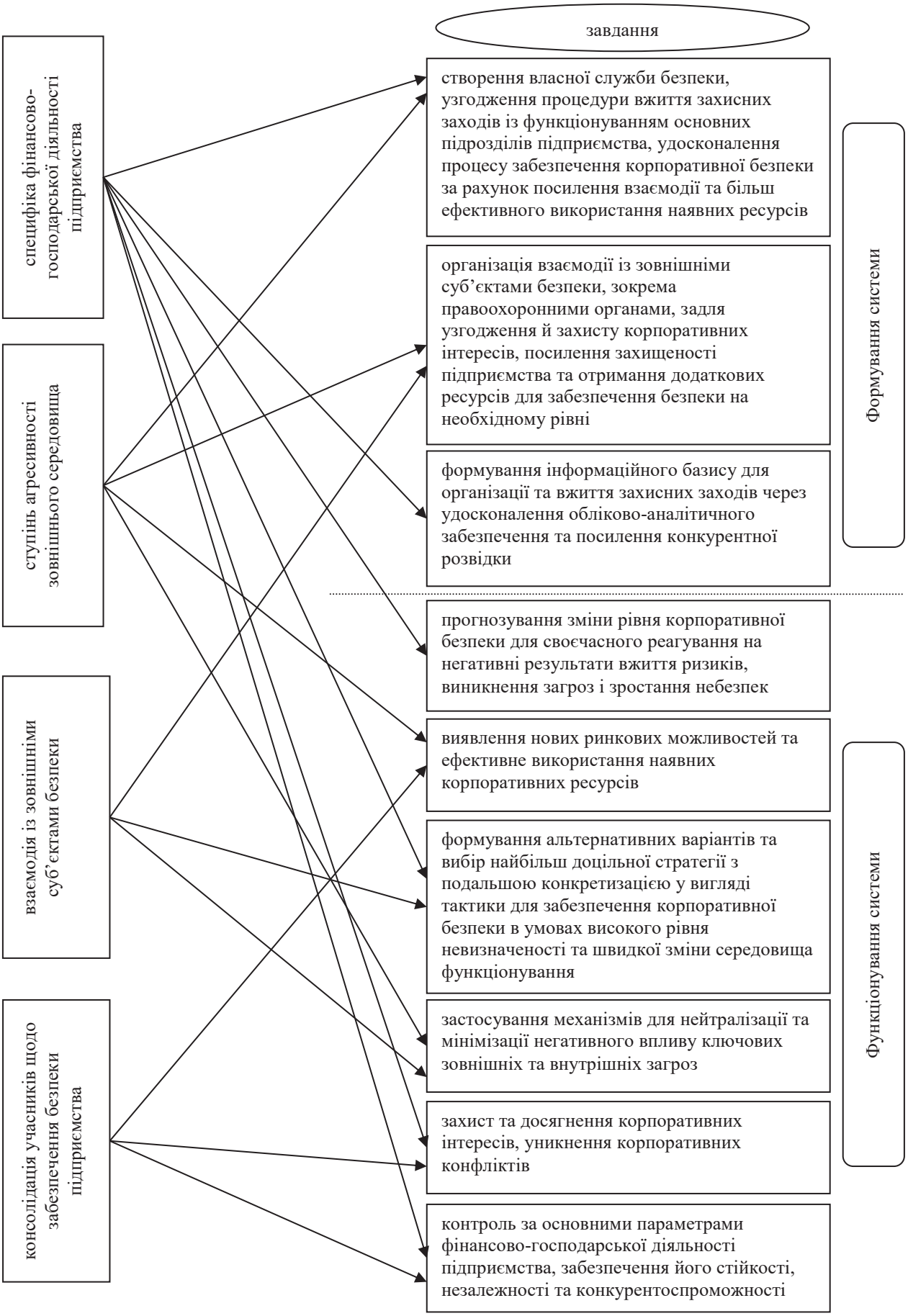


Рис. 1. Детермінанти як основа формування та функціонування системи корпоративної безпеки підприємства

В основі наших міркувань лежить розуміння детермінанти як чинника, що визначає та обмежує певне явище чи процес. Саме ці чотири детермінанти визначають як процес формування системи корпоративної безпеки, так і її функціонування, створюють основу для виконання поставлених завдань. Вони дають змогу вже на перших етапах розробити концепцію майбутньої системи для певного підприємства, складають основу стратегічного й тактичного планування. Вони залишаються незмінними та є орієнтирами під час адаптації системи корпоративної безпеки до нових умов ведення фінансово-господарської діяльності та зміни інтересів учасників підприємства.

Щодо розуміння визначених детермінантів як обмежень, то кожну з них потрібно певним чином конкретизувати. Специфіка фінансово-господарської діяльності визначає необхідність та рівень забезпечення захисту об'єктів безпеки. Йдеться не лише про корпоративну безпеку загалом, але й про конкретизацію стосовно окремих функціональних складових. Наприклад, для ІТ-компаній, окрім фінансової безпеки, визначальними будуть кадрова та інформаційна.

Високий рівень агресивності зовнішнього середовища вимагає не лише приділення уваги проблемі забезпечення безпеки бізнесу, але й виділення вже на перших етапах суттєвого ресурсного забезпечення. Взаємодія із зовнішніми суб'єктами безпеки передбачає ведення бізнесу відповідно до норм чинного законодавства. Консолідація учасників вимагає усвідомлення всіма сторонами взаємозалежності та дотримання паритетності досягнення інтересів.

Внутрішньо корпоративна ворожнеча суттєво ускладнює процес забезпечення безпеки та знижує результативність дій суб'єктів безпеки.

Визначені детермінанти створюють основу для формування та функціонування системи корпоративної безпеки в умовах окремого підприємства.

Висновки. Отже, доцільно ще раз підкреслити, що забезпечення стійкого розвитку українських підприємств в умовах високої непрогнозованої зміни середовища функціонування є можливим лише в разі приділення належної уваги проблемі безпеки, зокрема корпоративної безпеки. Запозичення іноземного досвіду є неможливим внаслідок суттєво відмінних умов формування корпораційних структур в Україні. Вирішення проблеми забезпечення корпоративної безпеки потребує перш за все усвідомлення її сутності, окреслення кола завдань та визначення можливості досягнення. Забезпечення необхідного для ефективного функціонування та розвитку рівня корпоративної безпеки є важливим щодо переконання громадян у безпечності інвестування власних заощаджень в акції з можливістю отримання належного рівня доходу з мінімальним ризиком. Поступове наближення національної практики функціонування корпорацій до стандартів країн із розвинутою економікою уможливить максимальне використання переваг корпорацій зі зменшенням недоліків.

Подальшого дослідження потребує розроблення методичних засад оцінювання корпоративної безпеки в умовах українських підприємств.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко О. Детермінанти системи економічної безпеки підприємства. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 5/6 (25). С. 4–7.
2. Кравчук П. Сутність та передумови виникнення поняття корпоративної безпеки підприємства. *Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки.* 2005. № 1. С. 165–170.
3. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства : монографія / за заг. ред. А. Штангрета. Львів : Українська академія друкарства, 2017. 276 с.
4. Франчук В. Теоретичні засади корпоративної безпеки. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 7. С. 161–167.

References:

1. Illyashenko O. (2015), Determinanty systemy ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva [*Déterminants du système de sécurité économique de l'entreprise*]. Tehnologicheskij audit i rezervy proizvodstva. 2015. Vol. 5/6: 4–7 [in Ukrainian].
2. Kravchuk P. (2005), Sutnist ta peredumovy vynyknennia poniattia korporatyvnoi bezpeky pidpryiemstva [*The essence and prerequisites for the emergence of the concept of enterprise corporate security*]. Naukovyi visnyk Volynskoho derzh. un-tu im. Lesi Ukrainky. 2005. Vol. 1: 165–170 [in Ukrainian].
3. Shtanhret A. (2017), Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva [*Accounting and analytical support for managing the economic security of the enterprise*]. Ukr. akad. drukarstva, L'viv [in Ukrainian].
4. Franchuk V. (2009), Teoretychni zasady korporatyvnoi bezpeky [*Theoretical foundations of corporate security*]. Aktualni problemy ekonomiky. 2009. Vol. 7: 161–167 [in Ukrainian].

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.5:338.3

https://orcid.org/0000-0002-8048-6631

Білоусова С.В.,
доктор економічних наук, професор,
Міжнародний університет бізнесу і права
Кузнєцова Г.О.,
кандидат економічних наук, докторант,
Міжнародний університет бізнесу і права

Belousova Svetlana,
Doctor of Economics, Professor,
International University of Business and Law
Kuznyetsova Galina,
Candidate of Economic Sciences, Doctoral Candidate,
International University of Business and Law

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ НА МЕЗОРІВНІ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ

Білоусова С.В., Кузнєцова Г.О. Енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності на мезорівні: сучасні виклики. У статті досліджено теоретичні аспекти застосування, визначено поняття «енергозбереження» та «енергоефективність» стосовно економічних систем регіону. Наголошено на тому, що передумови для цілеспрямованого освоєння потенціалу організаційного та технологічного енергозбереження й підвищення енергоефективності в регіонах країни обумовлені зростанням цін на енергоресурси, некомпенсованим старінням та вибуттям генеруючих потужностей, погіршенням стану сировинної бази паливно-енергетичного комплексу, фізичним і моральним зносом теплових та електричних мереж, техніки, обладнання, будівель, глобальною екологічною напруженістю, що супроводжує розвиток світової енергетики. Визначено, що нині проблема енергозбереження розглядається переважно щодо технологічного аспекту реалізації енергозберігаючих проектів. Досліджено, що опрацювання організаційної та економічної складових реалізації вітчизняного енергозбереження на регіональному рівні не відповідає сучасним вимогам. Обґрунтовано алгоритм вжиття енергозберігаючих заходів за різними напрямами в регіонах. Досліджено енергоємність української регіональної економіки порівняно з аналогічними показниками країн світу. Проаналізовано правові основи встановлення стійкого та економічно прийнятного розвитку енергоефективного суспільства на мезорівні. За системного підходу запропоновано концепцію стратегії енергоефективності регіону, що складається з п'яти взаємозалежних важливих блоків. Досліджено причини, з яких велика кількість запланованих енергозберігаючих заходів регіонального характеру виявилася невжитою. Обґрунтовано ознаки, характерні для категорій «енергозбереження» та «енергоефективність».

Ключові слова: енергозбереження регіону, енергоефективність на мезорівні, конкурентоспроможність, регіональна економіка, стійкий економічний розвиток, відновлювані джерела енергії, паливно-енергетичні ресурси, когенерація, енергоавтономність, регіональна енергетична політика.

Белоусова С.В., Кузнецова Г.А. Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на мезоуровне: современные вызовы. В статье исследованы теоретические аспекты применения, определены понятия «энергосбережение» и «энергоэффективность» касательно экономических систем региона. Сделан акцент на том, что предпосылки для целенаправленного освоения потенциала организационного и технологического энергосбережения и повышения энергоэффективности в регионах страны обусловлены ростом цен на энергоресурсы, некомпенсированным старением и выбытием генерирующих мощностей, ухудшением состояния сырьевой базы топливно-энергетического комплекса, физическим и моральным износом тепловых и электрических сетей, техники, оборудования, зданий, глобальной экологической напряженностью, сопровождающей развитие мировой энергетики. Определено, что сейчас проблема энергосбережения рассматривается в основном касательно технологического аспекта реализации энергосберегающих проектов.

Исследовано, что проработка организационной и экономической составляющих реализации отечественного энергосбережения на региональном уровне не соответствует современным требованиям. Обоснован алгоритм принятия энергосберегающих мер по разным направлениям в регионах. Исследована энергоемкость украинской региональной экономики по сравнению с аналогичными показателями стран мира. Проанализированы правовые основы установления устойчивого и экономически приемлемого развития энергоэффективного общества на мезоуровне. По системному подходу предложена концепция стратегии энергоэффективности региона, состоящая из пяти взаимосвязанных важных блоков. Исследованы причины, по которым большое количество запланированных энергосберегающих мер регионального характера оказалось непринятым. Обоснованы признаки, характерные для категорий «энергосбережение» и «энергоэффективность».

Ключевые слова: энергосбережение региона, энергоэффективность на мезоуровне, конкурентоспособность, региональная экономика, устойчивое экономическое развитие, возобновляемые источники энергии, топливно-энергетические ресурсы, когенерация, энергоавтономность, региональная энергетическая политика.

Belousova Sviitlana, Kuznyetsova Galina. Energy saving and energy efficiency increase at meso level: modern challenges. The article investigates the theoretical aspects of the application and defines the content of the definitions of "energy saving" and "energy efficiency" in relation to the economic systems of the region. Noted that the preconditions for the purposeful development of organizational and technological energy saving and energy efficiency in the regions of the country due to rising energy prices, not compensated by the aging and retirement of generating capacity, deterioration of resource base of fuel and energy complex, physical and moral deterioration of heating and electrical networks, machines, equipment, buildings, global environmental tensions accompanying the development of world energy. It is defined that now the problem of energy saving is considered, generally, from the point of view of technological aspect of implementation of energy saving projects. It is investigated that the study of the organizational and economic component of the implementation of domestic energy saving at the regional level does not meet modern requirements. The algorithm of realization of energy saving actions in different directions in regions is proved. The energy intensity of the Ukrainian region in comparison with similar indicators of the world is investigated. Legal bases of establishment of sustainable and economically acceptable development of energy-efficient society are analyzed. The concept of energy efficiency strategy at the meso level, consisting of five interrelated important blocks, based on the positions of the system approach, is proposed. The reasons due to which many of the planned energy-saving measures of a regional nature were not implemented are investigated. The features characteristic of the category "energy saving" and "energy efficiency" are substantiated. Efficiency of use of energy resources in each region of Ukraine in connection with differences of their climatic and power conditions, historically developed heterogeneity of social and economic space which amplified in the period of formation of the market relations, significantly differs. As a consequence, the regions are forming their own energy economic problems. The guarantee of their stable solution in modern conditions is the implementation of an active regional policy in the field of energy saving, taking into account the territorial conditions and the Ukrainian specifics of the formation and development of energy saving potential. Prerequisites for the targeted development of the potential of organizational and technological energy saving and energy efficiency in the regions of the country are due to rising energy prices, uncompensated aging and disposal of generating capacity, deterioration of the raw material base of the fuel and energy complex, physical and moral deterioration of thermal and electrical networks, machinery, equipment, buildings, global environmental tensions accompanying the development of world energy. One of the significant factors of energy saving and energy efficiency improvement is the fact that Ukraine, integrating into the world economy, is obliged to adhere to international economic principles, one of which is the growth of energy efficiency.

Key words: energy saving of the region, energy efficiency at the meso level, competitiveness, regional economy, sustainable economic development, renewable energy sources, fuel and energy resources, cogeneration, energy autonomy, regional energy policy.

Постановка проблеми. Одними зі стратегічних напрямів розвитку економіки регіонів України є модернізація енергетики та підвищення енергетичної ефективності. Необхідність розвитку та активізації процесів енергозбереження в регіонах зумовлена наявністю стійких негативних тенденцій зростання енергоємності валового внутрішнього продукту України як основного показника ефективності використання енергетичних ресурсів.

Наслідком зростання енергоємності української економіки є завищені тарифи, що приводять до збільшення частки енергетичних витрат у структурі собівартості продукції промислових підприємств.

Крім того, відсутність практично реалізованої стратегії енергозбереження та комплексності енергозберігаючих заходів не дає змогу промисловим підприємствам стримувати зростання собівартості та підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції. Вищеназвані факти зумовили актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням підвищення енергоефективності та раціонального використання енергоресурсів присвячені праці вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема роботи В.А. Агєєва, О.М. Білоусова, Б.В. Гаприндашвілі, Е.Г. Гашо, Г.Є. Жуйкова, В.В. Джеджули, А.Г. Златопольського, В.С. Кудлай, В.Р. Купчака, В.Р. Лірника, С.В. Нараєвського, Г.Г. Півняка, С.В. Прохорчук, Н.В. Сергєєва, О.В. Тарасова, С.Я. Цимбалюка.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є аналіз сучасних теоретико-практичних аспек-

тів розвитку ринку енергетики регіону на засадах енергозбереження та енергоефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність використання енергетичних ресурсів в кожному регіоні України у зв'язку з різноманітністю їх природно-кліматичних та енергетичних умов, історично сформованою неоднорідністю соціально-економічного простору, яка посилилася в період становлення ринкових відносин, істотно різниться. Як наслідок, в регіонах формуються власні енергетично-економічні проблеми. Гарантією їх стабільного вирішення в сучасних умовах стає проведення активної регіональної політики в галузі енергозбереження, що враховує територіальні умови та українську специфіку формування й освоєння потенціалу енергозбереження.

Передумови цілеспрямованого освоєння потенціалу організаційного та технологічного енергозбереження та підвищення енергоефективності в регіонах країни обумовлені зростанням цін на енергоресурси, некомпенсованим старінням та вибуттям генеруючих потужностей, погіршенням стану сировинної бази паливно-енергетичного комплексу, фізичним та моральним зносом теплових та електричних мереж, техніки, обладнання, будівель, глобальною екологічною напруженістю, що супроводжує розвиток світової енергетики. До істотних факторів активізації енергозбереження й підвищення енергоефективності слід віднести ту обставину, що Україна, інтегруючись у світову економіку, зобов'язана дотримуватися міжнародних економічних принципів, одним з яких є зростання енергоефективності.

Нині проблема енергозбереження розглядається переважно щодо технологічного аспекту реалізації енергозберігаючих проектів. Наукове опрацювання організаційної та економічної складових реалізації енергозбереження не відповідає високим вимогам.

Енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності може справити позитивний вплив на економіку країни загалом, зокрема:

– на вдосконалення технологічної бази промислових підприємств на мезорівні з подальшим підвищенням якості продукції, що випускається;

– на ринкову конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світовому ринку;

– на збільшення інноваційного потенціалу промислових підприємств, зрештою, зростання валового внутрішнього продукту країни й підвищення рівня життя населення регіонів.

Проблемі раціонального використання енергетичних ресурсів сьогодні приділяється велика увага. Так, актуальними є роботи, присвячені аналізуванню паливно-енергетичного комплексу країни та окремих її територій; розробленню та впровадженню сучасної енергозберігаючої техніки й технологій; техніко-економічному обґрунтуванню ефективності їх використання; нормуванню та стандартизації показників використання енергетичних ресурсів; розробленню та впровадженню енергетичного менеджменту. При цьому існують відмінності в термінології та методологічних положеннях досліджуваної проблеми. Причому в більшості джерел енергозбереження розглядається як технологічна проблема, що знижує його соціально-економічний зміст.

Можна сформулювати ознаки, характерні для категорії «енергозбереження»:

– зниження питомого кінцевого споживання енергетичних ресурсів;

– ефективне використання первинних (природних) невідновлюваних енергетичних ресурсів;

– залучення в господарський обіг відновлюваних джерел енергії.

Енергозбереження можна визначити як вжиття організаційних, правових, технічних, технологічних, економічних та інших заходів, спрямованих на зменшення обсягу енергетичних ресурсів, що використовуються під час збереження відповідного корисного ефекту від їх використання, залучення в господарський обіг нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії, а також інших заходів, що мають енергозберігаючий характер, економічний ефект яких перевищує витрати, пов'язані з додатковою витратою енергетичних ресурсів.

Ще однією важливою категорією є енергетична ефективність. Складність трактування цього терміна полягає в його однорідності з енергозбереженням. Фактично енергетична ефективність є частиною енергозбереження. На відміну від енергозбереження, головним чином спрямованого на зменшення енергоспоживання, енергетична ефективність – це корисне (ефективне) витрачання енергетичних ресурсів. Доцільно цю категорію визначати як «характеристики, що відображають відношення корисного ефекту від використання енергетичних ресурсів до витрат енергетичних ресурсів, вироблених в цілях отримання такого ефекту» [4].

Нині одним з найважливіших факторів конкурентоспроможності на мезорівні є зниження енергоємності виробництва, відповідно, зростання його енергоефективності. Одне з найважливіших стратегічних завдань регіону полягає у скороченні енергоємності власної економіки. Однак управління енергоефективною поведінкою підприємств у більшості галузей не відповідає вимогам соціально-економічного та екологічного середовища, адже не сформовані відповідні механізми енергоменеджменту, відсутні цілісні підходи до цього складного процесу.

Водночас прийнятний рівень енергоефективності може досягатися тільки в процесі системної організаційно-управлінської діяльності, спрямованої на аналізування, моніторинг та планування поведінки підприємства щодо використаних енергоресурсів, включаючи їх вибір, оцінювання коефіцієнта їх використання, екологічності, процес мотивації зростання енергоефективності тощо [7].

Отже, науково обґрунтоване вирішення методологічних та методичних проблем управління енергоефективністю промислових підприємств регіону як чинник їх конкурентоспроможності в умовах енергодефіциту та несприятливого екосередовища є важливим завданням економічної теорії, організації виробництва, стратегічного маркетингу та менеджменту.

Актуалізація теоретичного й методичного вирішення проблеми стратегічного управління енергоефективністю на рівні регіональної економіки обумовлена низкою взаємопов'язаних причин, а саме розширенням сукупного виробництва з низки товарів та непропорційно високим зростанням енерговитрат у технологічних та логістичних процесах; зростанням екологічної небезпеки та активізації обговорення цієї проблематики в провідних колах світової спільноти;

фактичним підтвердженням того, що професійно розроблені програми підвищення енергоефективності підприємств реально допомагають їм наблизитися до високих стандартів, скоротити енергоспоживання на 20–30% і підвищити рентабельність виробництва [9].

На нашу думку, яка збігається з точкою зору провідних світових учених, у сучасних умовах в основу управління сталим розвитком економіки регіону слід покласти концепцію забезпечення енергоефективності, оскільки саме вона стає провідним фактором сталого розвитку та конкурентоспроможності бізнесу у XXI столітті. Оскільки значну частину використаних на промислових підприємствах ресурсів становлять енергоресурси, цілком логічно застосувати цю дефініцію для формування системи корпоративного управління, заснованої на включенні енергоефективності до складу цільових критеріїв. Перевагами цього критерія є те, що він є стратегічним за своїм характером, вимірним, а також результатом управлінського впливу.

Цей єдиний стратегічний критерій правомірно використовувати під час оцінювання рішень у всіх елементах системи «довкілля – виробництво – навколишнє середовище», а якщо говорити мовою економіки, то отримаємо таку систему: «придбання енергоресурсів – використання енергоресурсів – продуктовий розподіл енергоресурсів».

Інтеграційна взаємодія в рамках системи «постачальник – підприємство – споживач – суспільство» стає умовою вирішення проблеми підвищення енергоефективності. Зазначений ланцюжок повинен бути об'єктом стратегічного управління й планування, що має на меті виявлення джерел втрат і необґрунтованих енерговитрат, формування центрів відповідальності та проведення необхідних змін. У зв'язку з цим відзначимо тісний зв'язок енергоефективності та інноваційності [8].

Концепція енергоефективності може й повинна розглядатись як актуальний варіант концепції стратегічного управління підприємствами, що має кінцевою метою зростання конкурентоспроможності промисловості.

З цього логічно випливає положення про те, що однією з ключових компетенцій промислового підприємства регіону в сучасних умовах слід вважати здатність менеджменту управляти й підтримувати оптимальний за цих умов рівень енергоефективності, що розглядається як основна соціально-економічна характеристика виробництва товару та його споживання. Ці ключові (стрижневі) компетенції можуть також бути об'єктом аутосорсингу та додаткових доходів для підприємства за досить високого рівня їх розвитку та методичного забезпечення.

Наявний інструментарій стратегічного управління може бути використаний для вирішення завдань зростання енергоефективності, проте він потребує розвитку на базі її включення в цільові параметри управління, інтеграції методів економічного та енергетичного менеджменту, зміни контурів стратегічного планування, а також форм і видів функціональних та ринкових стратегій.

Під енергоресурсами ми розуміємо природні або штучно активовані джерела енергії, які використовуються в процесі виробництва й реалізації продукції з більшим чи меншим ступенем ефективності. З цього випливає, що категорія енергоефективності є системоутворюючою.

Як показує практика, термін «енергоефективне суспільство», а також безпосередньо пов'язані з ним терміни «енергоефективність» та «енергозбереження» трактуються неоднозначно. Водночас без чіткого уявлення про природу цього явища правомірність використання будь-яких наявних систем і показників видається сумнівною, а також виникає невизначеність під час постановки завдань, наприклад, щодо зниження енергоємності ВВП [6].

Під час тлумачення енергоефективності необхідно використовувати системний підхід. З категорією «енергоефективність» тісно пов'язане поняття «енергозбереження», або «п'ятий вид палива», що є використанням меншої кількості енергії, щоби забезпечити той самий рівень енергетичного забезпечення будівель або технологічних процесів у виробництві.

Енергозбереження не завжди передбачає стратегічний підхід, може мати локальний та тимчасовий характер, досягаючи за рахунок вжиття окремих заходів (без комплексної реструктуризації) реінжинірингу, тим більше корінної зміни парадигми управління. З урахуванням цього енергоефективність сьогодні слід розглядати як більш широку управлінську категорію порівняно з поняттям енергозбереження [2].

Узагальнюючи різні точки зору, вважаємо, що енергоефективність як управлінська та економічна категорія – це інтегральна характеристика результативності соціально-економічної діяльності промислового підприємства, яка охоплює всі процеси: від надходження замовлень і ресурсів до реалізації продукції та її екологічного резонансу, а також відображає соціально-екологічну відповідальність бізнесу. Таке визначення дає можливість застосувати цю складну категорію задля формування системи управління ЕЕ підприємства [7].

Крім того, для досягнення цих цілей доцільно використовувати поняття «енергоефективна поведінка». Воно може бути застосоване до будь-якої фізичної чи юридичної особи як характеристика її відношення до споживаних енергоресурсів, але в цьому разі йдеться про економічних агентів.

Під енергоефективною поведінкою підприємства регіону слід розуміти таку поведінку, яка має на меті досягнення середнього й вище рівня енергоефективності, а також стратегічних орієнтирів та товарно-технологічної структури виробництва. Вона передбачає наявність у підприємства певних властивостей, зокрема керованості за критерієм енерговитрат, стійкості до коливань ринку енергоресурсів та інших середовищних змін, екологічності, інноваційності з широким використанням «розумних» будівель і систем, гнучкості, надійності під час енергопередачі та енергокористування.

Відмінними ознаками енергоефективної поведінки підприємства у сфері менеджменту є маркетинг ринку енергоресурсів, організація управління за критерієм енергоефективності, інноваційно-інвестиційне забезпечення енергоефективності, енергоефективне мислення й поведінка персоналу, розгляд і позиціонування енергоефективності як основи корпоративної конкурентоспроможності, ділове й соціальне партнерство на основі енергоефективності та проектів у цій сфері [1].

Енергоресурси мають принципове значення для підвищення якості життя населення регіону та розширення можливостей, що відкриваються перед суспільством як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, тому забезпечення ефективного, системного, надійного та екологічно безпечного підходу до енергопостачання (за наявності цін, що відображають фундаментальні основи ринкової економіки) є глобальною метою для регіонального розвитку [6].

Історичний аналіз показує, що в середині XX століття вчені, зокрема українські, покладали великі надії на атомну енергетику. Так, передбачалося, що застосування атомної енергії дасть змогу впоратися з планованим дефіцитом корисних копалин, а також вирішити проблеми пошуку додаткових паливно-енергетичних ресурсів для подальшого розвитку економіки й забезпечить перехід суспільства на якісно новий етап розвитку. Проте уявлення про невичерпність потенціалу цього виду енергії виявилися помилковими. Перед людством знову встали проблеми виснаження запасів надр, низької ефективності системи доставки енергії, монополізації ринку енергоносіїв і, як наслідок, зростання цін, що змушували споживачів паливно-енергетичних ресурсів витрачати ресурси все більш ощадно. З огляду на досвід першої світової енергетичної кризи 1972–1973 рр. питання економії є особливо актуальним [3].

Отже, сутність поняття енергоефективності полягає у скороченні споживання енергії для виконання одного й того ж обсягу робіт під час освітлення, обігріву, виробництва будь-якого товару тощо. Для населення це означає зменшення витрат на комунальні послуги, для регіону – раціональну економію паливно-енергетичних ресурсів, насамперед експортного газу, а також підвищення продуктивності промисловості. Підвищення енергоефективності дуже важливе з позицій екології, оскільки сприяє обмеженню викидів в атмосферу парникових газів; також позитивно позначається воно на діяльності енергетичних компаній, адже знижуються витрати на паливо й економічно не виправдані витрати на дороге будівництво та купівлю обладнання. Величезний потенціал можливостей для підвищення енергоефективності в Україні існує як у сфері виробництва й передачі енергії, так і у сфері її споживання.

Україна в пострадянський період залишилась енергетично забезпеченою державою, що має досить високий паливно-енергетичний потенціал. На її території зосереджені запаси газу, нафти та вугілля, які продовжують відкривати до нашого часу. Так, АТ «Укргазвидобування» у червні 2019 р. відкрило два нових родовища, а саме газоконденсатне у Полтавській області, ресурсна база якого, згідно з попередніми оцінками, становить понад 2,7 млрд. м^3 природного газу, й нафтове у Харківській області, де поклади нафти, згідно з попередніми оцінками, складають 130 тис. т [9].

Однак сьогодні енергоємність української економіки (зокрема, регіональної) вдвічі вище порівняно з аналогічними показниками світової економіки загалом і в три рази вище, ніж у країнах Євросоюзу та Японії, оскільки величезна кількість тепла, води й електрики використовується неефективно та невиправдано. В Україні на опалення одного квадратного метра житла витрачається в 6–8 разів більше енергії, ніж у Європі та Америці. При цьому, згідно з даними Центру з ефективного використання енергії, до 50% тепла, що постачається в житловий фонд, втрачається у зв'язку з відсутністю повноцінних побутових умов (наприклад, через щілини у віконних та дверних отворах) [10].

Необхідно усвідомити, що підвищення енергоефективності економіки не тільки необхідне з екологічної точки зору, але й вигідне для всієї країни та конкретних споживачів. Наприклад, використання енергозберігаючих лампочок лише в половині квартир такого багатонаселеного міста, як Київ, дасть змогу зекономити не менше 1 000 МВт електроенергії. Такого обсягу потужності вистачить на одночасну роботу мільйона електрочайників. З іншого боку, згідно з даними Всесвітнього фонду природи, енергозберігаючі лампи дають змогу на 75% скоротити витрати на освітлення та щорічно економити кошти [11].

Таким чином, енергоефективність є ефективним і раціональним використанням енергетичних ресурсів як спосіб досягнення економічно виправданої доцільності використання паливно-енергетичних ресурсів за наявного рівня науково-технічного прогресу й дотримання вимог до охорони навколишнього середовища. Таке використання передбачає сукупний коефіцієнт корисної дії енергоресурсів (включаючи електрику), що витрачаються на підтримку потрібних умов життєвого простору й високого рівня комфорту суспільства регіону.

Щодо технічності, то найбільші перспективи підвищення енергоефективності в Україні пов'язані з розвитком когенерації. Під цим терміном розуміється комбіноване вироблення тепла й електроенергії в енергетичних установках різного типу. Її застосування дає змогу підвищити коефіцієнт використання палива до 80–90%. Комбіноване виробництво теплової та електричної енергії на наявних в Україні ТЕЦ вже зараз дає змогу щорічно економити значні кошти [5].

Крім того, необхідно задіяти наявні ресурси відновлювальної енергетики. Оптимізація, безумовно, повинна торкнутися сфери розподілу енергоресурсів. Так, загальний обсяг втрат у вітчизняному теплопостачанні може бути знижений на 75%, причому тільки один цей захід дасть змогу скоротити витрати палива на 20–25% [10].

Ще один важливий аспект енергозбереження регіону полягає в тому, що сучасні технології енергозбереження тісно пов'язані з підвищенням промислової безпеки у виробництві [4].

Оновлення морально й фізично зношеного обладнання та апаратури контролю небезпечних ситуацій є головним чинником як політики енергозбереження на мезорівні, так і промислової безпеки.

Таким чином, впровадження нових інноваційних підходів до енергозбереження безпосередньо впливає на рівень промислової безпеки регіону у сфері енергетики.

Вищою стадією енергоефективності є енергоавтономність. Це означає, що впровадження зовнішніх енергоресурсів взагалі не потрібно. В умовах українського клімату цього важко досягти, зокрема з фінансової точки зору, з огляду на нерозвиненість енергоефективності в Україні, наслідком чого є недоступність технологій для населення та організацій. Однак, як показує практика, ціна енергоефективності полягає у високих початкових витратах на проектування й

дорогих технологіях енергозбереження. При цьому результатом такої діяльності є відчутна економія на енергоносіях та високий ступінь незалежності від їх постачальників [1].

Системний підхід до розуміння стратегії енергоефективності на мезорівні складається з п'яти взаємозалежних важливих блоків:

– надійність енергопостачання;
– політика цін;
– законодавство й нормативна база;
– безпосередньо програми ефективного використання енергії;
– захист навколишнього середовища.

Зазначені проблеми певним чином регламентовані в Законі «Про енергозбереження» від 1 липня 1994 р. № 74/94-ВР. Наприклад, передбачені програми виробництва та встановлення приладів обліку, щоби громадяни платили тільки за реально спожиті ними послуги.

Також у «Законі про енергозбереження» передбачено перехід до використання енергозберігаючих ламп, що дасть змогу громадянам отримати суттєву економію витрат за рахунок заміни застарілого обладнання.

Таким чином, в Україні почалося формування нормативної правової бази для встановлення стійкого та економічно прийнятного розвитку енергоефективного суспільства, для чого є чималий потенціал. Був прийнятий Закон України «Про альтернативні джерела енергії» від 20 лютого 2003 р. № 555-IV. Отже, значні можливості щодо підвищення енергоефективності, особливо енергозбереження, відкриває формування відповідного менталітету в українському суспільстві [6].

Необхідність першочергового вирішення саме завдання енергозбереження визначається тим, що в країні до недавнього часу існував енергомарнотратний стереотип мислення й поведінки «ми просимо, бо казково багаті». Багаті природні запаси паливно-енергетичних ресурсів регіонів України, за допомогою яких не тільки ми самі, але й багато держав Європи вдало минули енергетичну кризу 70-х рр., які зробили при

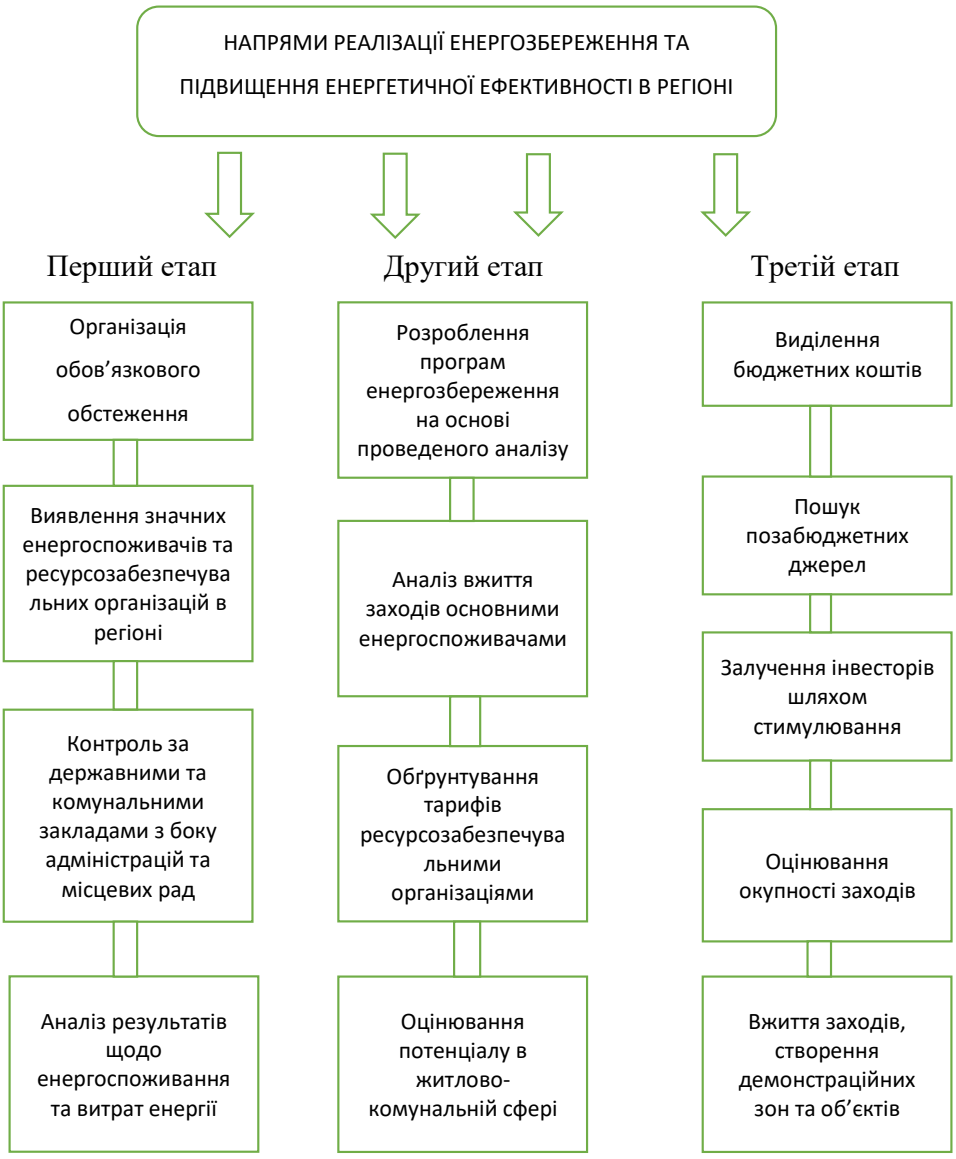


Рис. 1. Загальна схема вжиття заходів з енергозбереження в регіоні

Джерело: розроблено авторами

цьому ставку на енергозбереження, у нас принесли ілюзію «обдарованості» енергоносіями.

У процесі управління енергозбереженням у регіоні одними з важливих завдань є оцінювання резервів (потенціалу) енергозбереження, дослідження фактичних показників енергоспоживання, їх порівняльне оцінювання з даними інших регіонів, відомості про результативність способів та заходів заощадження енергоресурсів і розгляд їх стосовно конкретних сфер господарювання, що дадуть змогу досить об'єктивно оцінити потенціал енергозбереження та його структуру.

Резерви енергозбереження присутні в усіх сферах економіки регіону. Структурне енергоспоживання включає три основних складові, а саме паливо, теплову та електричну енергію. Найбільший резерв заощадження палива існує під час його перетворення (вироблення теплової та електричної енергії, нафтопереробка), електроенергії – у сфері її кінцевого споживання, теплової енергії – під час її розподілу та споживання. Аналіз потенціалу енергозбереження за цими складовими визначає завдання й напрями галузі енергозбереження.

Слід сказати, що багато запланованих енергозберігаючих заходів в регіонах виявилися невжитими. Причини були різними, зокрема нерозуміння керівниками різного рівня механізму реалізації законодавчих вимог, проблеми фінансування заходів, брак фахівців у сфері енергозбереження та підвищення енергетичної ефективності об'єктів, адже таких фахівців не готує жоден навчальний заклад (ведеться підготовка електроенергетиків, теплоенергетиків, фахівців з теплогазопостачання та вентиляції, автоматизації обладнання).

Необхідно визначити, яким має бути алгоритм вжиття енергозберігаючих заходів за різними напрямами в регіонах. Структурно його можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

Висновки. Нині енергозбереження є вищим пріоритетом регіональної енергетичної політики. Високий темп розвитку української економіки на мезорівні вимагає значного приросту енергоресурсів, але вигідніше й екологічніше економно витрачати енергію, ніж будувати нові електростанції.

Побудова енергоефективного суспільства є необхідним етапом досягнення цілей його розвитку. Більш раціональне, ефективне та економічне виробництво й використання енергії, оновлення інфраструктури виробничих сил та соціального сектору, інноваційний розвиток є найважливішими засобами зростання економіки й побудови досконалого суспільства. Енергоефективність сама по собі стає найважливішим ресурсом і гарантом формування необхідного потенціалу для подальшого розвитку регіонів та суспільства. Іншими словами, енергоефективність – це не тільки енергозбереження, але й оптимізація співвідношення ефекту (корисності, якості, вартості, кількості вироблених продуктів, якості життя, соціального комфорту) та енергетичних витрат, яких вимагає вироблене благо.

Список використаних джерел:

1. Бараннік В.О. Енергетична безпека: регіональний вимір / Національний інститут стратегічних досліджень. URL: http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/EnSecBa1.pdf (дата звернення: 01.07.2019).
2. Бикбулатов С.Р. Методика формирования рейтинговой оценки энергоэффективного развития муниципальных образований. *Информационно-аналитический портал клуба инновационного и технологического развития России*. URL: innclub.info/wp-content/uploads/2011/10/бикбулатов.doc (дата звернення: 17.08.2019).
3. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки. *Економіка і прогнозування*. 2004. № 3. С. 119–128.
4. Дармограй В.І. Методологія стратегічного планування комплексного соціально-економічного розвитку регіону : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Київ, 2007. 20 с.
5. Енергоощадність. Терміни та визначення : ДСТУ 2420-94. Національний стандарт України. Київ : Державний комітет з енергозбереження, 1994. 19 с.
6. Заблодська І.В. Регіональні ресурси: теорія та практика використання : монографія. Луганськ : Ноулідж, 2010. 354 с.
7. Костіна Л.М. Механізми формування комплексної стратегії інноваційного розвитку промислових регіонів : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління». Донецьк, 2005. 20 с.
8. Скворцова Н.К., Сущенко Т.А., Михайличенко Е.А. Бухгалтерский учет и аудит нематериальных активов. Москва, 2011. 103 с.
9. Укргазвидобування : офіційна сторінка у Facebook. URL: https://www.facebook.com/Ukrgasvydobuvannya/posts/142552737757200]=68.ARDTpsQAEqsh6TPkSXZrw_fi9ONKfLB58E56I5HpgvBmmxaYLNKrz7H4Memd (дата звернення: 16.08.2018).
10. Brunnschweiler C.N. Cursing the Blessings: Natural Resource Abundance, Institutions, and Economic Growth. Berlin, 2016. 151 p.
11. Caille A. Deciding the future: Energy policy scenarios to 2050. London : World Energy Council, 2007. 102 p.
12. Caille A. Energy Efficiency Policies around the World: Review and Evaluation. London : World Energy Council, 2007. 122 p.

References:

1. Barannik V.A. Energy security: regional dimension / National Institute for strategic studies. URL: http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/EnSecBa1.pdf. (date accessed: 01.07.2019).
2. Bikbulatov S.R. Methods of rating evaluation of energy-efficient development of municipalities. Information and analytical portal of the club of innovation and technological development of Russia. URL: innclub.info/wp-content/uploads/2011/10/бикбулатов.doc (date accessed: 17.08.2019).
3. Gaidutsky A.P. Assessment of investment attractiveness of the economy. Economics and forecasting. 2004. No. 3. P. 119–128.

4. Darmogray V.I. Methodology of strategic planning of complex social and economic development of the region: abstract. dis. for science. the degree candidate ekon. sciences: spec. 08.00.05 “Development of productive forces and regional economy”. Kyiv, 2007. 20 p.
5. Energy saving. Terms and definitions : DSTU 2420-94. National standard of Ukraine. Kyiv : State Committee on energy saving, 1994. 19 p.
6. Zablotska I.B. Regional resources: theory and practice of use : monograph. Luhansk : Knowledge, 2010. 354 p.
7. Kostina L.M. Mechanisms of formation of complex strategy of innovative development of industrial regions: abstract. dis. for science. the degree candidate science with a view. management: spec. 25.00.02 “Mechanisms of public administration”. Donetsk, 2005. 20 p.
8. Skvortsova N.K. Accounting and audit of intangible assets / N.K. Skvortsova, T.A. Sushchenko, E.A. Mikhaylichenko. Moscow, 2011. 103 p.
9. “Ukrgasdobycha” : official page on Facebook. URL: https://www.facebook.com/Ukrgasvydobuvannya/posts/142552737757200]=68.ARDTpsQAEqsh6TPkSXZrw_fi9ONKfLB58e56i5hpgvbmmxaylnkrz7h4memd (date accessed: 16.08.2018).
10. Brunnschweiler C.N. Cursing the Blessings: Natural Resource Abundance, Institutions, and Economic Growth. Berlin, 2016. 151 p.
11. Caille A. Deciding the future: Energy policy scenarios to 2050. London : World Energy Council, 2007. 102 p.
12. Caille A. Energy Efficiency Policies around the World: Review and Evaluation. London : World Energy Council, 2007. 122 p.

УДК 332.143

Сєрєбряк К.І.,
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та підприємництва,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Sieriebriak Kseniia,
Doctor of Economics,
Professor of Economics and Entrepreneurship,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ У ДОСЛІДЖЕННІ ІННОВАЦІЙНОЇ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ СИСТЕМ РЕГІОНУ

Сєрєбряк К.І. Застосування системно-синергетичного підходу у дослідженні інноваційної стійкості промислових систем регіону. У статті запропоновано структуру елементів стійкості, пов’язану з виділенням її елементів на основі якості елементів самої промислової системи, оскільки саме вони визначають її здатність функціонування в різних умовах; визначено структурні елементи виробничо-господарської системи промислових підприємств регіону; виділено складові промислової системи щодо системно-елементного аналізу; проведено вивчення стійкості промислової системи щодо системно-синергетичного підходу, що вимагає доповнення її дослідження з позиції системно-функціонального аналізу для додання системі управління нею конструктивності; виділено функції стійкості на різних етапах впровадження інноваційних проектів; на основі результатів оцінювання розроблено алгоритми альтернативних рішень для «вузьких» місць інноваційного проекту, а також розглянуто шляхи створення необхідних і достатніх резервів.

Ключові слова: структура, підхід, стійкість, інновація, проект, підприємство.

Серебряк К.И. Применение системно-синергетического подхода в исследовании инновационной устойчивости промышленных систем региона. В статье предложена структура элементов устойчивости, связанная с выделением ее элементов на основе качества элементов самой промышленной системы, поскольку именно они определяют ее способность функционирования в различных условиях; определены структурные элементы производственно-хозяйственной системы промышленных предприятий региона; выделены составляющие промышленной системы касательно системно-элементного анализа; проведено изучение устойчивости промышленной системы касательно системно-синергетического подхода, что требует до-

полнения ее исследования с позиции системно-функционального анализа для придания системе управления нею конструктивности; выделены функции устойчивости на различных этапах внедрения инновационных проектов; на основе результатов оценивания разработаны алгоритмы альтернативных решений для «узких» мест инновационного проекта, а также рассмотрены пути создания необходимых и достаточных резервов.

Ключевые слова: структура, подход, устойчивость, инновация, проект, предприятие.

Sieriebriak Kseniia. Application of system-synergistic approach in research of innovative stability of industrial systems of the region. The article presents the structure of the elements of stability associated with the separation of its elements based on the quality of the elements of the industrial system itself, since they determine its ability to function in different conditions (project block – the direction of activity of the enterprise and their results in the form of products and services; functional block Is the operator of transformation of resources, organizational structure and management, products and services in the process of employment of employees of the enterprise at all stages of movement of products, including R&D, you slavery, implementation and consumption; resource block – a complex of material, technical, labor, information and financial resources; organizational block – organizational structure, process technology for all functions and projects and organizational culture; management – general management of the company, management system); structural elements of industrial and economic system of industrial enterprises of the region have been determined; the components of the industrial system from the point of view of system-elemental analysis are distinguished; the study of the stability of the industrial system from the standpoint of system-synergetic approach, which requires supplementing its study from the standpoint of system-functional analysis to give the system management its constructiveness; the functions of sustainability at different stages of implementation of innovative projects (determination of system readiness for innovation and determination of limits of innovation impact, selection of the project on the basis of its characteristics (maximum magnitude of risks) and analysis of the state of the industrial system (minimum permissible level of sustainability), evaluation of the effects of possible impacts, determination of optimal alternative solutions, formation of a unique stability management system, preservation of the reactivity of the system in the implementation of innovations maintaining the balance and coherence (when changing the structure) of the industrial system while implementing an innovative project; maintaining safety and achieving the efficiency of industrial system development, forming readiness for new projects); Based on the results of the evaluation, algorithms for alternative solutions were developed for the bottlenecks of the innovation project and ways of creating the necessary and sufficient reserves were considered.

Key words: structure, approach, sustainability, innovation, project, enterprise.

Постановка проблеми. Застосування системного підходу дає змогу розглянути інноваційну стійкість промислової системи в усій сукупності її складників, зв'язків та відносин, включаючи відносини між системами. Однак не всі сучасні процеси та явища можна пояснити за допомогою системного підходу й напрямів системного аналізу (наприклад, процеси трансформації в системі стійкості господарської системи зі складною організацією, формування стійкості розвитку нерівноважних систем, управління стійкістю під час взаємодії систем різного рівня). Отже, для дослідження проблем підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю промислових систем регіону системний аналіз доцільно доповнити синергетичним і структурним підходом. На цих методологічних позиціях ґрунтується наше дослідження інноваційної стійкості промислових систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційної діяльності присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме роботи І. Агафонової, В. Альгіна, Т. Васильєвої, С. Валдайцева, В. Герасименка, А. Гречан, Т. Давіла, Ф. Друкера, В. Єфремова, С. Ідельменова, Н. Краснокутської, Б. Твісс, М. Роздольського, Л. Федулової. Проте рівень дослідження проблем інноваційної стійкості на підприємствах нашої країни все ж таки недостатній.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є дослідження проблем інноваційної стійкості промислових систем регіону та застосування системно-синергетичного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Двоїстість системної характеристики інноваційної стійкості промислових систем зумовила необхідність застосування інструментів системного підходу до формування комплексного управління в умовах збурюючих впливів. Задля цього у статті дослідження стійкості промислових систем в рамках управління їх інноваційною діяльністю реалізується в таких напрямах аналізу [2]:

– системно-елементний аналіз, що дає відповідь на питання про те, з яких елементів складається стійкість промислової системи, як вони впливають на формування її загального рівня;

– системно-структурний аналіз, що розкриває внутрішню організацію стійкості промислової системи, описує спосіб взаємодії елементів під час реалізації системою інноваційної діяльності;

– системно-функціональний аналіз, що показує функції, які виконує стійкість промислової системи, та її елементи під час управління інноваційною діяльністю;

– системно-комунікаційний аналіз, що розкриває комунікаційні взаємозв'язки в структурі стійкості промислової системи, а також її взаємозв'язок з обміну інформацією з іншими системами по горизонталі та вертикалі;

– системно-інтегративний аналіз, що дає змогу визначити, коли проста сукупність якихось елементів стає цілісною системою, показує механізми, чинники збереження, вдосконалення та розвитку інноваційної стійкості промислової системи в управлінні її інноваційною діяльністю;

– системно-історичний аналіз, що відповідає на питання про те, яким чином формується комплексна

властивість інноваційної стійкості промислової системи, які етапи розвитку проходить, якими є її історичні перспективи.

Переходячи до системного вивчення поняття стійкості господарської системи, маємо відзначити, що на підставі одного з модельних уявлень про промислову систему тільки як про економічну виділяють фінансову, виробничо-технічну, організаційну та соціальну складові стійкості системи [3]. Такий поділ стосовно промислових систем здається нам не зовсім коректним, оскільки не відображає взаємодію складових стійкості та є тільки одним рівнем її елементів.

У статті пропонується інша структура елементів стійкості, пов'язана з виділенням її елементів на основі якості елементів самої промислової системи, оскільки саме вони визначають її здатність функціонування в різних умовах.

Дослідники відзначають, що внутрішнє середовище підприємства побудоване з елементів, що утворюють її виробничо-господарську систему [2].

Для досягнення цілей дослідження визначені такі елементи:

– проектний блок (напрям діяльності підприємства та їх результати у вигляді продуктів і послуг);

– функціональний блок (оператор перетворення ресурсів, організаційної структури та управління, продуктів та послуг в процесі трудової діяльності співробітників підприємства на всіх стадіях руху виробів, включаючи НДДКР, виробництво, реалізацію та споживання);

– ресурсний блок (комплекс матеріально-технічних, трудових, інформаційних та фінансових ресурсів);

– організаційний блок (організаційна структура, технологія процесу по всіх функціях і проектах, організаційна культура);

– управління (загальне керівництво фірмою, система управління).

Розгляд стійкості промислової системи щодо системно-елементного аналізу, ґрунтуючись на визначенні структури самої системи, дає змогу виділити стійкість ресурсного забезпечення, що характеризує якість та своєчасність надходження ресурсних потоків в процесі реалізації інновацій (ресурсна стійкість). Ця стійкість складається з елементів компонентної стійкості, які виділяються відповідно до внутрішньої структурі кожного виду ресурсів. Для цього пропонується з огляду на особливу значущість виділити стійкість каналів зворотного зв'язку, оскільки саме за їх допомогою забезпечується інформація про зниження стійкості окремих елементів, їх блоків та господарської системи загалом.

В умовах підвищення інноваційної стійкості промислових систем стає актуальним процес глобалізації аналітичної діяльності в галузі вивчення інноваційних проектів. Непрозорість, недостовірність та несвоєчасність отримання інформації про інноваційні процеси в такій формі організації інноваційного процесу у вітчизняних умовах приводять до зниження ефективності інноваційної діяльності та інноваційної стійкості промислових систем, а іноді до реалізації інноваційних промислових ризиків. Це передбачає пошук нових форм управління інноваційною діяльністю за рахунок зниження невизначеності під час упровадження інновацій, які дали б змогу підвищити рівень інноваційної стійкості.

Вивчення стійкості промислової системи за системно-синергетичного підходу вимагає доповнення її дослідження щодо системно-функціонального аналізу для додання системі управління нею конструктивності. Згідно з визначенням стійкості промислової системи її функції наочно проявляються в разі виникнення будь-яких змін в умовах розвитку системи. Оскільки під час реалізації інновацій система піддається різним впливам, вивчення особливостей прояву стійкості в цьому разі є важливим інструментом аналізу. Для цього необхідно знову звернутися до її двоїстої природи, що виявляється в умовах інноваційного розвитку, оскільки це обумовлює особливості функцій стійкості господарських систем в інноваційних процесах. Інноваційна стійкість покликана створювати базу для переходу промислової системи на нові стадії розвитку, не знижуючи якість виконуваних системою функцій, тобто ефективності інноваційної діяльності. Виступаючи об'єктом системи управління, стійкість покликана забезпечувати збереження темпів інноваційної діяльності господарської системи, повертати її до цих темпів після збурюючих впливів. Іншими словами, стійкість промислової системи під час здійснення інноваційної діяльності є одним з інструментів підвищення її ефективності. Оскільки здебільшого промислові системи здійснюють інноваційну діяльність за допомогою впровадження інноваційних проектів, доцільно розглядати функції стійкості на кожному етапі реалізації проектів (табл. 1).

Після визначення особливостей проекту та його можливостей бути реалізованим цією промисловою системою вибираються шляхи та інструменти для найбільш ефективного впровадження проекту з урахуванням можливих ризиків (на основі аналізу сильних і слабких сторін системи та результатів прогнозного оцінювання зовнішнього середовища).

Крім того, на основі результатів оцінювання розробляються алгоритми альтернативних рішень для «вузьких» місць проекту, створюються необхідні й достатні резерви (таким резервом стає живучість, тобто рівень стійкості в точці біфуркації інноваційного розвитку); на цьому етапі формуються проектна стійкість промислової системи, випереджувальний характер управління інноваційною діяльністю. Надалі після вибору проекту з перших його етапів процес інноваційних змін починається зі складових виробничого потенціалу (ресурсного, організаційного та технологічного блоків), а також їх взаємодії в процесі функціонування [4]. Стійкість системи проявляється тут через збереження властивості реактивності в процесі інноваційних змін, під час якого всі елементи господарської системи (мінливі та сполучені) виконують свої інноваційні функції, зберігаючи ефективність інноваційного процесу. В цьому разі своєчасне прийняття та реалізація оптимальних, точних і адресних рішень дають змогу зберігати стан безпеки під час реалізації збурень, що є етапом реалізації гнучкості системи управління (одного з параметрів її ефективності в інноваційних умовах), які потім під час накопичення змін приводять до адаптації до нових умов і формування нової якості самої системи управління. На цьому етапі промислової системи визначальними для результативності інноваційних змін стають ступінь їх збалансованості та стан функ-

Таблиця 1

Функції стійкості на різних етапах впровадження інноваційних проектів

Назва етапу	Функції стійкості
1. Рішення про впровадження інновації	Визначення готовності системи до інновацій, визначення меж інноваційного впливу.
2. Аналіз інноваційного проекту	Здійснення відбору проекту на підставі оцінювання його характеристик (максимальної величини ризиків) та аналізу стану промислової системи (мінімально допустимого рівня стійкості).
3. Аналіз зовнішнього середовища	Оцінювання наслідків можливих впливів.
4. Розроблення альтернативних рішень щодо проекту	Визначення оптимальних альтернативних рішень, формування унікальної системи управління стійкістю.
5. Реалізація проекту	Збереження функції реактивності системи під час реалізації інноваційного проекту.
6. Зміни складових виробничого потенціалу	Збереження збалансованості та узгодженості (за зміни структури) промислової системи під час реалізації інноваційного проекту.
7. Оцінювання результатів впровадження проекту	Збереження безпеки й досягнення ефективності розвитку промислової системи, формування готовності до нових проектів.

ціональної живучості як базовий рівень стійкості промислової системи.

Описані зміни промислової системи викликають необхідність перетворення структури для збереження її цілісності та ефективності інноваційної діяльності. У цьому разі вплив на структуру має бути здійснений з урахуванням її керованості (сприйнятливості до управлінських впливів інноваційного характеру) та проникності для імпульсних впливів (ступінь цієї проникності характеризує базовий рівень стійкості структури системи, а саме структурну живучість), що дасть змогу здійснювати системну модифікацію структури промислової системи без втрати нею інноваційних якостей. Чим точніше й раніше будуть вибрані елементи зв'язку, які потребують трансформації в процесі інноваційного розвитку, та інструменти для її реалізації, тим більше буде рівень збалансованості та комплексності управління, а також узгодженості інноваційних змін, кінцевого ефекту впровадження інновацій.

Висновки. Загалом вивчення стійкості за системно-синергетичного та структурного підходу дало змогу зробити висновок про те, що це поняття є складною характеристикою промислової системи, яка в умовах інноваційної діяльності знаходить нові риси, формуючи необхідність пошуку нових інструментів її досягнення за допомогою зниження невизначеності інноваційного розвитку в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Дослідження показало, що базова стійкість господарської системи стає основою для ефективного здійснення інноваційної діяльності господарських систем у сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. Харів П. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль, 2003. 326 с.
2. Бузько І., Вартанова О., Голубченко Г. Стратегічне управління інноваціями та інноваційна діяльність підприємства : монографія. Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2002. 176 с.
3. Гнилянська Л. Сучасні проблеми впровадження інновацій та шляхи їх подолання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 3. С. 32–39.
4. Безус А., Шафранова К. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Економічні науки*. 2016. № 3 (99). С. 7–17.
5. Безус П., Безус А. Фактори впливу на формування та реалізацію інноваційної стратегії підприємства. *Науковий вісник. Серія «Економіка»*. 2014. Вип. 1. С. 61–69.
6. Микитюк П., Сенів Б. Інноваційна діяльність : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2009. 320 с.

References:

1. Khariv P. (2003), Innovatsiyna diyalnist pid'pryyemstva ta ekonomichna otsinka innovatsiynykhprotsesiv [Innovative activity of the enterprise and economic evaluation of innovative processes]. Ternopil : Ekonomichna dumka (in Ukrainian).
2. Buzko I., Vartanova O., Golubchenko G. (2002), Stratehichne upravlinnya innovatsiyamy tainnovatsiyna diyalnist pidpryyemstva : monohrafiya [Strategic management of innovations and innovative activity of the enterprise : monograph]. Lugansk : SNU im. V. Dalya (in Ukrainian).
3. Gnilyanskaya L. (2011). Suchasni problemi vprovadzhennya innovacij ta shlyahi yih podolannya [Modern problems of introduction of innovations and ways of their overcoming]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*, vol. 1, no. 3, pp. 32–39.
4. Bezus A., Shafranova K. (2016). Rozvitok pidpriyemstv malogo biznesu v Ukrayini [Development of Small Business Enterprises in Ukraine], *Visnyk Kyyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohiyta dyzaynu. Ekonomichni nauky*, vol. 3 (99), pp. 7–17.
5. Bezus P., Bezus A. (2014), Faktori vplivu na formuvannya ta realizaciyu innovacijnoyi strategiyi pidpriyemstva [Factors influencing the formation and implementation of theenterprise's innovative strategy], *Naukovyy visnyk. Seriya "Ekonomika"*, vol. 1, pp. 61–69.
6. Mikitiuk P., Senov B. (2009), Innovatsiyna diyalnist : navch. posib. [Innovative activity : teaching manual], Kyiv : Tsentr navch. lit. (in Ukrainian).

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 332.142.6:005.342(477)

Давиденко Н.М.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
Порохівник Ю.О.,
студентка,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Davydenko Nadiia,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department Finance,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
Porokhivnyk Yuliia,
Student,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРІШЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Давиденко Н.М., Порохівник Ю.О. Фінансове забезпечення вирішення еколого-економічних проблем землекористування в аграрному секторі економіки України. У статті визначено, що обов'язковими умовами розширеного відтворення в сільському господарстві є раціональне використання землі та вжиття заходів щодо її відтворення шляхом збереження її родючості та екологічної придатності. Зазначено, що для того, щоби зберегти та поліпшити родючість землі, необхідне відповідне фінансове забезпечення. Представлено можливі джерела фінансового забезпечення відтворення землі сільськогосподарського призначення, зокрема прибуток, амортизаційні відрахування, кошти від реалізації вживаних основних засобів, кошти від емісії акцій, банківський кредит, форфейтинг, іпотечний кредит, державний кредит, іноземний кредит, облігаційні позики, аграрні розписки, операційний та фінансовий лізинг, інвестиційний податковий кредит, дотації, гранти, субвенції. Розглянуто як можливе джерело фінансового забезпечення відтворення земель сільськогосподарського призначення відшкодування екологічного податку (пільгові умови оподаткування). Доведено, що стратегія фінансового забезпечення відтворення землі на макрорівні повинна відповідати загальній національній стратегії розвитку сільського господарства України.

Ключові слова: фінансове забезпечення, родючість ґрунту, земля, екологічна придатність, фінансова стратегія.

Давиденко Н.Н., Порохивнык Ю.А. Финансовое обеспечение решения эколого-экономических проблем землепользования в аграрном секторе экономики Украины. В статье определено, что обязательными условиями расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве являются рациональное использование земли и принятие мер по ее воспроизведению путем сохранения ее плодородия и экологической пригодности. Указано, что для того, чтобы сохранить и улучшить плодородие земли, необходимо соответствующее финансовое обеспечение. Представлены возможные источники финансового обеспечения воспроизводства земли сельскохозяйственного назначения, в частности прибыль, амортизационные отчисления, средства от реализации применяемых основных средств, средства от эмиссии акций, банковский кредит, форфейтинг, ипотечный кредит, государственный кредит, иностранный кредит, облигационные займы, аграрные расписки, операционный и финансовый лизинг, инвестиционный налоговый кредит, дотации, гранты, субвенции. Рассмотрен как возможный источник финансового обеспечения воспроизводства земель сельскохозяйственного назначения возмещение экологического налога (льготные условия налогообложения). Доказано, что стратегия финансового обеспечения воспроизводства земли на макроуровне должна соответствовать общей национальной стратегии развития сельского хозяйства Украины.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, плодородие почвы, земля, экологическая пригодность, финансовая стратегия.

Davydenko Nadiia, Porokhivnyk Yuliia. Financial support for solving environmental and economic problems of land use in the agrarian sector of the Ukrainian economy. The purpose of the article is to evaluate the possibilities of financial support for agricultural land reproduction. The dialectical method in the study of the essence of land reproduction and their financial support; analysis and synthesis in the study of forms, methods of reproduction of agricultural land and sources of their financial support in agricultural enterprises. The article stipulates that an indispensable condition for expanded agricultural reproduction is the rational use of land and the implementation of measures for its reproduction by preserving its fertility and ecological suitability. It was noted that adequate financial support was needed to preserve and improve the fertility of the land. The possibility of land reproduction in a natural way is considered, which does not require additional, significant costs, and therefore financial resources. Possible sources of financial support for agricultural land reproduction are presented, in particular: profit, depreciation, funds from the sale of fixed assets used, funds from the issue of shares; bank loan, forfeiting, mortgage loan, government loan, foreign loan, bond loans, agrarian receipts, operating and financial leasing, investment tax credit, grants, grants, subventions. Considered as a possible source of financial support for the reproduction of agricultural land for environmental tax refunds (preferential tax conditions). It was noted that it would be appropriate in the agricultural sector to introduce a system of environmental tax refunds in combination with the reproduction of soil fertility and bio resources, as well as ensuring sustainable production of environmentally friendly agricultural products. It is proved that the ability to adapt the levers and instruments of our country's environmental policy to the EU standards, including the agrarian sector of the economy, will directly affect the environmental well-being, quality living environment and, ultimately, form the basis for the production of competitive and environmentally friendly products ensuring food security of Ukraine. It has been proved that the strategy of financial support for the reproduction of land at the macro level should be consistent with the overall national strategy of agricultural development of Ukraine.

Key words: financial support, soil fertility, land, environmental suitability, financial strategy.

Постановка проблеми. Аграрний сектор в нашій країні є важливою складовою економіки держави. Україна є державою з виключно унікальними природними особливостями земельного фонду. Основу земельного фонду складають сільськогосподарські землі, зокрема 41 507,9 тис. га становлять сільськогосподарські угіддя, при цьому частка особливо цінних земель, на яких ведеться сільськогосподарське виробництво, згідно з даними Держземагентства України, становить 11,9 млн. га, або 19,8% території [3, с. 101]. Однак сучасне використання земельних ресурсів України не відповідає вимогам раціонального природокористування, а стан земельних ресурсів України близький до критичного [4]. Ще десятиліття тому українські ґрунти оцінювали як одні з найродючіших ґрунтів у Європі, проте з плином часу в процесі розвитку аграрного сектору й одночасного економічного розвитку незалежної держави ситуація почала змінюватись, відбувається поступова деградація земель, яка з кожним роком поглиблюється.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку земельних відносин є предметом досліджень широкого кола вітчизняних науковців, таких як І. Бистряков, Б. Данилишин, А. Мартин, Л. Новаковський. В публікаціях вищезгаданих авторів у досить широкому спектрі розкрито питання власності на землю та управління земельними відносинами в процесі становлення ринкової економіки в Україні, проведено дослідження механізмів управління земельними відносинами та їх розвитку, що є важливою передумовою впровадження збалансованого землегосподарювання.

Ключові аспекти фінансового забезпечення територіального розвитку та оновлення земель розкрито в працях О. Василика, Н. Давиденко, О. Кириленко, В. Кравченка, О. Лемішко, І. Луніної, В. Опаріна та інших науковців. Водночас підґрунтя формування фінансового механізму реалізації стратегії сталого розвитку земель сільськогосподарського призначення нині досліджене неповністю, що не дає можливості його практичного впровадження.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є оцінювання можливостей фінансового забезпечення відтворення земель сільськогосподарського призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна – це аграрна держава. Вона володіє значним земельним потенціалом, який становить 5,7% території Європи. З 60,3 млн. гектарів майже 70% становлять сільськогосподарські угіддя. Земельний потенціал нашої країни можна розглядати як потужну конкурентну перевагу України. Проте на практиці реалізація потенціалу вимагає впровадження ефективної моделі земельних відносин, яка буде відповідати сучасним жорстким умовам міжнародної конкуренції.

Реформування земельних відносин в Україні розпочалося ще зі здобуття Україною незалежності, проте з кожним роком поглиблюються проблеми, які стосуються дегідрації земель, розораності та виснаження ґрунтового покриву земель.

Інтенсивне використання сільськогосподарських угідь, зниження аграрної культури землеробства, техногенний принцип розвитку аграрної галузі задля отримання високих і сталих врожаїв приводить до погіршення якості ґрунтів, збільшення площі еродованих земель, руйнації навколишнього природного середовища [2]. Загалом забрудненими є близько 20% земель України, водною та вітровою ерозією уражені близько 57% території України, понад 12% території держави зазнають підтоплення; причини виникнення такої ситуації мають комплексний характер, особливо слід відзначити порушення екологічно збалансованого співвідношення між категоріями земель, зменшення території унікальних степових ділянок, надмірну розораність території та порушення природного процесу ґрунтоутворення, використання недосконалих техно-

логій у сільському господарстві [4]. На нашу думку, означена ситуація буде панувати, доки екологічні пріоритети будуть підпорядковані суто економічній вигоді.

Механізм фінансового забезпечення відтворення землі є досить складним і недостатньо дослідженим. Перш за все доцільно визначити методи та можливі джерела фінансового забезпечення відтворення землі.

На нашу думку, можливими джерелами отримання коштів стосовно всіх методів фінансового забезпечення відтворення землі сільськогосподарського призначення є прибуток, амортизаційні відрахування, кошти від реалізації вживаних основних засобів, кошти від емісії акцій, банківський кредит, форфейтинг, іпотечний кредит, державний кредит, іноземний кредит, облігаційні позики, аграрні розписки, операційний та фінансовий лізинг, інвестиційний податковий кредит, дотації, гранти, субвенції.

Використання коштів із зазначених джерел дасть змогу залучати та ефективно використовувати кошти для фінансового забезпечення відтворення землі з урахуванням стану матеріально-технічних основних засобів та джерел й умови отримання коштів, організаційної форми діяльності підприємств, форми власності джерел [5].

Більшість можливих джерел фінансового забезпечення відтворення основних засобів на практиці майже не використовується в Україні, особливо в аграрних підприємствах.

Отже, ми б хотіли зупинитися на можливості відтворення землі природним шляхом, адже відтворення землі має таку особливість, що може здійснюватися природним шляхом. При цьому багатовікова практика знає два варіанти природного збереження землі [6]:

– науково обґрунтоване застосування сівозмін;

– повний відпочинок землі від посівів (використання чистих парів).

Відтворення землі природним шляхом не потребує додаткових, суттєвих витрат, отже, фінансових ресурсів, але реалізація цього напряму відтворення землі (природним шляхом) потребує чіткої (ефективної) системи адміністративного контролю, який повинен поєднуватися з одночасним використанням економічних та фінансових важелів.

Використання землі як засобу виробництва в сільському господарстві потребує врахування біологічних закономірностей розвитку природи, збереження й відтворення природних ресурсів. Недосконалість технологічних процесів сучасного виробництва загострює екологічні проблеми в аграрних підприємствах, тому в процесі розширеного відтворення зростають витрати на відновлення й збереження природних ресурсів, зокрема відтворення родючості ґрунту.

Зниження якості землі відбувається в сільському господарстві у зв'язку з надмірним насиченням землі мінеральними добривами, ядохімікатами, гербіцидами. Їх інтенсивне використання аграрними підприємствами обумовлене недотриманням сівозмін; порушенням оптимальної структури посівних площ сільгоспкультур; орієнтацією на виробництва окремих сільськогосподарських культур, які мають високий рівень рентабельності; спеціалізацією великих аграрних підприємств на вирощуванні експортно орієнтованих сільськогосподарських культур зернової групи. Перенасичення землі різними хімікатами супроводжується зниженням якості сільськогосподарської продукції, отриманням продукції, шкідливої для здоров'я людей і тварин, які споживають таку продукцію.

Доцільно стосовно суб'єктів господарювання, які дають повний відпочинок землі (звільняють її від посівів), звільняти від оподаткування такі землі (за умови сплати єдиного податку).

Частка землі, використана під чисті пари від загальної площі землі, яка використовується суб'єктом господарювання, має бути науково обґрунтованою для окремих регіонів, природних зон, залежати від спеціалізації на вирощування окремих культур. До суб'єктів господарювання, які не дотримуються нормативів щодо використання землі під чисті пари, можуть застосовуватись економічні санкції (штрафи).

Задля вирішення екологічних проблем, зокрема в аграрному виробництві, усунення негативних наслідків техногенного впливу на сільськогосподарські землі в довгостроковій перспективі, а також збереження та відтворення родючості ґрунтів в Україні розроблено Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року. У Стратегії зазначено, що метою державної екологічної політики є досягнення доброго стану довкілля шляхом запровадження екосистемного підходу до всіх напрямів соціально-економічного розвитку України задля забезпечення конституційного права кожного громадянина України на чисте та безпечне довкілля, впровадження збалансованого природокористування й збереження та відновлення природних екосистем [4]. Імплементація означеної стратегії має «забезпечити підґрунтя для подальшого планування розвитку України, подолання дисбалансів, які існують в економічній, соціальній та екологічній сферах, а також забезпечити такий стан довкілля, що сприятиме якісному життю і благополуччю нинішніх та прийдешніх поколінь» [3].

Ми вважаємо слушним, що у Стратегії увагу акцентовано на необхідності встановлення відповідності запланованої чи здійснюваної діяльності нормам і вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища, а також на підвищенні екологічної обґрунтованості діяльності суб'єктів господарювання [4]. При цьому обґрунтовано, що за порушення природоохоронного законодавства необхідно встановити невідворотну відповідальність. Однак необхідно зазначити, що в Основних засадах державної екологічної політики України на період до 2030 року вказано, що екологічна модернізація промислових підприємств може відбуватися шляхом зниження ставки екологічного податку або у формі фіксованої річної суми компенсації разом з поліпшенням екологічних характеристик продукції [4].

На нашу думку, некоректним є обмеження цієї пропозиції тільки для промислових підприємств. Законодавчо встановлено, що платники єдиного податку всіх груп, зокрема четвертої (сільськогосподарські підприємства), зобов'язані сплачувати екологічний податок на загальних підставах. Окрім того, ставки податку для платників єдиного податку четвертої групи виросли втричі (базою оподаткування податком для платників єдиного податку четвертої групи в аграрному секторі економіки є нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь) [1, с. 25]. Отже, доречно в аграрному секторі економіки впровадити систему

відшкодування екологічного податку разом з відтворенням родючості ґрунтів і біоресурсів, а також забезпечити стале виробництво екологічно чистою аграрною продукцією.

Висновки. Ми вважаємо, що відшкодування екологічного податку (пільгові умови оподаткування) є однією з можливостей фінансового забезпечення відтворення земель сільськогосподарського призначення.

Акцентуємо увагу на тому, що для розроблення та ефективної реалізації в Україні зваженої екологічної політики важливо враховувати досвід сучасної системної екологічної політики країн – членів Європейського Союзу. Спроможність адаптувати важелі та інструменти екологічної політики нашої держави до стандартів ЄС, зокрема щодо аграрного сектору економіки, безпосередньо вплине на екологічний добробут, якісне життєве середовище, зрештою, сформує базис для виробництва конкурентоспроможної екологічно чистої аграрної продукції та забезпечення продовольчої безпеки України.

Список використаних джерел:

1. Давиденко Н. Вплив податкової реформи на сільськогосподарські підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 1. С. 250–253.
2. Давиденко Н., Лемішко О. Вирішення еколого-економічних проблем землекористування в аграрному секторі економіки України. *Екологічна політика і право ЄС та їх імплементація у правову систему України* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 16 травня 2019 року. Київ, 2019. С. 123–125.
3. Пінчук О., Пінчук В., Сидоренко І. Реформування земельних відносин та управління землекористуванням в нових умовах ринкових перетворень. *Економіка і регіон*. 2015. № 2. С. 100–106.
4. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року : Закон України від 28 лютого 2019 року № 2697-VIII. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19 (дата звернення: 29.07.2019).
5. Davydenko N. Financial support of agricultural land in Ukraine. *Economic Processes Management: International Scientific E-Journal*. 2017. № 2. URL: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2017_2/2017_2.pdf (дата звернення: 19.07.2019).
6. Davydenko N., Wasilewska N. Paradigm of Financial provision of the agricultural land restoration in Ukraine. Problems of world agriculture. *Scientific Journal of Warsaw University of Life Science series Problems of World Agriculture*. 2017. Vol. 17. No. 4. P. 41–51.

References:

1. Davydenko N. (2016). Vplyv podatkovoi' reformy na sil's'kogospodars'ki pidpryjemstva [Impact of tax reform on agricultural enterprises]. *Bulletin of Khmelnitsky National University. Economic Sciences Series*. No. 1. P. 250–253.
2. Davydenko N., Lemishko O. Vyrishennja ekologo-ekonomichnyh problem zemlekorystuvannja v agrarnomu sektori ekonomiky Ukrai'ny [Solution of ecological and economic problems of land use in agrarian sector of economy of Ukraine]. *Proceedings of the Ekologichna polityka i pravo JeS ta i'h implementacija u pravovu systemu Ukrai'ny (Ukraine, Kyiv, May 16, 2019)*, Kyi'v : Vydavnyctvo NUBiP Ukrai'ny, pp. 123–125.
3. Pinchuk O., Pinchuk V., Sidorenko I. (2015). Reformuvannja zemel'nyh vidnosyn ta upravlinnja zemlekorystuvannjam v novyh umovah rynkovyh peretvoren' [Reforming land relations and managing land use in the new conditions of market transformations]. *Economy and region*. No. 2, pp. 100–106.
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2018), The Law of Ukraine "On the main principles (strategy) of the state environmental policy of Ukraine for the period up to 2030", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19 (accessed: 15 July 2019).
5. Davydenko N. (2017). Financial support of agricultural land in Ukraine. *Economic Processes Management: International Scientific E-Journal*. No 2. Available at: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2017_2/2017_2.pdf (accessed: 19 July 2019).
6. Davydenko N., Wasilewska N. (2017). Paradigm of Financial provision of the agricultural land restoration in Ukraine. Problems of world agriculture. *Scientific Journal of Warsaw University of Life Science series Problems of World Agriculture*. Vol. 17. No. 4. P. 41–51.

СТАТИСТИКА

УДК 311

Шестерняк М.М.,
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної експертизи
та аудиту бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

Shesternyak Mariya,
Candidate of Sciences (Economics),
Senior Lecturer of the Department of
Economic Expertise and Business Audit,
Ternopil National Economic University

СТАТИСТИКА В УКРАЇНІ: ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ, СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Шестерняк М.М. Статистика в Україні: основні етапи розвитку, стан, тенденції та перспективи. У статті досліджено основні засади формування статистики. Розглянуто проблемні питання теорії та практики державної статистики. Розкрито сутність основних етапів розвитку статистики як науки від давніх часів до сучасного стану національної статистики. Виокремлено, охарактеризовано 8 основних стадій формування та розвитку статистики, таких як стародавні часи; епоха Відродження; І етап «Державознавство»; ІІ етап «Політична арифметика»; ІІІ етап «Статистико-математичний»; ІV етап «Радянська статистика»; V етап «Всеукраїнська статистика»; VI етап «Шлях до європейської інтеграції». З'ясовано, що в сучасний період розвиток національної статистики в Україні характеризується її докорінною перебудовою та поступовим впровадженням європейських стандартів. Визначено, що метою Стратегії розвитку державної статистики України є абсолютне задоволення інформаційних проблем суспільства та відповідність національної статистичної системи міжнародним стандартам.

Ключові слова: статистика, етапи розвитку статистики, європейська інтеграція, стратегія розвитку державної статистики, міжнародні стандарти статистики.

Шестерняк М.М. Статистика в Украине: основные этапы развития, состояние, тенденции и перспективы. В статье исследованы основные принципы формирования статистики. Рассмотрены проблемные вопросы теории и практики государственной статистики. Раскрыта сущность основных этапов развития статистики как науки от древних времен до современного состояния национальной статистики. Выделены, охарактеризованы 8 основных стадий формирования и развития статистики, таких как древние времена; эпоха Возрождения; І этап «Государствоведение»; ІІ этап «Политическая арифметика»; ІІІ этап «Статистико-математический»; ІV этап «Советская статистика»; V этап «Всеукраинская статистика»; VI этап «Путь к европейской интеграции». Выяснено, что в современный период развитие национальной статистики в Украине характеризуется ее коренной перестройкой и постепенным внедрением европейских стандартов. Определено, что целью Стратегии развития государственной статистики Украины является абсолютное удовлетворение информационных проблем общества и соответствие национальной статистической системы международным стандартам.

Ключевые слова: статистика, этапы развития статистики, европейская интеграция, стратегия развития государственной статистики, международные стандарты статистики.

Shesternyak Mariya. Statistics in Ukraine: main stages of development, status, trends and prospects. In the system of economic sciences, one of the fundamental is statistics. Statistics have a strong place in the training of economics professionals. Without the knowledge of statistics, it is impossible to be a highly skilled specialist in these fields. With the help of statistics, the user receives specific information and can give an objective assessment of the state of the economy and social sphere. Practice shows that one of the main tasks of the development of national statistics of Ukraine is to bring the methodology and practice of organizing statistical observation in accordance with international standards. Therefore, for scientists it is important to study the problematic issues of the theory and practice of statistics, which are essential for the functioning of our country and European integration. The basic principles of statistics formation are investigated in the article. The problems of the theory and practice

of state statistics are considered. The essence of the main stages of the development of statistics as a science from ancient times to the present state of national statistics is revealed. 8 main stages of statistics formation and development are distinguished and characterized, namely: Ancient times; The Renaissance; Stage I "State Studies"; Stage II "Political Arithmetic"; Stage III "Statistics and Mathematics"; Stage IV "Soviet Statistics"; Stage V "All-Ukrainian statistics"; Stage VI "The Road to European Integration". It is established that the statistics give a clear and objective picture of the state of the economy and social sphere, satisfy the needs of the management system and other socio-economic actors in the quality and timely information. It is found that in the modern period the development of national statistics in Ukraine is characterized by its fundamental restructuring and gradual introduction of European standards. It is determined that the purpose of the Strategy for the development of national statistics of Ukraine is the absolute satisfaction of information problems of society and the compliance of the national statistical system with international standards. It is revealed that the rapid development of statistics at the international level poses requirements for the quality of personnel, so there is a need to carry out large-scale programs of de-qualification and training of European experience of specialists in the field of statistics. The proposed reforms and innovations for the development of the national statistics system of Ukraine are considered.

Key words: statistics, stages of statistics development, European integration, strategy for the development of national statistics, international statistics standards.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток сучасної економіки зумовлює ретельне вивчення кожної сфери. У системі економічних наук однією з фундаментальних є статистика. Знання статистики стає дедалі важливішим. Статистика посідає вагоме місце в підготовці фахівців у галузях економіки, бухгалтерського обліку, фінансів та банківської діяльності. Як свідчить практика, без знання статистики неможливо бути висококваліфікованим спеціалістом цих галузей. За допомогою статистичних відомостей користувач отримує конкретну інформацію й може надати об'єктивну оцінку стану економіки та соціальної сфери. Сучасні потреби системи управління вимагають оптимізації та реформування національної статистики, що не може залишатися поза увагою експертів. Одним з основних завдань розвитку державної статистики України є приведення методології та практики організації статистичного спостереження у відповідність до міжнародних стандартів, тому для науковців та фахівців важливим є дослідження проблемних питань теорії та практики статистики, які вкрай необхідні для функціонування нашої держави та європейської інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Опрацювавши чималу кількість наукових праць та економічних джерел, що розкривають основні засади формування статистики та проблемні питання державної статистики, ми переконались у тому, що є потреба детального дослідження й вивчення статистики. Це пов'язане з тим, що питання європейської інтеграції, реформування та сталого розвитку системи державної статистики України є малодослідженими. Водночас зазначимо, що проблемам теорії статистики та її міжнародним стандартам присвячено багато наукових досліджень відомих учених та практиків, таких як В.Б. Захожай, В.С. Федорченко [1], Р.М. Моторин [2], А.З. Підгорний, О.Г. Милашко, О.П. Русєв [3], О.М. Гай [4], О.Г. Осауленко [5], а також зарубіжних науковців, зокрема П. фон дер Ліппе [6], Г. Конрінга, Г. Ахенваля, В. Петті, А. Кетле. Незважаючи на значні здобутки у дослідженнях цих фахівців, актуальними залишаються питання, пов'язані з розкриттям сутності основних етапів розвитку статистики як науки від давніх часів до сучасного стану національної статистики, що вкрай необхідно для ефективного функціонування та розвитку економіки України.

Формулювання завдання дослідження. Метою статті є поглиблення теоретичних засад та популяризація економічних знань щодо статистики, а також інформування наукового середовища про сучасний стан національної статистики. Досягнення визначеної мети передбачає реалізацію поставлених автором завдань, таких як опрацювання економічної літератури, що висвітлює формування наукових засад статистики; розкриття сутності основних етапів розвитку статистики; пропозиція щодо виокремлення нових етапів розвитку статистики («Радянська статистика», «Всеукраїнська статистика», «Шлях до європейської інтеграції»); висвітлення мети та основних цілей Стратегії розвитку державної статистики України; дослідження сучасного стану національної статистики; визначення головного завдання розвитку національної статистики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одними з фундаментальних інформаційних ресурсів суспільства є статистичні відомості. Лише представлені у формі кількісних статистичних показників масові явища соціально-економічного життя стають точно визначеними, тобто статистично вираженими. Це дає змогу дізнатися реальну інформацію про їхній якісний зміст у конкретних умовах місця й часу. В сучасний період ефективність управління державою залежить від якості та кількості інформації, що характеризує стан і розвиток економіки країни та пов'язаних з нею соціальних процесів. Саме статистичні дані дають чітку й об'єктивну картину стану економіки та соціальної сфери, задовольняють потреби системи управління та інших соціально-економічних суб'єктів в якісній, повній, різноманітній та своєчасній інформації, зрештою, визначають місце та роль держави в міжнародних економічних відносинах [7, с. 111].

У довідковій літературі дефініцію «статистика» (англ. "statistic", від лат. "status" – «стан») розглядають з трьох позицій: 1) кількісний облік чого-небудь; 2) наука, що вивчає кількісний аспект масових суспільних явищ і процесів у їх нерозривному зв'язку з якісним аспектом; 3) статистика математична, тобто розділ математики, що стосується математичних методів систематизації, оброблення та використання статистичних даних для наукових і практичних цілей [8, с. 576]. Окрім цього, статистику трактують як науку, що вивчає кількісну сторону масових явищ; кількісний облік

в економіці, суспільному житті, а також дані такого обліку [9, с. 625].

Важливим є розкриття сутності основних етапів розвитку статистики як науки від давніх часів до сучасного стану національної статистики, які виокремлено та охарактеризовано в табл. 1.

Як видно з табл. 1, автором виокремлено 8 основних стадій формування та розвитку статистики (від стародавніх часів до сучасного стану національної статистики). Так, стародавні часи та епоха Відродження – це дві початкові стадії, в яких, як свідчить історична довідка, доведено, що виникнення статистики пов'язане зі створенням держави та зростаючими потребами людства. Пізніше накопичення масових даних привело до виникнення статистики як науки.

Наступними є загальновідомі три етапи розвитку статистики: I етап «Державознавство» («описовий» етап); II етап «Політична арифметика»; III етап «Статистико-математичний» (табл. 1). Саме ці етапи певною мірою висвітлено в економічних джерелах та наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, а також практиків. Упродовж цих трьох етапів простежено період від початку розвитку статистики як науки до виникнення національних статистичних служб.

Звернемо увагу на те, що, незважаючи на значні зміни, які принесло XX ст. (швидку індустріалізацію

Таблиця 1

Основні етапи розвитку статистики

Етап розвитку	Характеристика
Стародавні часи	Історична довідка свідчить про те, що ще у Давньому Римі (435 р. до н. е.) кожні п'ять років здійснювався перепис населення. В Давньому Китаї (2300 р. до н. е.) робили перепис не тільки жителів, але й земель, ремесел та торгівлі. В Давньому Єгипті (2200 р. до н. е.) було введено поточний облік населення. У Європі в кінці IX ст. проводилися перші облікові операції, такі як інвентаризація королівських маєтків, облік жителів, придатних до військової служби. Першими та основними обліково-статистичними джерелами на Русі були літописи, в яких вже у IX – XI ст. згадується про збирання різноманітної інформації (дані про виникнення й розвиток міських поселень, наявність у них храмів, монастирів, житлових будівель тощо). Отже, виникнення статистики пов'язане зі створенням держави та зростаючими потребами людства, адже для ефективного управління країною потрібно було знати чималу кількість показників, зокрема чисельність і склад населення, кількість земель, стан торгівлі.
Епоха Відродження	Історично зумовлений господарський облік виник і розвивався разом із господарською діяльністю. Так, у XV ст. з'являються перші друковані праці з правил ведення обліку, автором яких був францисканський монах і математик Лука Пачолі (1445–1517 рр.), відомий як засновник принципів сучасного бухгалтерського обліку. В епоху Відродження відбуваються зміни в розвитку обліку, адже виникає облік банкірів, торговців та ремісників. Накопичення масових даних, їх оброблення та узагальнення привели до виникнення багатьох фундаментальних наук (зокрема, математики та філософії), які у середині XVII ст. спричинили виникнення статистики як науки.
I етап «Державознавство» («описовий» етап)	Статистика як наука розпочинає свій розвиток на першому етапі, такому як державознавство, в Німеччині у другій половині XVII ст. Державознавство неодноразово називають описовою школою статистики, тому цей етап ще має назву описового. Його засновником вважають німецького вченого Германа Конрінга (1606–1681 рр.), який розробив систему опису державного устрою. Г. Корінг вважав, що статистика є наукою, завданням якої є систематизований опис державних пам'яток. Статистика розглядається як наука про соціальні, правові та господарські аспекти держави. Його послідовником є німецький науковець Готфрід Ахенваль (1719–1772 рр.), який використав цю систему як основу нової навчальної дисципліни, яку назвав статистикою. Як відомо, термін «статистика» походить від латинського слова "status", що означає «стан явищ». Основним змістом цієї дисципліни було вивчення політичного стану держави, її адміністративного устрою, територіальних особливостей тощо.
II етап «Політична арифметика»	Другий етап (математичний напрям) виникає в Англії та отримує назву політичної арифметики. Звернемо увагу на те, що цей етап постає майже одночасно з першим етапом, але форми їх виникнення та зміст різняться. Засновником політичної арифметики вважають англійського статистика й економіста Вільяма Петті (1623–1687 рр.). Саме він уперше для аналізу й характеристики таких явищ, як виробництво, споживання, торгівля, застосував чисельний метод, використавши числові дані. Його праці є першими взірцями аналізу економічної ситуації за допомогою наявної статистичної інформації. У «Політичній арифметиці» він доводить, що невелика країна з нечисленним населенням з огляду на своє положення, торгівлю та політику може бути еквівалентна за багатством країні зі значно більшими територіями.
III етап «Статистико-математичний»	У XIX ст. суттєво зростає обсяг офіційної інформації, відповідно, кількісні характеристики поступово витісняють текстові описи. Подальший розвиток статистики потребує вдосконалення методів збирання, оброблення, узагальнення масових показників. З огляду на це наприкінці XIX ст. виникають національні статистичні служби, які періодично узагальнюють результати своєї роботи на міжнародних статистичних конгресах. Ініціатором таких конгресів стає відомий бельгійський вчений Адольф Кетле (1796–1874 рр.). Звернемо увагу на те, що саме А. Кетле вважають фундатором теорії статистики. Статистика разом з астрономією стає першою дисципліною, в якій міжнародна співпраця набуває організованої форми, оскільки необхідне порівняння інформації з інформацією, отриманою із-за кордону.

Закінчення табл. 1

IV етап «Радянська статистика»	У радянські часи розвиток статистики характеризується перебудовою всієї системи статистичного обліку на основі його централізації в масштабах країни, створення державних статистичних установ у центрі й на місцях. Звернемо увагу нате, що у 1920 р. засноване Центральне Статистичне Управління України (ЦСУУ). Отже, виникає перший національний орган статистики, на який покладено функції спрямування, керування та здійснення статистичної діяльності на території країни. У 1930 р. у зв'язку з введенням п'ятирічок і посиленням централізації його функції перебрав Держплан СРСР. У 1941 р. ЦСУ СРСР відновлено, але воно підлягає Держплану. У 1948 р. ЦСУ вилучено з Держплану й підпорядковано безпосередньо Раді Міністрів СРСР. Відновлене ЦСУ підлягало ЦСУ СРСР і не залежало від уряду УРСР. Проте вже у 1960 р. ЦСУ стає союзно-республіканською установою при Раді Міністрів УРСР, що керує справою обліку й статистики на території України. У 1987 р. ЦСУ Української РСР перетворене на Державний комітет Української РСР по статистиці. Збирання, оброблення й аналізування статистичної інформації по всій країні здійснювалися за єдиним планом та єдиними принципами органами державної статистики на чолі із ЦСУ при Раді Міністрів СРСР. Головне завдання радянської статистики полягало у здобутті та своєчасному наданні державним органам достовірних даних про виконання державних планів та зростання показників галузей народного господарства.
V етап «Всеукраїнська статистика»	На початку 90-х рр. внаслідок перебудови в Радянському Союзі Україна зуміла утворити незалежну державу. 24 серпня 1991 р. проголошено Акт незалежності України. З огляду на це у 2001 р. здійснено перший Всеукраїнський перепис населення. Дані перепису були вкрай необхідними для прогнозування соціально-економічного розвитку країни та управління ним, реалізації демографічної політики, бюджетного планування та інших цілей. Чинним національним органом статистики стала Державна служба статистики України (Держстат України, колишній Державний комітет статистики України, Держкомстат України), що є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом, діяльність якого спрямовується й координується Кабінетом Міністрів України.
VI етап «Шлях до європейської інтеграції» (сучасний стан національної статистики)	Як відомо, неодмінною умовою міжнародної інтеграції є ринкові реформи, які визначені Стратегією економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 рр. Водночас для сталого розвитку системи державної статистики України створюють спеціальну Стратегію розвитку державної статистики на період до 2008 р. Метою цієї стратегії є абсолютне задоволення інформаційних проблем суспільства та відповідність національної статистичної системи міжнародним стандартам. У 2015 р. схвалено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», яка передбачає реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави, серед яких є програма «Реформа статистики». Отже, реформується Державна служба статистики України (скорочується штат, поетапно зменшується кількість обов'язкових статистичних звітів, які подають українські підприємства). Сьогодні актуальною є Програма розвитку державної статистики до 2023 р.

Джерело: складено автором на основі джерел [1; 2; 3; 4; 7; 10; 11; 13; 15]

промисловості, революції, падіння великих імперій, політичні потрясіння, утворення нових незалежних держав, війни, утворення УНР, а згодом СРСР, зрештою, проголошення незалежності України), ми пропонуємо виокремити IV етап «Радянська статистика» та V етап «Всеукраїнська статистика», які вважаємо основними й найбільш важливими у цей період (табл. 1).

Розвиток IV етапу «Радянської статистики» характеризується перебудовою всієї системи статистичного обліку на основі його централізації в масштабах країни, створення державних статистичних установ у центрі й на місцях. При цьому її головними завданнями є здобуття й своєчасне надання державним органам достовірних даних про виконання державних планів та зростання показників галузей народного господарства. V етап «Всеукраїнська статистика» охоплює період після набуття Україною статусу незалежності. Цей етап розкриває проведення першого Всеукраїнського перепису населення (2001 р.), метою якого є одержання об'єктивної інформації про докорінні зміни, які відбулися в соціально-економічному житті та устрої незалежної України, створення інформаційної бази демографічних та соціально-економічних даних щодо чисельності населення, його національного, мовного, сімейного складу, розподілу за віком, статтю, громадянством, рівнем освіти, джерел засобів існування, професійної приналежності, становища у занятті, міграційної активності тощо.

На наш погляд, сучасний стан національної статистики визначає VI етап «Шлях до європейської інтеграції» (табл. 1). Дослідження показують, що VI етап зумовлений інтеграцією країн Європи, концентрацією світового капіталу, безперервним процесом уніфікації міжнародних стандартів, ринковими реформами, Стратегією економічного та соціального розвитку України, Стратегією розвитку державної статистики, зокрема Програмою «Реформа статистики».

Таким чином, як видно з табл. 1, автором запропоновано виокремити нові три етапи розвитку національної статистики, а саме IV етап «Радянська статистика», V етап «Всеукраїнська статистика», VI етап «Шлях до європейської інтеграції».

Постійні економічні реформи в Україні, що гостро зачіпають інтереси всіх людей, привертають увагу саме до статистики, оскільки одними з її основних завдань є оптимізація звітності, зведення об'єму інформації до сучасних потреб системи управління. Статистика є основою прийняття важливих рішень на різних рівнях економічної системи країни. Нині забезпечення надійності та достовірності статистичної інформації є мож-

ливим через підвищення наукового рівня статистичної методології, наближення її до методології та стандартів світової статистичної практики, вдосконалення системи показників, прийомів та методів збирання, оброблення, зберігання й аналізування статистичних відомостей [7, с. 111].

Статистична інформація щодо економічного та соціального становища України на національному й регіональному рівнях необхідна для формування громадянського суспільства, забезпечення можливості участі широких верств населення в обговоренні актуальних питань сьогодення та завдань щодо майбутнього розвитку країни, подальшої демократизації державного управління та прийняття виважених раціональних рішень у соціальній сфері та бізнес-секторі економіки, що є необхідною передумовою міжнародної інтеграції [4, с. 96].

Звернемо увагу на те, що необхідною умовою міжнародної інтеграції стають запропоновані ринкові реформи, визначені Стратегією економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 рр. [10]. Відповідно, для сталого розвитку системи державної статистики України створюють спеціальну Стратегію розвитку державної статистики на період до 2008 р. [11]. Метою цієї Стратегії є абсолютне задоволення інформаційних проблем суспільства та відповідність національної статистичної системи міжнародним стандартам. До основних цілей стратегії належать удосконалення взаємодії органів державної статистики з користувачами статистичної інформації шляхом підвищення рівня доступності та зрозумілості статистичних даних і методології їх складання; встановлення партнерських взаємовідносин органів державної статистики з респондентами, підвищення їх довіри, заохочення до участі у державних статистичних спостереженнях, а також чимале залучення адміністративних та інших даних під час проведення державних статистичних спостережень; координація дій органів, уповноважених на здійснення державної статистичної діяльності, вдосконалення взаємодії їх інформаційних систем та методів зіставлення й узгодження статистичних даних, отриманих з різних джерел, а також забезпечення універсального використання класифікацій, реєстрів та баз даних в рамках державної статистики; адаптація нормативно-правової бази у галузі статистики до вимог ЄС та розвиток статистичної інфраструктури; модернізація інформаційних та комунікаційних технологій збирання, оброблення, збереження та поширення статистичних даних, розвиток програмно-технічної інфраструктури інформаційної системи органів державної статистики; вдосконалення організаційної структури й системи управління органів державної статистики [12].

Звернемо увагу на те, що стрімкий розвиток статистики на міжнародному рівні висуває вимоги до якості кадрів. Через те, що багато вітчизняних фахівців у цій галузі навчалися ще за старими методиками, є прогалини у знанні мов Ради Європи, без яких неможливо вивчати передовий досвід країн-партнерів у розвитку статистики. Як наслідок, виникає необхідність виконання масштабних програм перекваліфікації та навчання європейського досвіду фахівців у сфері статистики.

Стратегія розвитку державної статистики України обумовлює необхідність продовження реформ у статистичній системі, підвищення якості оцінювання розвитку економіки та соціальної сфери, повного задоволення інформаційних потреб суспільства, реалізації євроінтеграційного розвитку. Реформування системи державної статистики відповідно до нормативних документів ЄС та міжнародних стандартів є надзвичайно важливим та актуальним завданням. Так, створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС сприяє поступовій інтеграції економіки України до внутрішнього ринку ЄС та її виходу на провідні позиції світу [7, с. 112].

Як відомо, офіційне відкриття переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС відбулось 18 лютого 2008 р. у м. Києві під головуванням Президента України та Комісара Європейської Комісії з питань торгівлі. За кілька років, а саме 19 липня 2012 р., у м. Брюсселі відбулось парафування Угоди про асоціацію між Україною та ЄС щодо положень зі створення зони вільної торгівлі [13]. Таким чином, завершився переговорний процес, який тривав більше чотирьох років.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відбувалося в два етапи. 21 березня 2014 р. під час позачергового саміту «Україна – ЄС» було підписано політичну частину Угоди та Заключний акт саміту. 27 червня 2014 р. під час засідання Ради ЄС було підписано економічну частину Угоди. 16 вересня 2014 р. Верховна Рада України та Європейський Парламент синхронно ратифікували Угоду про асоціацію між Україною та ЄС [14].

Водночас реформи в Україні не припиняються. Так, Указом Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 схвалена Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», яка передбачає реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави [15]. Серед них є програма «Реформа статистики».

У листопаді 2015 р. Кабінет Міністрів України схвалив та запропонував Верховній Раді законопроект, що реформує Державну службу статистики України. Затверджений проект передбачає скорочення штату Державної служби статистики на 20% та поетапне зменшення кількості обов'язкових статистичних звітів, які подають українські підприємства [16]. Як відомо, Державна служба статистики України є уповноваженим центральним органом виконавчої влади у галузі статистики. Серед завдань відомства слід назвати затвердження статистичної методології та звітно-статистичної інформації, формування інформаційної бази для прогнозування та аналізування тенденцій соціально-економічного розвитку, складання національних рахунків.

Згідно з даними Державної служби статистики України [13] у 2018 р. проведено 104 державних статистичних спостереження, за результатами яких органи державної статистики підготували 530 статистичних збірників, 5 412 статистичних бюлетенів, 1 115 доповідей, 7 527 експрес-випусків та іншу статистичну інформацію щодо економічної, соціальної, демографічної та екологічної ситуації в Україні та її регіонах. При цьому органи державної статистики діють за національними принципами діяльності, гармонізованими з Кодексом діяльності європейської статистики.

Проведені нами розвідки показують, що запропоновані реформи та нововведення отримали як схвалення, так і критичну оцінку ініціатив та викликали жваві дискусії в наукових та експертних колах. Водночас комплексне реформування національної системи органів державної статистики та її адаптація до статистичних стандартів ЄС є головними завданнями розвитку статистики в Україні.

Сьогодні актуальною є Програма розвитку державної статистики до 2023 р., розроблена відповідно до вимог статті 15 Закону України «Про державну статистику» [13]. Ця Програма визначає стратегічні напрями та перспективні завдання, спрямовані на забезпечення постійного підвищення якості статистичної інформації, містить очікувані результати їх реалізації, є шостою довгостроковою програмою з часу набуття Україною незалежності.

Щоби забезпечити довіру до офіційної статистики України, потрібно на належному рівні надавати широкому колу користувачів актуальну, достовірну, об'єктивну, якісну та оперативну інформацію про стан економіки та соціальної сфери. Також необхідно мати розвинену інформаційно-обчислювальну систему, використовувати не тільки відомі у світі та добре відпрацьовані комп'ютерні системи ("SAS", "SPSS", "Statistica", "Statgraphics (STSC)" тощо) та веб-інструменти ("Many Eyas", "Visualizing. org", "ChartsBin", "Google Chart Tools" тощо), але й новітні технічні та програмні засоби, сучасні інформаційні й комунікаційні технології та методи оброблення, що дасть змогу підвищити ефективність та якість автоматизованого оброблення статистичної інформації [7, с. 114].

Державна служба статистики України запроваджує роботу нового сервісу для електронного звітування, а саме безкоштовне програмне забезпечення «Кабінет респондента», доступ до якого відкрито з 1 лютого 2019 р. [13]. Це дає змогу респондентам в онлайн-режимі звітувати за формами державної статистичної звітності. Користувачам для реєстрації та роботи в цьому сервісі необхідно мати електронний підпис із двома сертифікатами, а саме для підписання та шифрування.

Проведені автором наукові розвідки спричинили розуміння того, що саме реформування є найбільш актуальним трендом державної політики України в усіх соціально-економічних сферах [7, с. 114]. При цьому статистичні дослідження тих чи інших соціально-економічних процесів та явищ мають проводитися за єдиною узгодженою світовою методологією, тому основним завданням розвитку національної статистики є приведення її методології та практики організації статистичного спостереження у відповідність до міжнародних стандартів.

Як відомо, розбіжності між системами обліку й статистики, що використовуються в окремих країнах світу, створюють труднощі для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країн та їх співпраці з міжнародними організаціями, інтеграції в міжнародне співробітництво. Міжнародні стандарти у статистиці – це комплекс рекомендацій провідних міжнародних організацій в галузі статистики, що забезпечують методологію їхнього системного опису в умовах ринкової економіки. Україна поступово впроваджує в повсякденну практику програми вдосконалення вітчизняної статистики, щоби посилити необхідність апроксимації діючої статистичної методології до міжнародних стандартів. Головне завдання цих міжнародних стандартів полягає у забезпеченні однакової побудови національних систем статистичної інформації, зіставленні показників за їх змістом та методологією розрахунку, сприяння порівняльному аналізу розвитку країн у зіставленні з регіональними та світовими явищами, тому так важливо дотримуватися цих міжнародних стандартів під час публікації даних у статистичних щорічниках, довідниках, бюлетенях, аналітичних доповідях тощо.

Як показує практика, розвиток національної статистики характеризується її докорінною перебудовою. Україна поступово впроваджує європейські стандарти життя, прагне максимально вдосконалити оброблення інформації, впроваджує сучасні статистичні методи аналізу, створює автоматизовані банки даних, щоби досягнути поставленої мети та вийти на провідні позиції світу.

Висновки. Отже, на основі проведених досліджень основних етапів розвитку статистики та аналізу сучасного стану національної статистики можна зробити такі висновки.

1) Результати проведених досліджень дають підставу виокремити 8 основних стадій формування та розвитку національної статистики, таких як стародавні часи; епоха Відродження; I етап «Державознавство»; II етап «Політична арифметика»; III етап «Статистико-математичний»; IV етап «Радянська статистика»; V етап «Всеукраїнська статистика»; VI етап «Шлях до європейської інтеграції».

2) В сучасних умовах господарювання розвиток національної статистики характеризується її докорінною перебудовою та поступовим впровадженням європейських стандартів. Шляхами розвитку національної статистики передусім є модернізація державної статистики, що передбачає такі основні завдання, як імплементація міжнародних стандартів; перехід до процесно орієнтованої системи створення статистичної інформації та використання новітніх інформаційних технологій.

3) Існує потреба у суттєвих змінах щодо створення статистичної інформації, її методологічного забезпечення та організації. Це пов'язане насамперед із тим, що Україна підписала Угоду про асоціацію, якою зобов'язалася привести державну статистику до вимог та стандартів ЄС.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі пов'язані з формуванням рекомендацій методичного характеру щодо приведення національних статистичних досліджень соціально-економічних процесів та явищ у відповідність до єдиної узгодженої світової методології, що дасть змогу на практиці посилити апроксимацію чинної статистичної методології до міжнародних стандартів.

Список використаних джерел:

1. Захожай В.Б., Федорченко В.С. Теорія статистики : навчальний посібник. Київ : МАУП, 2006. 264 с.
2. Моторин Р.М. Міжнародна економічна статистика : підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 324 с.
3. Підгорний А.З., Милашко О.Г., Русєва О.П. Міжнародна статистика : навчальний посібник. Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2012. 162 с.
4. Гай О.М. Окремі аспекти розвитку національної статистики на сучасному етапі. 2008. URL: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2459/1/16.pdf-2008 (дата звернення: 04.02.2019).
5. Осауленко О.Г. Офіційна статистика в системі національної інформаційної безпеки : монографія. Київ : Август Трейд, 2017. 295 с.
6. Липпе П. фон дер. Экономическая статистика. Штудгарт ; Йена, 1995. 629 с.
7. Шестерняк М.М. Сучасні тенденції розвитку національної статистики. *Інноваційні економічні механізми для розвитку підприємств, регіонів, країн* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 15–16 лютого 2019 р. Київ : Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, 2019. С. 111–115.
8. Шевченко Л.І. та ін. Новий словник іншомовних слів: близько 40 000 слів і словосполучень. Київ : АРІЙ, 2008. 672 с.
9. Радченко І.О. та ін. Новий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. І.О. Радченко, О.М. Орлова. Київ : ПП В.М. Голяка, 2010. 768 с.
10. Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 рр. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/493%D0%B0/2004 (дата звернення: 06.07.2019).
11. Про затвердження Стратегії розвитку державної статистики на період до 2008 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/910-2004-%D0%BF (дата звернення: 06.07.2019).
12. Поліщук І.Р. Основні етапи розвитку статистики. 2017. URL: https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/26-2.pdf-2017 (дата звернення: 22.02.2019).
13. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 07.07.2019).
14. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page (дата звернення: 07.07.2019).
15. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015 (дата звернення: 23.07.2019).
16. Уряд затвердив проект реформування Держстату. URL: https://www.kmu.gov.ua/ua/news (дата звернення: 25.07.2019).
17. Сидорова А.В. Экономико-статистические методы в управлении сферой услуг : монография. Донецк : ДонДУ, 2002. 239 с.
18. Омельяненко В.А. Використання інноваційних технологій в процесі вивчення економіко-статистичних дисциплін. *Траектория науки*. 2017. Т. 3. № 1. С. 2.1–2.11.
19. Осауленко О.Г. Триває процес підвищення довіри до української статистики у світі. *Стратегія розвитку статистики.* URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/coment/Intervu/Intervu051213.htm (дата звернення: 06.08.2019).

References:

1. Zakhozhai V.B., Fedorchenko V.S. (2006) Teoriia statystyky : navchalnyi posibnyk [Statistics Theory : Educ. tool for students higher teach closed]. Kiev : MAUP.
2. Motoryn R.M. (2004) Mizhnarodna ekonomichna statystyka : pidruchnyk [International economic statistics : a textbook]. Kiev : KNEU.
3. Pidhornyi A.Z., Mylashko O.H., Rusieva O.P. (2012) Mizhnarodna statystyka : navchalnyi posibnyk [International statistics : a textbook]. Odessa : KNEU.
4. Hai O.M. (2008) Okremi aspekty rozvytku natsionalnoi statystyky na suchasnomu etapi [Some aspects of the development of national statistics at the present stage]. Available at: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2459/1/16.pdf (accessed: 04 February 2019).
5. Osaulenko O.H. (2017) Ofitsiina statystyka v systemi natsionalnoi informatsiinoi bezpeky : monohrafiia [Official statistics in the national information security system : monograph]. Kiev : August Trade.
6. Lyppe P. fon der. (1995) Ekonomycheskaia statystyka [Economic statistics]. Stuttgart ; Jena.
7. Shesternyak M.M. (2019) Suchasni tendentsii rozvytku natsionalnoi statystyky [Modern trends in the development of national statistics]. Proceedings of the Innovative economic mechanisms for the development of enterprises, regions, countries : materials international. Research Practice Conf. (Kyiv, February 15–16, 2019), Kyiv : Taurida National University Vernadsky V.I., pp. 111–115.
8. Novyi slovnyk inshomovnykh sliv: blyzko 40 000 slov i slovospoluchen (2008) [New dictionary of foreign words: about 40000 words and word combinations] (in order. Shevchenko L.I.), Kiev : ARIY, p. 576.
9. Novyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy (2010) [New interpretative dictionary of modern Ukrainian], (compiled by Radchenko I.O., Orlova O.M.), Kiev : PE Golyaka V.M., p. 625.
10. Stratehiia ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku Ukrainy "Shliakhom yevropeiskoi intehratsii" na 2004–2015 rr. [The Strategy of Economic and Social Development of Ukraine "Towards European Integration" for 2004–2015]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/493%D0%B0/2004 (2004) (accessed: 06 July 2019).
11. Pro zatverdzhennia Stratehii rozvytku derzhavnoi statystyky na period do 2008 r. [On approval of the Strategy for the development of national statistics for the period up to 2008]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/910-2004-%D0%BF (2008) (accessed: 07 July 2019).
12. Polishchuk I.R. (2017) Osnovni etapy rozvytku statystyky [Main stages of statistics development]. Available at: https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/26-2.pdf-2017 (accessed: 22 February 2019).
13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. [The State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed: 07 July 2019).

14. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony [Association Agreement between Ukraine, of the one part, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, of the other part]. – Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page (accessed: 07 July 2019).

15. Pro Stratehiiu staloho rozvytku "Ukraina – 2020". [On Ukraine 2020 Strategy for Sustainable Development]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015 (accessed: 23 July 2019).

16. Uriad zatverdyv proekt reformuvannia Derzhstatu [Government approves draft reform of State Statistics Committee]. Available at: https://www.kmu.gov.ua/en/news (accessed: 25 July 2019).

17. Sydorova A.V. (2002) Ekonomyko-statystycheskye metodu v upravlenyy sferoi usluh : monohrafyia [Economic and statistical methods in service management : monograph]. Donetsk : DonSU.

18. Omelianenko V.A. (2017) Vykorystannia innovatsiinykh tekhnolohii v protsesi vyvchennia ekonomiko-statystychnykh dystsyplin [The use of innovative technologies in the study of economic and statistical disciplines]. The trajectory of science. *International electronic scientific journal*, vol. 3, no. 1, pp. 2.1–2.11.

19. Osaulenko O.H. (2013) Tryvaie protses pidvyshchennia doviry do ukrainskoi statystyky u sviti. Stratehiia rozvytku statystyky. [The process of increasing confidence in Ukrainian statistics in the world (Strategy for the development of statistics)]. Available at: http://ukrstat.gov.ua/druk/coment/Intervu/Intervu051213.htm (accessed: 06 August 2019).

УДК 330.3:336.02

Костицький В.В.,
доктор юридичних наук, професор,
президент Міжнародної екологічної академії
Романчукевич В.В.
кандидат юридичних наук, докторант,
Університет банківської справи

Kostytsky Vasyl,
Doctor of Law (DrSc.), Professor,
President of the International Environmental Academy
Romanchukevich Vitalii,
Candidate of Law, Doctoral Candidate Department,
University of Banking

РОЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Костицький В.В., Романчукевич В.В. Роль державної фінансової політики сталого розвитку в умовах глобалізації. У статті показано роль державної фінансової політки (далі – ДФП) сталого розвитку в умовах глобалізації. Обґрунтовано прогнозний рівень мінімальної необхідної частки державних фінансових ресурсів у забезпеченні фінансування потреб в додаткових інвестиціях на цілі сталого розвитку за сферами інвестування. Визначено ознаки державної фінансової політки розвитку в контексті реалізації етичного напряму комунікативного підходу до ідентифікації ролі державної політики загалом. Досліджено напрямки формування та реалізації державної фінансової політки сталого розвитку в умовах глобалізації. Зроблено прогнози розміру фінансування цілей сталого розвитку та зниження злиденності в світі. Наведена прогнозна оцінка потреби в додаткових інвестиціях в країнах, що розвиваються, у розрізі цільових напрямів забезпечення сталого розвитку. Визначена роль державних фінансових ресурсів як джерела забезпечення сталого розвитку для переважної більшості сфер інвестування. Досліджено принципи формування сучасної глобальної системи фінансування сталого розвитку.

Ключові слова: державна фінансова політика, глобалізація, система фінансування, сталий розвиток, фінансова система, фінансова політика.

Костицкий В.В., Романчукевич В.В. Роль государственной финансовой политики устойчивого развития в условиях глобализации. В статье выявлена роль государственной финансовой политики (далее – ГФП) устойчивого развития в условиях глобализации. Обоснован прогнозный уровень минимальной необходимой участия государственных финансовых ресурсов в обеспечении финансирования потребностей в дополнительных инвестициях на цели устойчивого развития по сферам инвестирования. Определены признаки ГФП устойчивого развития в контексте реализации этического направления коммуникативного подхода к идентификации роли государственной политики в целом. Исследовано направления формирования и реализации ГФП устойчивого развития в условиях глобализации. Произведена оценка финансирования целей устойчивого развития и искоренения нищеты в мире. Отображена прогнозная оценка потребности в дополнительных инвестициях в развивающихся странах в разрезе целевых направлений обеспечения устойчивого развития. Определенная роль государственных финансовых ресурсов как источника обеспечения устойчивого развития для подавляющего большинства сфер инвестирования. Также исследованы принципы формирования современной глобальной системы финансирования устойчивого развития.

Ключевые слова: государственная финансовая политика, глобализация, система финансирования, устойчивое развитие, финансовая система, финансовая политика.

Kostytsky Vasyl, Romanchukevich Vitalii. Role of state financial policy for sustainable development in the globalization conditions. The article reveals the role of the SFP of sustainable development in the conditions of globalization. The forecast level of the minimum necessary participation of public financial resources in providing financing for the needs for additional investments for the purposes of sustainable development in the spheres of investment is substantiated. The signs of Sustainable Development Goals have been identified in the context of implementing the ethical direction of the communicative approach to identifying the role of state policy in general. The directions of formation and realization of the state financial policy of sustainable development in the conditions of globalization are investigated. The financing of sustainable development goals and poverty eradication in the

world has been evaluated. The estimated estimation of the need for additional investment in developing countries in the context of the targeted areas for sustainable development The role of state financial resources as a source of sustainable development for the vast majority of investment areas is identified. The principles of formation of the modern global system of financing of sustainable development are also investigated. It has been researched that the role of the state financial policy of sustainable development is also to create the conditions necessary for the development of partnerships between all countries of the world, including, in particular, between developed and developing countries. Emphasis is placed on the fact that, to address the social and environmental goals of sustainable development, the main source of funding for existing investment needs is public resources, traditionally focused on the production of public goods and satisfied social needs, which are not attractive for commercial investment but are an integral component. quality of life of a person. It is recommended that the national fiscal policy for sustainable development should include the use of different national mechanisms that would allow developing countries to identify their own priority actions and needs to assist the world community, and for developed countries to commit themselves to assisting in the implementation of such priorities.

Key words: state financial policy, globalization, financing system, sustainable development, financial system, financial policy.

Постановка проблеми. Необхідною умовою забезпечення сталого розвитку є створення дієвої системи фінансування відповідних цілей і пов'язаних з їх досягненням завдань. Фінансове забезпечення сталого розвитку актуалізує завдання пошуку і мобілізації значних обсягів фінансових ресурсів, необхідних для задоволення нагальних потреб фінансування глобальних проблем людства та створення умов для ефективного використання і збереження для подальших поколінь природного та людського потенціалів. При цьому мобілізація та більш ефективне використання державних та приватних фінансових ресурсів повинні стати першим кроком до забезпечення сталого розвитку в інтересах сучасного та майбутніх поколінь кожної країни світового співтовариства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні проблем сталого розвитку та аспекти визначення ролі державної фінансової політики, загальні методологічні положення її розроблення та ефективної реалізації досліджено у працях таких відомих науковців, як Д., Ботвіна Н.О., Бєльська Т.В., Валевський О., Ващенко К., Геєць В.М., Данилишин Б.М., Кореновський О.В., Костицький В.В., Логунова М., Сіташ Т., Тертичка В., та багатьох інших.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування ролі державної фінансової політики у забезпеченні сталого розвитку країни в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою парадигмою сталого розвитку є забезпечення такого економічного зростання, яке дає змогу гармонізувати відносини людина-природа та зберегти навколишнє природне середовище для нинішнього й майбутніх поколінь. Основною метою стратегії сталого розвитку є створення умов для забезпечення збалансованого соціально-економічного зростання, гармонійного функціонування трьох взаємопов'язаних сфер функціонування суспільства: економічної, соціальної та екологічної [1].

Функціонування фінансової системи спрямоване на фінансування процесу вирішення певних завдань, що стоять перед суспільством. Цим завданням підпорядковуються основні засади грошово-кредитної політики кожної держави[5], організація фінансових відносин у державі, і функціонування економіко-правового механізму охорони довкілля[4], процеси руху та розміщення фінансових ресурсів і ціноутворення на них, пропорції між їх централізацією та децентралізацією, порядок формування, розподілу та перерозподілу доходів, спрямованість витрат окремих суб'єктів підприємницької діяльності, громадян та держави, структурне співвідношення між окремими сферами та ланками фінансової системи, характер взаємовідносин між ними, пропорції між індивідуальним і суспільним споживанням [1].

Важливість формування державної фінансової політики сталого розвитку (далі ДФПСР) визнається світовим співтовариством, про що свідчить відображення відповідних положень у низці міжнародних програмних документів. Так, зокрема, у п. 33.8 світової програми дій «Порядок денний на XXI століття», ухваленій на зустрічі «Планета Земля» в Ріо-де-Жанейро в 1992 р., передбачено, що «всі країни мають визначитися, як впровадити Порядок денний для XXI століття у національну політику та програми в рамках процесу, який враховує міркування навколишнього середовища та розвитку. Необхідно встановити національні та місцеві пріоритети, у тому числі із залученням населення та громад…» [3], тобто забезпечення сталого розвитку визнане обов'язком національних урядів та потребує розробки національних програм і відповідної політики згідно з принципом спільної, але диференційованої відповідальності. При цьому даним програмним документом також передбачено, що в цілому фінансування діяльності щодо забезпечення сталого розвитку є обов'язком, насамперед, державного та приватного секторів самої країни, де ведеться ця діяльність.

Про важливість фінансової державної політики для забезпечення сталого розвитку свідчить зауваження щодо неприпустимості та недопущення бездіяльності держав в реалізації рекомендацій ОНН, оскільки «видатки, пов'язані з бездіяльністю, можуть перевищити фінансові витрати на здійснення Порядку денного на XXI століття, а відсутність дій обмежить вибір для майбутніх поколінь» [3].

Роль ДФПСР також полягає у створенні умов, необхідних для розвитку партнерських відносин між всіма країнами світу, у тому числі, зокрема, між розвинутими та тими, що розвиваються. Так, у п. 33.9 Порядку денного на XXI століття зазначено, що з цією метою «необхідно розробити стратегії стійкого розвитку та забезпечити більш високий та передбачуваний рівень фінансування в підтримку довгострокових цілей» [3].

Про необхідність перегляду принципів розробки та реалізації державної фінансової політики сталого розвитку в умовах глобалізації свідчить й той факт, що існуючі диспропорції у світовій фінансовій системі призвели до глобальної економічної кризи та уповільнення темпів зростання світової економіки на початку XXI ст., виникнення глобальної фінансової кризи, яка мала негативні наслідки для розвитку всіх країн світу.

У контексті переходу до сталого розвитку будь-якої країни важливим моментом є забезпечення фінансовими ресурсами відповідних соціальних процесів, оскільки «передбачені у Порядку денному на XXI століття цілі в області розвитку та охорони навколишнього середовища потребують значного притоку нових та додаткових фінансових ресурсів…, щоб можна було покрити додаткові видатки на діяльність… у цілях вирішення глобальних екологічних проблем та прискорення стійкого розвитку» [3].

На сьогоднішній день потреби фінансування цілей сталого розвитку та викорінення злиденності в світі залишаються значними, не зважаючи на прогрес у розбудові механізмів мобілізації фінансових ресурсів від широкого зацікавлених сторін (держав, громадських організацій, бізнесу, міжнародних організацій), та становлять за експертними оцінками від 2 до 3 трлн. дол. США щорічно [2].

У табл. 1 подано прогнозні оцінки потреби в додаткових інвестиціях світового співтовариства на забезпечення цілей сталого розвитку в країнах, що розвиваються, зроблені експертами Мережі з пошуку рішень з метою сталого розвитку (SDSN) Шмідт-Траубом Г. (*Schmidt-Traub G.*) і Саксом Дж. (*Sachs J.*).

Як видно з таблиці 1, потреби в додаткових інвестиціях на цілі сталого розвитку сформовані, насамперед, у сферах розвитку, так званих, основних (прямі інвестиції в базову інфраструктуру) та соціальних послуг (охорона здоров'я та освіта). Проведені нами розрахунки прогнозної частки державних фінансових ресурсів у потребах фінансування сталого розвитку, засвідчили, що внесок держави у забезпечення досягнення цілей сталого розвитку становить в середньому від 45,5 до 47,4 %. Це свідчить про важливість використання інструментів державно-приватного партнерства при співінвестуванні проектів і програм, пов'язаних з досягненням глобальних цілей сталого розвитку.

Для переважної більшості сфер інвестування державні фінансові ресурси залишається майже єдиним надійним джерелом забезпечення сталого розвитку. Зокрема, у сфері охорони здоров'я, освіті, адаптації до зміни клімату, а також харчовій та аграрній сфері державні фінансові ресурси забезпечують понад 90% прогнозної потреби в інвестуванні для досягнення сталого розвитку на період до 2030 р. Загалом показник частки державної участі в інвестуванні сталого розвитку становить понад 50%. Виключенням є лише розбудова великої інфраструктури (енергетика, транспорт, очищення води та ін.), інвестування в якій має достатньо високу комерційну привабливість для приватних інвесторів, що зумовлює зниження потреби в державному інвестиційному капіталі у даній сфері до 42,2-46,5%. Проте, саме на даний напрям інвестування забезпечення сталого розвитку припадає від 44,9 до 50,6% прогнозної оцінки обсягу потреби в додаткових інвестиціях в країнах, що розвиваються, до 2030 р.

Таблиця 1

Прогнозна оцінка потреби в додаткових інвестиціях в країнах, що розвиваються, у розрізі цільових напрямів забезпечення сталого розвитку

Сфера інвестування	Додаткові інвестиційні потреби, млрд. дол. США (у постійних цінах 2010 р.)				Прогнозна частка державних фінансових ресурсів, %*
	Загальні	За джерелами фінансування		У т.ч. офіційна допомога розвитку	
		приватні, комерційні	державні, некомерційні		
Охорона здоров'я	51-80	≈0	51-80	Не визначено	100,0
Освіта	(22)	≈0	(22)	13,6	≈100,0
Харчова безпека	38	2	36	Не визначено	94,7
Доступність нових видів енергії	34	10,5	23,5	12,8	69,1
Доступність води та санітарія	27	3-5	22-24	Не визначено	81,5-88,9
Інформаційне забезпечення цілей сталого розвитку	(7,5)	≈0	(4,5)	(3)	60,0
Екосистеми та біорізноманіття	(18-48)*	(3-7)	(15-41)	Не визначено	83,3-85,4
Агросфера	210	195	15	Не визначено	92,9
Велика інфраструктура (енергетика, транспорт, очищення води)	689-1279	291-595	398-684	Не визначено	42,2-46,5
Пом'якшення наслідків зміни клімату	(380-680)	(300-564)	(80-115)	Не визначено	78,9-82,9
Адаптація до зміни клімату	60-100	0	60-100	Не визначено	100,0
Разом	**(1535-2529)**	**(805-1379)**	**(728-1151)**	**Не визначено**	**45,5-47,4**

*Джерело: прогнози Мережі з пошуку рішень з метою сталого розвитку (SDSN)[2], * – власні розрахунки*

Причинами такого розподілу фінансових ресурсів є те, що сучасні фінансові ринки не забезпечують достатніх джерел адекватного стимулювання приватного бізнесу вкладати капітал у досягнення цілей та завдань сталого розвитку. Це зумовлює виникнення додаткових потреб в державному інвестуванні у соціально-економічні програми, покликані створювати додаткові стимули для приватного бізнесу брати участь у реалізації соціальних та екологічно-орієнтованих некомерційних проектах.

Таким чином, одним з принципів формування сучасної глобальної системи фінансування сталого розвитку є те, що «кожна країна несе головну відповідальність за свій розвиток та його фінансування, міжнародні фінансові ресурси можуть бути скеровані лише в національні економіки, в яких внутрішніх державних ресурсів недостатньо, а бізнес не може мобілізувати достатньо приватних фінансових ресурсів [2].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для вирішення соціальних та екологічних цілей сталого розвитку необхідно налагодження ефективного економіко-правового механізму захисту довкілля та скерування на ці цілі головного джерела фінансування чинних інвестиційних потреб, якими є державні ресурси, традиційно спрямовані на виробництво суспільних благ і задоволення тих соціальних потреб, які не є привабливими для комерційного інвестування, але становлять невід'ємну складову рівня життя людини.

Вирішення проблеми формування та реалізації ефективної ДФП, на нашу думку, пов'язано з аналізом великої кількості варіантів її реалізації, через здійснення обґрунтованого вибору такого варіанту, що найбільше підходить країні у певний час.

Для фінансування стратегії стійкого розвитку країн, що розвиваються, та забезпечення її довгострокових цілей доцільно врахувати національні особливості фінансової системи певної країни, які б дозволили країнам, які розвиваються, точніше визначити власні пріоритети, заходи щодо їх реалізації та потреби фінансування, зокрема, з боку міжнародних фінансових організацій.

Список використаних джерел:

1. Кореновський О.В. Концепція сталого розвитку і фінансова політика. *Науковий вісник НЛТУ* України. 2011. Вип. 21.13. С. 225-228. – С. 226.

2. Schmidt-Traub Guido, Sachs Jeffrey D. Financing Sustainable Development: Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships. URL: http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/04/150408-SDSN-Financing-Sustainable-Development-Paper.pdf

3. Глава 33. Фінансові ресурси та механізми // Порядок денний для XXI століття / Конференція Організації Об'єднаних Націй з навколишнього середовища та розвитку, Ріо-де-Жанейро, 3-14 червня 1992 р. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21_ch33.shtml

4. Костицький В. В. Екологія перехідного періоду: право, держава, економіка (економіко-правовий механізм охорони навколишнього природного середовища в Україні) / В. В. Костицький ; Інститут законодавчих передбачень і правової експертизи. – К. : УСП МСБ "Eusmeu", 2003. – 772 с. – (Серія "Екологічна бібліотечка" ; № 5) (Бібліотечка журналу "Малий та середній бізнес")

5. Романчукевич В. В. Теоретичні проблеми грошово-кредитної політики України в умовах глобалізації економіки / Романчукевич В.В. // Київ: Видавничий дім «АртЕк». 2018. – 118с.

References:

1. Korenovsky O.V. (2011) Kontseptsiia staloho rozvytku i finansova polityka. [Sustainable development concept and financial policy.] *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine.* P. 225-228.

2. Schmidt-Traub Guido, Sachs Jeffrey D. Financing Sustainable Development: Implementing SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships. Available at: http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/04/150408-SDSN-Financing-Sustainable-Development-Paper.pdf

3. Hlava 33. Finansovi resursy ta mekhanizmy (June 3-14, 1992) [Chapter 33. Financial Resources and Mechanisms] Agenda for the 21st Century. United Nations Conference on Environment and Development, Rio de Janeiro Available at: http://www.un.org/en/documents/decl_conv/conventions/agenda21_ch33.shtml

4. Vasyl Kostytsky. Transition ecology: law, state, economy (economic and legal mechanism of environmental protection in Ukraine) / VV Kostytsky; Institute for Legislative Predictions and Legal Expertise. – K.: SMB Eusmeu SME, 2003. – 772 p. – (Series "Ecological Library"; # 5) (Library of the magazine "Small and Medium Business")

5. Romanchukevich V.V. Theoretical problems of monetary policy of Ukraine in the conditions of globalization of the economy / Romanchukevich V.V. // Kiev: ArtEk Publishing House. 2018. – 118 p.

УДК 338.2

Завгородній Р.В.,
аспірант кафедри національної економіки, маркетингу
та міжнародних економічних відносин,
Класичний приватний університет

Zavgorodniy Ruslan,
Postgraduate Student,
Classical Private University

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСОСПОЖИВАННЯ В НАФТОГАЗОВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Завгородній Р.В. Сучасний стан та проблеми забезпечення ресурсоспоживання в нафтогазовому секторі економіки України. Стаття присвячена аналізу, наданню оцінки та визначенню проблем забезпечення ресурсоспоживання в нафтогазовому секторі економіки України. Розглянуто динаміку змін внутрішнього постачання природного газу, нафти та нафтопродуктів, а також забезпеченість потреб природним газом та нафтою власного виробництва. Наведено узагальнюючі показники чистого імпорту природного газу, нафти та нафтопродуктів. Визначено загальні проблеми забезпечення ресурсоспоживання в нафтогазовому секторі. Зазначено шляхи для розвитку і забезпечення ресурсоспоживання в нафтогазовому секторі економіки України.

Ключові слова: видобуток, енергоресурси, споживання, енергетична безпека, енергетичний розвиток, енергетичні ресурси, енергетична політика, нафтогазовий сектор.

Завгородний Р.В. Современное состояние и проблемы обеспечения ресурсопотребления в нефтегазовом секторе экономики Украины. Статья посвящена анализу, оценке и определению проблем обеспечения ресурсопотребления в нефтегазовом секторе экономики Украины. Рассмотрена динамика изменений внутренних поставок природного газа, нефти и нефтепродуктов, а также обеспеченность потребностей природным газом и нефтью собственного производства. Приведены обобщающие показатели чистого импорта природного газа, нефти и нефтепродуктов. Определены общие проблемы обеспечения ресурсопотребления в нефтегазовом секторе. Указано пути для развития и обеспечения ресурсопотребления в нефтегазовом секторе экономики Украины.

Ключевые слова: добыча, энергоресурсы, потребление, энергетическая безопасность, энергетическое развитие, энергетические ресурсы, энергетическая политика, нефтегазовый сектор.

Zavgorodniy Ruslan. Current state and problems of resource consumption in the oil and gas sector of Ukraine's economy. The article is devoted to the analysis, assessment and identification of problems of resource consumption in the oil and gas sector of Ukraine's economy. The dynamics of changes in the domestic supply of natural gas, oil and oil products, as well as the supply of natural gas and oil of own production are considered. Summary indicators of net imports of natural gas, oil and oil products are given. The general problems of ensuring resource consumption in the oil and gas sector are identified. The ways for development and provision of resource consumption in the oil and gas sector of the economy of Ukraine are indicated.

Key words: production, energy resources, consumption, energy security, energy development, energy resources, energy policy, oil and gas sector.

Постановка проблеми. Однією із визначальних ознак сучасного світовогоекономічного розвитку є глобалізація, яка впливає і на національні енергетичні ринки, що супроводжується зміною моделі функціонування енергетичного сектора, поступовим скороченням використання традиційного палива, формуванням конкурентного середовища на ринках природного газу, інтенсивним розвитком технологій використання нетрадиційних енергоресурсів, тобто використанню енергії із відновлюваних та альтернативних джерел. Актуальність дослідження зумовлена кризовим станом сьогодні енергетичної сфери України, нагальною потребою її реформування, що, в свою чергу, вимагає пошуку альтернативних способів вирішення визначеної проблеми, одним із яких є розроблення дієвої та ефективної економічної політики в умовах євроінтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління енергетикою присвячена значна кількість наукових досліджень. Дослідження процесів управління енергетикою окремих регіонів висвітлено у працях В. Шевченко, Н. Ткаченко. Проаналізовано стратегії регіонального енергетичного розвитку в роботах М. Гончара, С. Жука.Аналіз економічних підходів до використання енергетичних ресурсів наведено в працях Н. Бєлопольського,Д. Турченко. Процеси

управління енергетичною безпекою розглянули О. Іванюк, Л. Середа, О. Дзьоба. Проблеми розвитку світової енергетики, застосування альтернативних джерел розглядалися в працях В. Вербинського, Т. Залізної, Г. Земляного, С. Казанського, О. Мельник, А. Рижова, С. Ткаченка, В. Точиліна, Р. Фішера, Н. Чухрай, А. Шевцова та ін.Однак, залишаються недостатньо обґрунтованими механізми державної енергетичної політики щодо розвитку країни в умовах євроінтеграції. Існує потреба в удосконаленні енергопостачання України за умов обмеженості енергетичних ресурсів, скорочення наявності класичних енергоресурсів, підвищення рівня енергетичної безпеки України тощо.

Метою статті є проведення оцінки сучасного стану та визначення проблем забезпечення ресурсоспоживання в нафтогазовому секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації національної економіки паливно-енергетичні ресурси відіграють домінуючу роль, адже ресурси – це головне багатство нашої країни. Сьогодні можна спостерігати підвищення залежності соціально-економічного розвитку від забезпеченості паливно-енергетичними ресурсами [1]. Ключовою тенденцією на даний час є демонополізація енергетики на основі вивчення міжнародного досвіду та перехід вітчизняного енергоринку на нову модель функціонування [2]. Питання енергетичної безпеки держави є надзвичайно актуальним, адже в силу світової боротьби за джерела енергоносіїв кожна держава формує стратегії щодо підвищення рівня власної енергетичної безпеки. В Україні дане питання також набрало своєї гостроти [3].

Україна належить до країн з дефіцитом власних природних вуглеводневих ресурсів. Рівень енергозалежності України є середньоєвропейським і характеризується відсутністю диверсифікації джерел постачання енергоносіїв. Світова енергетична криза негативно впливає на економічний розвиток України. Нестабільність цін призводить до значних ризиків непередбаченості, а відсутність важелів впливу на іноземних монополістів може спричинити виникнення кризи «забезпечення» [4].

Відсутність в Україні необхідних запасів нафти і нафтопродуктів унаслідок суттєвої залежності національної економіки від імпорту енергоносіїв становить загрозу енергетичній безпеці країни. У разі припинення надходжень нафти і нафтопродуктів потребу в них країна зможе задовольняти протягом не більш як 10 днів за рахунок власного видобутку та наявних резервів [4].

Внутрішнє постачання нафти та нафтопродуктів наведено (рис. 1).

Обсяг споживання нафтопродуктів з кожним роком зростає і на сьогодні перевищує 10 млн. т на рік. Для виробництва такого обсягу світлих нафтопродуктів необхідно переробити близько 20 млн. т нафти і газового конденсату.

Забезпеченість потреб нафтою власного виробництва наведено (рис. 2).

Отже, у забезпеченні внутрішнього попиту частка сировини власного видобутку становить не більш як 15 %. На сьогодні попит на внутрішньому ринку нафти і нафтопродуктів задовольняється переважно шляхом імпорту нафти, що спрямовується на вітчизняні нафтопереробні заводи для переробки, і нафтопродуктів [4].

Чистий імпорт нафти та нафтопродуктів наведено (рис. 3).

Україна є світовим лідером за рівнем споживання скрапленого газу в транспортному секторі. Сьогодні частка автогазу в загальному кошику спожитих моторних палив становить в Україні близько 25%,що в 2 рази і більше перевищує рівень, наприклад, Туреччини (12 %) і Південної Кореї (менше 10 %). Український ринок давно перевершив за широтою поширення використання автогазу не тільки будь-яку з європейських країн, але і є абсолютним світовим лідером у застосуванні продукту на транспорті за часткою в кошику використовуваних палив із дворазовим відривом від другої за цим показником країни [6]. Це пов'язано з чисельністю населення і кількістю в кожній з країн транспортних засобів, що використовують нафтопродукти і скраплений газ [4]. Україна посідає п'яте місце

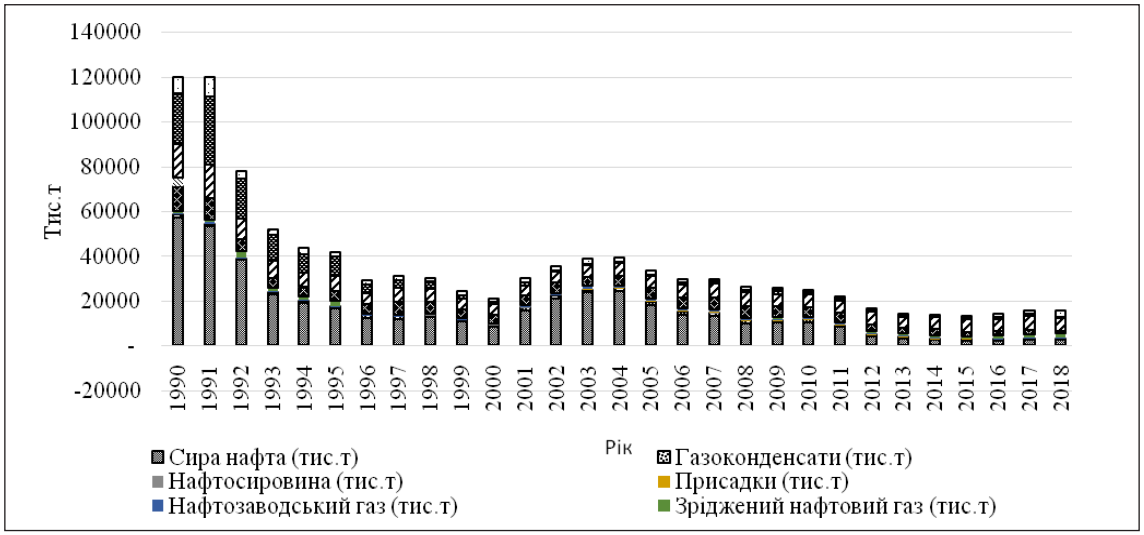


Рис. 1. Внутрішнє постачання нафти та нафтопродуктів

Джерело: складено за даними [5]

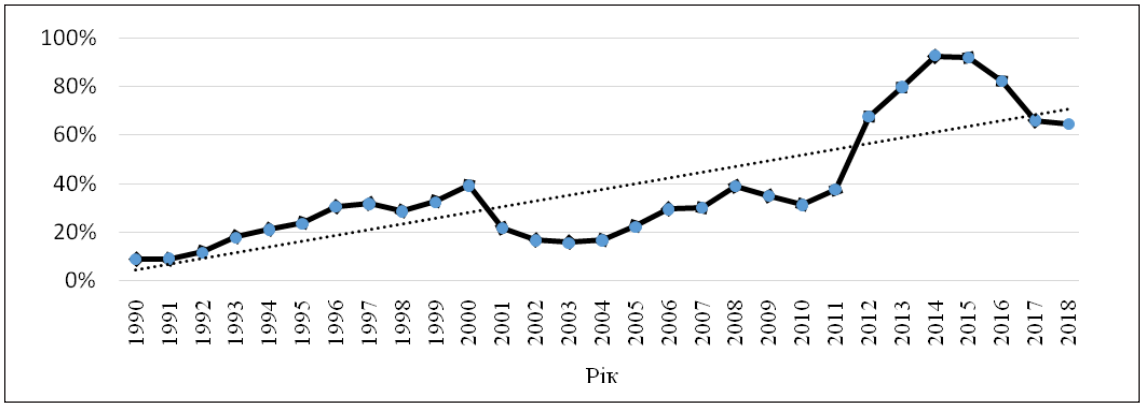


Рис. 2. Забезпеченість потреб нафтою власного виробництва

Джерело: складено за даними [5]

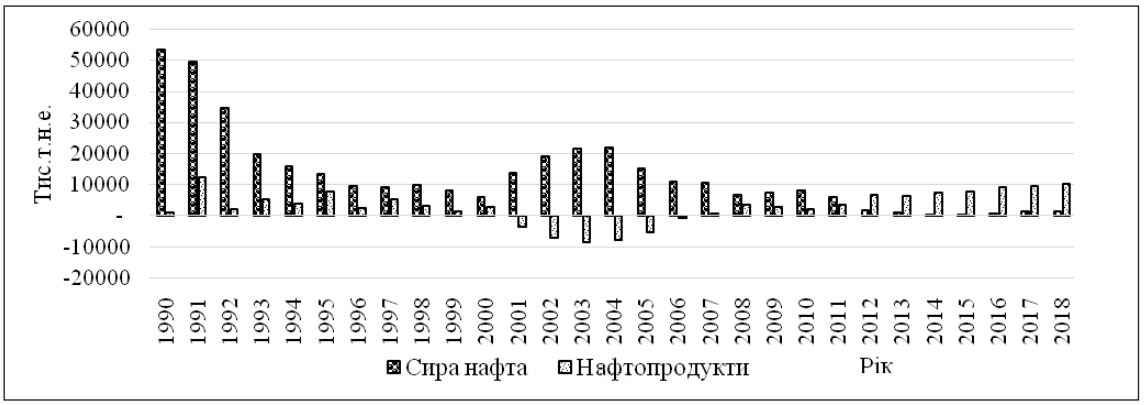


Рис. 3. Чистий імпорт нафти та нафтопродуктів

Джерело: складено за даними [5]

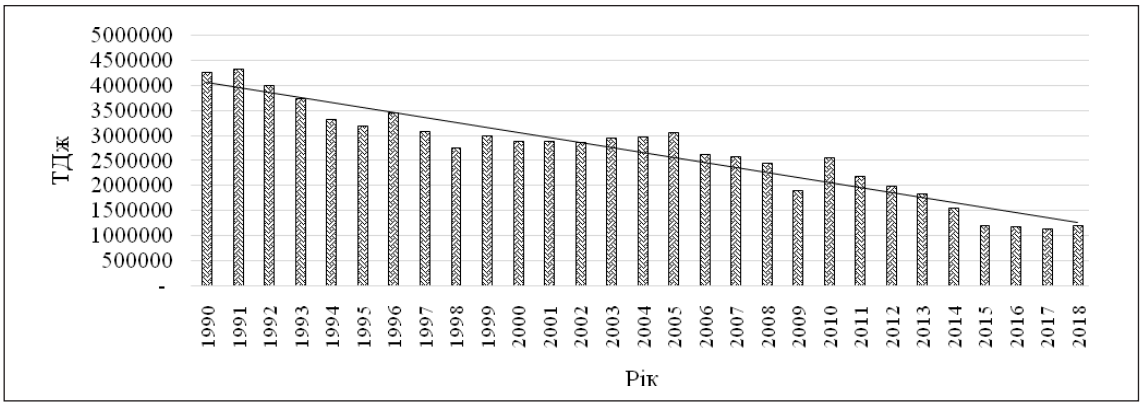


Рис. 4. Внутрішнє постачання природного газу

Джерело: складено за даними [5]

за споживанням скрапленого газу на транспорті в світі з показником біля 1,8 млн т. Перше місце – у Туреччині, далі йдуть Південна Корея, Росія і Польща. Перші три країни значно перевершують Україну за чисельністю населення, а Польща – значно випереджає за кількістю автомобілів [6].

Внутрішнє постачання природного газу та забезпеченість потреб природним газом власного виробництва наведено (рис. 4 та рис. 5).

За висновками експерта [7] «…через те, що більшість великих газових родовищ України виснажені, видобуток «блакитного палива» в Україні не буде збільшуватися в найближчі роки і залишиться на стабільному рівні. Загальною причиною такої ситуації є те, що усі більш менш великі родовища вже виснажені. Велика частка з них розробляються з 1960-1970 років, а обладнання та технології використовується ще 40-50 років». Тому для збільшення добування необхідні нові великі родовища.

Освоєння відновлюваних джерел енергії є одним з найактуальніших напрямів розвитку енергетики України. Нетрадиційні джерела енергії є складовими енергетичного потенціалу України. У енергетичному балансі країни переважають природний газ, вугілля та атомна енергія. Залучення нетрадиційних видів енергії в Україні поки що відбувається повільними темпами. Динаміка впровадження відновлюваних джерел енергії наведено (табл. 1).

Зростання обсягів постачання та споживання енергії з відновлюваних джерел, зокрема біопалива та відходів, свідчать про те, що поступово забезпечується реалізація державної політики у сферах ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, хоча і дуже повільними темпами. Завдяки наявності земельних ресурсів, які можуть бути відведені під виробництво біопалива в Україні без великої шкоди виробництву продуктів харчування та забезпечення тваринництва кормами, потенційно Україна може бути важливим гравцем на європейському ринку біопалива [8].

Висновки. Узагальнивши вищевикладене, можна зробити висновок про необхідність створення в Україні мінімальних запасів нафти та нафтопродуктів, що обумовлено:недостатнім обсягом видобутку власних вуглеводнів, залежністю від імпорту, обмеженими можливостями нарощення обсягів, наявною загрозою виникнення кризових явищ на ринку нафти і нафтопродуктів тощо.

Україна володіє достатніми природними ресурсами, науковим, технічним, технологічним і кадровим потенціалом для забезпечити природним газом власного видобутку. Збільшення видобутку газу в Україні – це реально завдяки двом основним напрямкам, по-перше – застосування сучасних технологій, по-друге – розширення ресурсної бази за рахунок пошуку нових покладів та буріння великої кількості свердловин. Необхідно провести інвентаризацію, ре-паспортизацію та ілюстрацію експлуатаційного фонду свердловин та покладів. Також вкрай необхідно передбачити в законодавстві дієві та ефективні механізми регулювання розвідку та видобуток вуглеводнів, а саме: прозорі конкурсні процедури розподілу ліцензій; врегулювати питання щодо єдиної плати за користування надрами; визначити чіткі та вичерпні підстави надання ліцензії поза аукціоном та анулювання ліцензії тощо. Тобто, необхідно мобілізувати наявний в країні науковий, технічний, фінансовий і адміністративний ресурс, удосконалити законодавство з надрокористування.

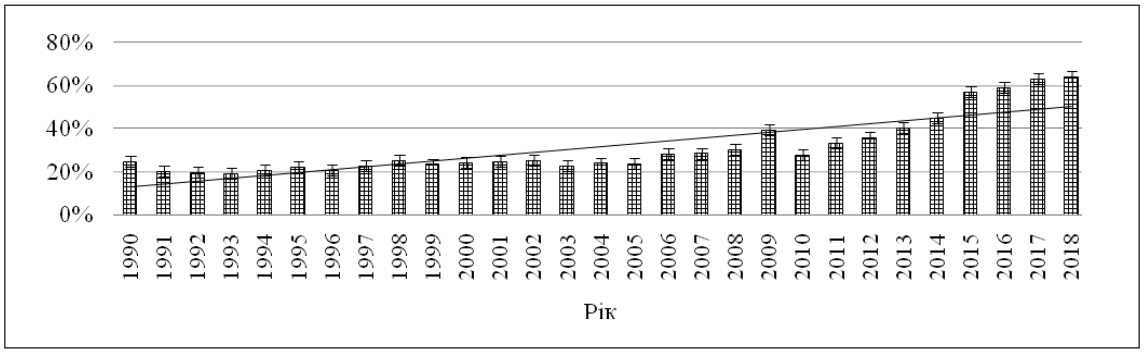


Рис. 5. Забезпеченість потреб природним газом власного виробництва

Джерело: складено за даними [5]

Таблиця 1

Динаміка впровадження відновлюваних джерел енергії

Види палива / сектори	1990	2000	2010	2015	2016	2017	2018
Частка відновлюваних джерел енергії у загальному постачанні первинної енергії, %							
Гідроелектроенергія	0,4	0,7	0,9	0,5	0,7	0,9	1,0
Вітрова, сонячна енергія і т. п.	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2
Біопаливо та відходи	0,1	0,2	1,1	2,3	3,0	3,3	3,4
Структура відновлюваних джерел енергії у загальному постачанні первинної енергії, %							
Гідроелектроенергія	71,5	78,7	43,3	17,2	18,3	19,7	20,9
Вітрова, сонячна енергія і т. п.	0,0	0,0	0,2	5,0	3,4	3,8	4,6
Біопаливо та відходи	28,5	21,2	56,5	77,9	78,3	76,5	74,5
Структура біопалива та відходів у загальному постачанні первинної енергії, %							
Тверде біопаливо	100,0	100,0	100,0	99,2	98,8	98,6	98,5
Рідке біопаливо	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Біогази	0,0	0,0	0,0	0,7	1,2	1,3	1,5
Відходи/інше	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0

Джерело: складено за даними [5]

Список використаних джерел:

1. Андрусів У.Я., Кулик Т.П. Паливно-енергетичні ресурси в контексті підвищення енергетичної безпеки держави в умовах глобалізації. *Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Івано-Франківськ, 2016. С. 13-14.
2. Буй Ю.В. Лібералізація вітчизняного ринку електроенергії : проблеми та перспективи. *Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Івано-Франківськ, 2016. С. 19-21.
3. Галюк І.Б. НАК "Нафтогаз України" у забезпеченні енергетичної незалежності України. *Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. Івано-Франківськ, 2016. С. 21-23.
4. Концепція створення в Україні мінімальних запасів нафти і нафтопродуктів на період до 2020 року. Розпорядження КМУ від 8 грудня 2009 р. № 1498-р. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/243201132
5. Державна служба статистики України Офіційний сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 25.10.2017).
6. Україна займає перше місце в світі за рівнем споживання автогазу. URL: https://nv.ua/ukr/biz/markets/avtogaz-ukrajina-stala-svitovim-liderom-za-rivnem-spozhivannya-avtogazu-novini-ukrajini-50061160.html (дата звернення: 25.10.2017).
7. Фролов. А. У Нафтогазі розповіли чому в найближчі роки видобуток газу в Україні не буде рости. URL: https://nv.ua/ukr/biz/markets/vidobutok-gazu-v-ukrajini-pidsumki-2017-i-perspektivi-novini-ukrajini-50070687.html (дата звернення: 02.09.2017).
8. Мазур В.М. Статистичний аналіз постачання та споживання енергії з відновлюваних джерел в Україні. Ефективна економіка. 2014. № 12, 2014. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3618 (дата звернення: 15.09.2017).

References:

1. Andrusiv U.Ya., Kulik T.P. (2016). Fuel and energy resources in the context of increasing the energy security of the state in the context of globalization. Economics and management in the oil and gas complex of Ukraine: current issues, realities and prospects: Mater. International. scientific-practical conf. Ivano-Frankivsk, 2016. P. 13-14.
2. Buy Yu.V. (2016). Liberalization of the domestic electricity market: problems and prospects. Economics and management in the oil and gas complex of Ukraine: current issues, realities and prospects: Mater. International. scientific-practical conf. Ivano-Frankivsk. P. 19-21.
3. Galyuk I.B. (2016). NJSC "Naftogaz of Ukraine" in ensuring the energy independence of Ukraine. Economics and management in the oil and gas complex of Ukraine: current issues, realities and prospects: Mater. International. scientific-practical conf. Ivano-Frankivsk. P. 21-23.
4. The concept of creating in Ukraine minimum reserves of oil and petroleum products for the period up to 2020. Order of the Cabinet of Ministers of December 8, 2009 № 1498-r. URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/243201132
5. State Statistics Service of Ukraine Official site. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (access date: 25.10.2017).
6. Ukraine ranks first in the world in terms of autogas consumption consumption. (2017). URL: https://nv.ua/ukr/biz/markets/avtogaz-ukrajina-stala-svitovim-liderom-za-rivnem-spozhivannya-avtogazu-novini-ukrajini-50061160.html (access date: 25.10.2017).
7. Frolov, A. (2017). Naftogaz told why gas production in Ukraine will not grow in the coming years. URL: https://nv.ua/ukr/biz/markets/vidobutok-gazu-v-ukrajini-pidsumki-2017-i-perspektivi-novini-ukrajini-50070687.html (access date: 02.09.2017).
8. Mazur V.M. (2014). Statistical analysis of energy supply and consumption from renewable sources in Ukraine. Efficient economy.№ 12, 2014. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3618 (access date: 15.09.2017).

УДК 330.101

Бірюков І.В.
здобувач,
Причорноморський НДІ економіки та інновацій, м. Одеса

Biriukov Ihor
Researcher,
Black Sea Research Institute of Economics and Innovation, Odessa

ТЕОРЕТИЗАЦІЯ ПРИХОВАНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА ПРИЧИНАМИ ПРОЯВУ ТА ЛЕГАЛІЗАЦІЄЮ РЕЗУЛЬТАТІВ

Бірюков І.В. Теоретизація прихованого підприємництва за причинами прояву та легалізацією результатів. Досліджено сутність прихованого підприємництва на основі розкриття його місця в системі тіньової економіки. Акцентовано на важливості врахування деструктивних та конструктивних вимірів результатів економічної діяльності для виявлення ознак прихованого підприємництва. Запропоновані ознаки ідентифікації прихованого підприємництва: рівень легальності, причини прояву, аспект виміру. Обґрунтовано, що складність ідентифікації прихованого підприємництва полягає в тому, що для нього характерна не лише нелегальність предмету господарської діяльності відповідного суб'єкта, але й спосіб здійснення економічної діяльності. Наголошено, що у сучасному економічному середовищі методи приховування результатів діяльності набувають досконаліших форм, суміщаються з висококваліфікованою професійною діяльністю з використанням удосконалених методів, способів та технологій проведення операцій. Визначено, що така ситуація вимагає постійного удосконалення регуляторної політики, орієнтованої на використання відповідних способів, засобів, інституційних механізмів та систем моніторингу та стримування прихованого підприємництва.

Ключові слова: тіньова економіка, приховане підприємництво, легальна економічна діяльність, нелегальне підприємництво, нелегальна економічна діяльність, регуляторна політика запобігання прихованого підприємництва.

Бирюков И.В. Теоретизация скрытого предпринимательства по причинам проявления и легализацией результатов. Исследована сущность скрытого предпринимательства на основе раскрытия его места в системе теневой экономики. Акцентировано на важности учета деструктивных и конструктивных измерений результатов экономической деятельности для выявления признаков скрытого предпринимательства. Предложенные признаки идентификации скрытого предпринимательства: уровень легальности, причины проявления, аспект измерения. Обосновано, что сложность идентификации скрытого предпринимательства заключается в том, что для него характерна не только нелегальности предмета хозяйственной деятельности соответствующего субъекта, но и способ осуществления экономической деятельности. Отмечено, что в современной экономической среде методы сокрытия результатов деятельности приобретают более совершенных форм, совмещаются с высококвалифицированной профессиональной деятельностью с использованием усовершенствованных методов, способов и технологий проведения операций. Определено, что такая ситуация требует постоянного совершенствования регуляторной политики, ориентированной на использование соответствующих способов, средств, институциональных механизмов и систем мониторинга и сдерживания скрытого предпринимательства.

Ключевые слова: теневая экономика, скрытое предпринимательство, легальная экономическая деятельность, нелегальное предпринимательство, нелегальная экономическая деятельность, регуляторная политика предотвращения скрытого предпринимательства.

Biriukov Ihor. Theorizing of hidden entrepreneurship by reasons of manifestation and legalization of results. The essence of hidden entrepreneurship is studied on the basis of revealing its place in the system of shadow economy. It is determined that the concept of "hidden entrepreneurship" is mostly associated with such a phenomenon as "illegal entrepreneurship", which is associated with the manifestation of the signs of the "shadow economy". It is noted that the understanding of these basic concepts forms an essential idea of the conditions of implementation of the regulatory policy to prevent hidden business as part of the shadow economy. **The purpose of this article** is to reveal the hidden business from the standpoint of identifying its essential features, as well as to deepen on this basis the understanding of regulatory policy to prevent its manifestations in the national economy. **The methodological basis** of this work is the synthesis of general scientific methods of theoretical and empirical research (method of cognition, analysis and synthesis, generalization and systematization of information). Emphasis is placed on the importance of taking into account destructive and constructive measurements of economic performance to identify

signs of hidden entrepreneurship. It is determined that hidden entrepreneurship is a special type of economic activity and the proposed signs of its identification: the level of legality, the reasons for its manifestation, the aspect of measurement. It is substantiated that the difficulty of identifying a hidden business is that it is characterized not only by the illegality of the subject of economic activity of the entity, but also the way of carrying out economic activity. It is proposed to structure production and redistributive economic activity according to the criterion of legality, and entrepreneurship from the standpoint of the method of carrying out the activity should be divided into legal and illegal. **Conclusions.** It is emphasized that in the modern economic environment the methods of concealing the results of activities acquire more advanced forms, are combined with highly qualified professional activity with the use of advanced methods, techniques and technologies of operations. It is determined that such a situation requires constant improvement of regulatory policy focused on the use of appropriate methods, tools, institutional mechanisms and systems for monitoring and deterrence of hidden entrepreneurship.

Key words: shadow economy, hidden entrepreneurship, legal economic activity, illegal entrepreneurship, illegal economic activity, regulatory policy to prevent hidden entrepreneurship.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження проблематики запобігання прихованому підприємництву надзвичайно посилюється у періоди нестабільності розвитку економіки. З поняттям «приховане підприємництво» здебільшого асоціюється таке явище як «нелегальне підприємництво», що пов'язане з проявом ознак «тіньової економіки». Слід відзначити, що розуміння цих основних понять формує сутнісне уявлення про умови здійснення регуляторної політики запобігання прихованому підприємництву як частини тіньової економіки. Крім того саме висвітлення умов, за яких регуляторні заходи надавали б максимальної користі розвитку економіки є наріжним елементом забезпечення стабільності її функціонування, формуванню чітких критеріїв ідентифікації прихованого підприємництва, а також формуванню цілісної сукупності заходів запобігання негативним наслідкам існування прихованого підприємництва для економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі досить вагому частку посідають публікації з проблематики тіньової економіки. Насамперед, варто визначитися з тим фактом, що тіньова економіка є своєрідним феноменом, який на сьогоднішній день нормативно невизначений. Саме цей аспект проблеми створює регуляторні бар'єри не лише щодо запобігання, але й виявлення прихованого підприємництва. Відмічаючи напрацьованість з даного питання, у дослідників залишається відсутньою єдність розкриття змісту відповідного поняття. Деталізації підходів до розуміння тіньової економіки присвячені праці учених: П. Гутмана, Е. Фейга, С. Джонсона, М. Лако, Д. Блейдса, Б. Даллаго, Ф. Ковелла, В. Танзі, Дж. Томаса, Ф. Шнайдера, Е. де Сото та ін. Значний внесок у розробку проблеми детінізації економіки належить таким авторам: В. Антипов, О. Барановський, З. Варналій, І. Мазур, В. Мандибура, В. Мунтіян та ін.

Найбільш поширеним у зазначених працях є підхід до аналізу тіньової економіки, на основі якого виокремлюють щонайменше чотири базових компоненти її функціонування: неформальна економіка (економіка домогосподарств); неврахована економіка (відсутню в системі національних рахунків); прихована (ухилення від сплати податків) і нелегальна (кримінальну) економічна діяльність. Таким чином, розуміння сутності прихованого підприємництва та формування регуляторної політики запобігання його проявам лежить у площині розуміння тіньової економіки як системного утворення, що вміщує два протилежні виміри – конструктивний і деструктивний. Однак єдності в розумінні, а також ідентифікації прихованого підприємництва не визначено, що зумовлює важливість поглиблення дослідження даного явища в господарській діяльності.

Метою даної статті є розкриття прихованого підприємництва з позицій виявлення його сутнісних ознак, а також поглиблення на цій основі розуміння регуляторної політики запобігання його проявам в національній економіці.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи логіку розуміння тіньової економіки з позицій проявів деструктивних та конструктивних вимірів її функціонування, варто відмітити їх одночасну дію на загальний характер всіх економічних процесів в країні. Так, конструктивним виміром тіньової економіки варто вважати економічну діяльність (неврахована, неофіційна, неформальна), яка створює додану вартість хоча й спрямована на ухилення від сплати податків. У той же час деструктивним слід оцінювати вимір нелегальної економічної діяльності, тобто такої, що законодавчо обмежена чи заборонена (виробництво та збут наркотиків, нелегальна торгівля зброєю, проституція, рейдерство, рекет, корупція, фіктивне банкрутство, розкрадання, фіктивне підприємництво та ін.), що не створює доданої вартості, однак суттєво впливає на її перерозподіл.

Чинники конструктивного виміру відносяться, насамперед, до прогалин в системі державного регулювання національної економіки, у той час, як чинники деструктивного (нелегального) виміру тіньової економіки мають як внутрішні, так і зовнішні витоки, в основі яких інституційна спроможність держави стримувати прояв негативних наслідків у загальних соціально-економічних процесах країни.

Необхідність чіткого розмежування нелегального (деструктивного) і конструктивного вимірів тінізації економіки акцентує увагу на діяльність державних правоохоронних, наглядових, контролюючих, судових та інших органів влади, що передбачає нівелювання частки нелегальної економіки у загальній структурі тіньової.

Загальну структуру тіньової економіки, у своїх дослідженнях І. Мазур та А. Шишак вбачають у таких трьох складових: неформальна економіка (нерегламентоване виробництво товарів і наданням послуг); прихована економіка (легальне виробництво і продаж не облікованих товарів і послуг) і кримінальна економіка (заборонені види діяльності – корупція, наркоторгівля тощо) [1, с. 15].

Разом з тим, узагальнення наукових поглядів на структурування тіньової економіки дає підстави виокремити з-поміж загальної сукупності декілька основних спільних критеріїв, за якими можлива ідентифікація прихованого підприємництва, зокрема таких як рівень легальності, причини прояву, аспект виміру (рис. 1).

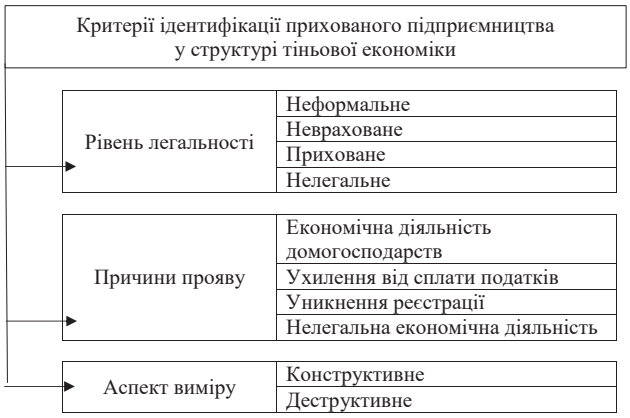


Рис. 1. Критерії ідентифікації прихованого підприємництва

Таким чином можна стверджувати, що приховане підприємництво є особливим видом економічної діяльності в тіньовій економіці, якому притаманні такі ознаки:

− неформальні, невраховані, приховані і нелегальні відносини щодо виробництва та купівлі-продажу легальних товарів, робіт і послуг діяльність у сфері неформального, неврахованого, прихованого і нелегального виробництва легальної продукції;

− легальні, неформальні, невраховані, приховані і нелегальні відносини щодо виробництва та купівлі-продажу нелегальних товарів, робіт і послуг (наркотичні засоби, зброя, нелегальний гральний бізнес, шахрайство, рекет, контрабанда, фіктивне підприємництво тощо).

Слід відзначити, що складність ідентифікації прихованого підприємництва полягає в тому, що для нього характерна не лише нелегальність предмету господарської діяльності відповідного суб'єкта, але й спосіб здійснення економічної діяльності (легальний чи нелегальний). При цьому зазначимо, що вагому частину сучасного прихованого підприємництва, з точки зору його розуміння складає підприємництво щодо виробництва та купівлі-продажу нелегальних товарів та послуг. Це підтверджує точку зору, що забезпечення ефективності такого виду підприємництва і максимізації загальної корисності його здійснення для відповідних суб'єктів, є надання послуг із відмивання доходів, одержаних від операцій з нелегальними товарами та послугами [2, с. 193].

Виходячи з вищевикладеного, підприємництво з позицій способу здійснення діяльності доцільно розмежовувати на легальне та нелегальне. До легального підприємництва відносяться всі види економічної діяльності, які здійснюються в рамках чинного законодавства, обліковані за результатами, відповідають вимогам дозвільного характеру та сплати податків. Тобто, основними ознаками легального підприємництва є: відкритість операцій, облік результатів, відповідність чинному законодавству як суб'єкта так і операцій, сплата податків.

Для нелегального підприємництва характерними ознаками, відповідно, є: часткове чи повне приховування результатів діяльності та не відображення у обліку; невідповідність чи порушення законодавства щодо обліку, звітності, предмету або способу діяльності при здійсненні операцій; приховування результатів діяльності з метою ухилення від сплати податків, проходження дозвільних процедур та подальшого контролю; протиправна діяльність, за якої економічний ефект від приховування та перерозподілу результатів вище ризику притягнення до відповідальності за відсутність реєстрації, дозволів.

З метою конкретизації запропонованого погляду на сутність прихованого підприємництва, доцільно виробничу та перерозподільну економічну діяльність структурувати за критерієм легальності (рис. 2).

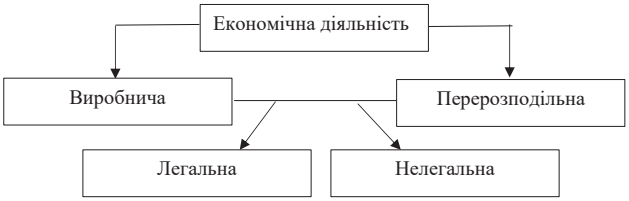


Рис. 2. Структурування економічної діяльності за критерієм легальності

Фактично виробнича та перерозподільна функції характерні як для легальної, так і нелегальної економічної діяльності. Варто брати до уваги, що розподільна функція для нелегальної економічної діяльності з позицій прихованого підприємництва пов'язана з наданням послуг із відмивання доходів, одержаних у результаті такої нелегальної діяльності. При цьому і щодо легальної, і щодо нелегальної економічної діяльності для розуміння суті прихованого підприємництва важливе значення має мотивація, реінвестиційні можливості та його фінансова спроможність.

Звертаючись до сфери досліджень тіньової економіки в інституційному контексті варто акцентувати на існування погляду [3], що розкриває природу тіньової економіки через сукупність стереотипів та цінностей, які через сформовані рамки культури впливають на поведінку суб'єктів господарювання і, саме це, обумовлює специфіку розвитку прихованого підприємництва.

Тобто приховане підприємництво вміщує види діяльності, щодо яких має місце приховування дозволених, обмежених чи заборонених державою операцій, необов'язкове для звітування самозабезпечення та виробництво домогосподарств, корупційні доходи, надходження злочинних угрупувань, тощо.

Трансформації в економіці, ускладнення економічної діяльності, поширення інформаційних технологій у всі сфери економіки зумовили появу такого явища як «білокомірцева злочинність». З великого розмаїття визначень цього поняття, спільним для них є розуміння здійснення нелегальної економічної діяльності фізичними та юридичними особами, а також їх об'єднаннями з метою одержання максимальної економічної вигоди. До основних видів тут можна віднести: фіктивне банкрутство, зумисне доведення до банкрутства, шахрай-

ство, шахрайство з платіжними картками, хабарництво, різні форми корупції, виробництво фальшивих грошей і цінних паперів, привласнення державного і корпоративного майна, використання чужих реєстраційних, особових і фінансових документів, нелегальні операції з цінними паперами, накопичення та використання інсайдерської інформації, фіктивне підприємництво, організація «конвертаційних» центрів, легалізація (відмивання) доходів, одержаних від нелегальної (злочинної) діяльності тощо.

Саме масштабність нелегальної частини тіньової економіки стали першопричиною появи специфічного ринку послуг з легалізації (відмивання) доходів, одержаних від нелегального підприємництва. Своєю чергою, існування попиту на такі послуги сприяв появі специфічного виду нелегальної «білокомерцевої» діяльності, яка пов'язана із наданням послуг у сфері професійної фінансово-економічної діяльності щодо відмивання нелегальних доходів клієнтів за винагороду. При цьому в цьому сенсі характерним є реалізація «самовідмивання», коли підприємець самостійно здійснює легалізацією отриманих доходів, та «професійного відмивання» – коли здійснюється легалізація доходів клієнтів за винагороду [4, с. 14].

Здійснення нелегального підприємництва відбувається у всіх країнах. Разом з тим, відомо, що суттєвою проблемою для розвитку економіки з точки зору вагомості впливу на процеси, які в ній відбуваються є частка виробництва поза економікою. Вимірювання частки нелегального підприємництва у загальному обсязі ВВП дає змогу виявити проблему, здійснити оцінку стану бізнес-середовища, а також оцінити загальну результативність заходів легалізації в країні. Зокрема, прийнято вважати, що безпечний (допустимий) рівень становить 10–25% ВВП; частка розміром понад 30% складає загрозу для системи регулювання економіки; про кризовий рівень свідчить частка розміром понад 40%.

У дослідженнях проблематики тіньової економіки рівень прихованого підприємництва пропонується оцінювати низкою різних методів (табл. 1).

Слід зважити, що проблеми регулювання прихованого підприємництва ускладняються умовами неефективного функціонування системи ринкового перерозподілу прав власності, системи державного регулювання і нагляду, правоохоронної і судової системи, функцій гарантії і захисту прав приватної власності, а також функції нагляду за здійсненням економічних правочинів. За таких умов нелегальне підприємництво поширюється на всі приватні і державні інститути в організації національної економіки, а також на всі сфери суспільно-економічних відносин.

Особливістю сучасного етапу реалізації операцій з обслуговування прихованої підприємницької діяльності є сукупність послуг, які підпадають під законодавство з фінансового моніторингу та стосуються відмивання доходів, отриманих у тіньовій сфері економіки. Слід відмітити, що за розрахунками окремих дослідників цього явища сліду висновок, що 90% обсягу відмивання нелегальних доходів перебувають під контролем саме «білих комірців» (фінансисти-професіонали, юристи, адвокати, аудитори, бухгалтери, ріелтери, нотаріуси тощо), залишаючи лише 10% нелегальним підприємцям для самостійної легалізації [9, с. 3].

Тим самим, варто відзначити, що у сучасному економічному середовищі методи приховування результатів діяльності набувають досконаліших форм, суміщаються з висококваліфікованою професійною діяльністю з використанням удосконалених методів, способів та технологій проведення операцій. Такий стан справ вимагає від фахівців, які задіяні у сфері запобігання та стримування поширення прихованого підприємництва постійного удосконалення регуляторної політики, орієнтованої на використання відповідних способів, засобів, інституційних механізмів та

Таблиця 1

Методи визначення частки прихованої економічної діяльності

Сукупність методів оцінки прихованого підприємництва	Опис методу
Макроекономічні показники	Співставлення доходів та витрат за показниками зайнятості (виявлення розбіжності між фактичним та офіційно зареєстрованим рівнем зайнятості та робочого часу відповідно до визначеної продуктивності праці)
	Співвідношення отриманих виробничих ресурсів та дозволів і прогнозованих відповідним обсягом виробництва (електричний, земельний, дозвільний)
	Монетарні методи розрахунків рівняння грошового обігу: співвідношення між грошовою масою і розміром прихованої економіки (метод операцій Фейга та Танзі), залежністьспіввідношення готівки та депозитів від частки прихованої економіки (метод готівково–депозитного співвідношення Гутмана)
	Оцінка зростання співвідношення між собівартістю та прибутковістю
	Визначення тіньової економіки за залежністю від показників її причин та наслідків (метод прихованої змінної Фрея та Века, м'якого моделювання (MIMIC)
	Експертні висновки на підставі роботи експертів та проведення опитувань
Мікроекономічні показники	Співставлення результатів діяльності підприємства удинаміці (споживання – випуск; прибуток – випускпродукції тощо) для виявлення прихованих доходів
	Співставлення обороту, витрат, прибутку підприємства з іншими підприємствами та середніми показниками за відповідним видом економічної діяльності
	Виявлення перевищення приросту наявного майна над отриманими доходами

Джерело: узагальнено за даними [5–8]

систем моніторингу та стримування прихованого підприємництва.

Аналізу регуляторної політики держави, в тому числі у сфері підприємницької діяльності, науковці приділяли значну увагу, зокрема структуровано ці питання висвітлюються у Варналія З.С. [10]. З 1991 по 2019 роки було напрацьовано низку законодавчих актів щодо реалізації основних засад регуляторної політики у цій сфері. Характерною особливістю цього періоду є запровадження поняття «дерегулювання підприємницької діяльності», який окреслює сукупність дій, спрямованих на зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність шляхом усунення правових, адміністративних, економічних та організаційних перешкод. Передбачалось, що запровадження дерегулятивних заходів у підприємницькій діяльності сприятимуть детінізації національної економіки, подоланню перешкод, пов'язаних з недосконалістю законодавчого і адміністративного регулювання підприємництва, покращанню системи прийняття регуляторних рішень. В цілому виваженість нормативних документів щодо регламентування поведінки господарюючих суб'єктів важлива для формування дієвої регуляторної політики. Саме ефективне законодавче забезпечення підприємницької діяльності дає змогу згладжувати негативні наслідки від неправомірної поведінки суб'єктів господарювання. Разом з тим, недосконалість, неповнота, неефективність, неактуальність правової бази регулювання основних сфер економіки спричиняє розвиток деструктивних наслідків.

В Україні увага приділена, переважно, системному удосконаленню регулювання легального підприємництва, тоді як регулювання нелегальної економічної діяльності характеризується безсистемністю. Аналіз нормативно-правового забезпечення регулювання підприємницької діяльності підтверджує такий стан справ. Тим самим, на відміну від дерегулювання легального підприємництва, явище прихованого підприємництва породжує необхідність суттєвого удосконалення в регулятивній політиці держави стосовно формування належних запобіжників негативним наслідкам даного явища в економіці. Така регуляторна політика запобігання прихованого підприємництва пов'язуватиметься з діяльністю відповідних установ і організацій, спрямованих на дестимулювання прихованого підприємництва.

Висновки. Приховане підприємництво є складним явищем, яке варто своєчасно ідентифікувати та по відношенню до якого доцільно розробити цілісну систему регулювання. В ході дослідження виявлено, що ідентифікація прихованого підприємництва ускладнена суперечностями в його розумінні у загальній системі тіньової економіки. З цією метою запропоновано підприємництво з позицій способу здійснення діяльності розмежовувати на легальне та нелегальне. До легального підприємництва відносяться всі види економічної діяльності, основними ознаками якого є: відкритість операцій, облік результатів, відповідність чинному законодавству як суб'єкта так і операцій, сплата податків. Для нелегального підприємництва характерними ознаками, відповідно, є: часткове чи повне приховування результатів діяльності та не відображення у обліку; невідповідність чи порушення законодавства щодо обліку, звітності, предмету або способу діяльності при здійсненні операцій; приховування результатів діяльності з метою ухилення від сплати податків, проходження дозвільних процедур та подальшого контролю; протиправна діяльність, за якої економічний ефект від приховування та перерозподілу результатів вище ризику притягнення до відповідальності за відсутність реєстрації, дозволів.

Чіткість розуміння прихованого підприємництва та ознак його ідентифікації дає підстави для удосконалення регулятивної політики держави щодо формування належних запобіжників негативним наслідкам даного явища в економіці.

Список використаних джерел:

1. Мазур І., Шишак А. Соціально-економічна природа тіньової економіки та причини її розвитку в підприємництві. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. ЕКОНОМІКА*. 2017. № 1 (190). С. 13-20.
2. Глущенко О.О. Регуляторна політика стримування нелегального підприємництва в Україні. *Науково-практичний журнал «Регіональна економіка»*. 2009. Лютий. № 1. С. 191-200.
3. Пахомов Ю.М. Система цінностей як фактор конкурентоздатності країн у глобалізованому світі. *Світогляд*. 2007. № 2. С. 43-49.
4. Прошунин М.М. Финансовый мониторинг (противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма): Учебное пособие / Под. Ред. Проф. С.В. Запольского. М.: РАП; Статут, 2009. 224 с.
5. Колледж М. Измерение ненаблюдаемой экономики: руководство. OECD Publications Service. 2002.: https://rosstat.gov.ru/metod/izmer.pdf (OECD NOE Handbook.DOC)
6. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки, Міністерство Економіки України; Наказ № 123 від 18.02.2009. https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=d6126269-1a4c-4683-83a4-87d3804d8fec&title=MetodichniRekomendatsiiRozrakhunkuRivniaTinovoiEkonomiki
7. Про затвердження Методологічних положень обчислення обсягів економіки, яка безпосередньо не спостерігається, та Організаційної схеми проведення та використання розрахунків економіки, яка безпосередньо не спостерігається: Наказ Держкомстату України 31.12.2004 № 680. https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0680202-04
8. Schneider F., Williams C. The Shadow Economy. Institute of Economic Affairs, Profile Books Ltd, London: Hobbs the Printers, 2013. 189 c.
9. Экономика и право. Теневая экономика; под ред. Н.Д. Эриашвили, Г. М. Казиахмедова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 256 с.
10. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації; за ред. З.С. Варналія, Нац. ін-т стратег. дослідж. К., 2006. 574 с.

УДК 330.82:334:338.1(477)

Крилова О.О.
здобувач,
Причорноморський НДІ економіки та інновацій, м. Одеса

Krylova Olena
Researcher,
Black Sea Research Institute of Economics and Innovation, Odessa

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОРМ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Крилова О.О. Трансформація форм інноваційного підприємництва в національній економіці. Досліджено сутність інноваційного підприємництва як важливого елемента функціонування економічної системи. Обґрунтовано, що інноваційний підхід до генерування, продукування та ринкового просування новинок спроможні забезпечувати конкурентоспроможність розробнику самої ідеї. Визначені основні ознаки інноваційного підприємництва, які дають змогу його ідентифікувати. Обґрунтовано передумови трансформації форм інноваційного підприємництва. Визначено, що важливою формою, яка реалізується в умовах сучасного розвитку є стартап. Запропоновані базові параметри стартапів та ключові характеристики, які впливають на доведення життєздатної ідеї до ринкового успіху. Наголошено, що важливим для успіху такої форми інноваційного підприємництва є згуртованість команди навколо ідеї майбутнього проєкту, а також гнучкість учасників стартапу щодо сприйняття ризиків.

Ключові слова: підприємництво, інноваційне підприємництво, стартап, форми підприємницької діяльності, форма інноваційного підприємництва, креативність, ідея.

Крылова А.А. Трансформация форм инновационного предпринимательства в национальной экономике. Исследована сущность инновационного предпринимательства как важного элемента функционирования экономической системы. Обосновано, что инновационный подход к генерированию, продуцирование и рыночному продвижению новинок способны обеспечивать конкурентоспособность разработчику самой идеи. Определены основные признаки инновационного предпринимательства, позволяющие его идентифицировать. Обоснованы предпосылки трансформации форм инновационного предпринимательства. Определено, что важной формой, которая реализуется в условиях современного развития является стартап. Предложенные базовые параметры стартапов и ключевые характеристики, которые влияют на доведение жизнеспособной идеи до рыночного успеха. Отмечено, что важным для успеха такой формы инновационного предпринимательства является сплоченность команды вокруг идеи будущего проекта, а также гибкость участников стартапа к восприятию рисков.

Ключевые слова: предпринимательство, инновационное предпринимательство, стартап, формы предпринимательской деятельности, форма инновационного предпринимательства, креативность, идея.

Krylova Olena. Transformation of forms of innovative entrepreneurship in the national economy. World experience proves that entrepreneurship itself is becoming the main driving force of development. No idea will materialize without entrepreneurial effort. However, the generation of new ideas and their market implementation require innovative approaches from entrepreneurs. In fact, it is the innovative approach to the generation, production and market promotion of new products that can ensure the competitiveness of the developer of the idea. **The methodological basis** of this work is the synthesis of general scientific methods of theoretical and empirical research (method of cognition, analysis and synthesis, generalization and systematization of information). **The purpose of the article** is to reveal the features of the implementation of modern forms of innovative entrepreneurship and their dissemination for the development of innovative business in Ukraine. The essence of innovative entrepreneurship as an important element of the functioning of the economic system is studied. It is substantiated that the innovative approach to generation, production and market promotion of novelties is able to ensure the competitiveness of the developer of the idea itself. The main features of innovative entrepreneurship are identified, which allow to identify it. Prerequisites for the transformation of forms of innovative entrepreneurship are substantiated. It is determined that an important form that is implemented in modern development is a startup. The basic parameters of startups and key characteristics that influence the bringing of a viable idea to market success are offered. It is emphasized that important for the success of this form of innovative entrepreneurship is the team's cohesion around the idea of the future project, as well as the flexibility of the startup participants to perceive risks. **Conclusions.** Today's perception of innovative entrepreneurship is gradually changing. The inertia of large corporations, their unwillingness to innovate, which is exacerbated by the active development of information technology,

create real preconditions for the transformation of forms of implementation of innovative ideas. One of such options in modern conditions is a startup. Given these characteristics, it can be argued that an effective startup is not just a specific project, but a team of innovators united around a new product idea. At the same time, awareness of risks and conscious inclination to them within the startup is accepted by experience that helps to create commercially viable products for a wide range of consumers, taking into account the sensitivity of their demand.

Key words: entrepreneurship, innovative entrepreneurship, startup, forms of entrepreneurial activity, form of innovative entrepreneurship, creativity, idea.

Постановка проблеми. Світовий досвід доводить, що саме підприємництво стає основною рушійною силою розвитку. Жодна ідея не отримуватиме матеріалізації без підприємницьких зусиль. Проте, генерування нових ідей та їх ринкова реалізованість потребують від підприємців інноваційних підходів. Власне саме інноваційний підхід до генерування, продукування та ринкового просування новинок спроможні забезпечувати конкурентоспроможність розробнику самої ідеї. Тема інноваційного підприємництва є надзвичайно актуальною, особливо для розвитку економіки. Оскільки Україна потребує суттєвих зрушень та виходу на новий рівень розвитку, інноваційні процеси набувають вагомого значення. Крім того, інноваційна спрямованість підприємницької діяльності забезпечує конкурентні переваги, слугує зміцненню ринкових позицій суб'єктам економіки, а отже, сприяє економічному піднесенню країн, орієнтованих на розвиток інноваційного підприємництва.

Незважаючи на важливість реформування економіки України, досить мало уваги присвячено питанням використання новітніх технологій, наукових та організаційно-управлінських розробок в активізації підприємництва, врахування сучасних трансформаційних процесів в організації інноваційного підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основу парадигми інноваційного розвитку формують підходи до циклічності економічної кон'юнктури та зв'язки між економічним зростанням та технологічними змінами, викладених у роботах М.І. Туган-Барановського, Р. М. Солоу, Й. Шумпетером та іншими.

Так, Кондратьєв М.Д. виявив, що причиною початку висхідної хвилі великого циклу є широке застосування науково-технічних винаходів, пов'язане із реорганізацією виробничих відносин, розширенням орбіти світових економічних зв'язків [1]. За розрахунками Р. М. Солоу виявлено, що підвищення валового обсягу виробництва в США в розрахунку на робочу годину зумовлено найбільшою мірою змінами в технології [2]. Ключовою детермінантою інноваційного розвитку Й. Шумпетер визначив підприємницьку активність, що спрямована на генерування нових комбінацій об'єднання та способів трансформації ресурсів шляхом створення нових продуктів, продукції або послуг та їх передачу у сферу споживання для отримання відповідного ефекту [3]. У подальших дослідженнях окреслені питання поглиблювались, що зумовило появу низки наукових результатів щодо розширення потоку інноваційних змін, змін поглядів на сутність та структуру інноваційного процесу, форм організацій продукування та поширення інновацій підприємницькими структурами. У цьому контексті вирізняються праці іноземних авторів П. Друкера, К. Ерроу, Дж. Еванс, Б. Карлоф, Д. Кауфман, Б. Люндвела, Е. Менсфілда, К. Опенлендера, а також українських вчених В. Александрової, Ю. Бажала, Я. Жаліла, М. Крупки, О. Лапко, Б. Маліцького, Л. Федулової, та багатьох інших.

Методологічною основою є синтез загальнонаукових методів теоретичного й емпіричного дослідження (метод пізнання, аналізу і синтезу, узагальнення та систематизації інформації).

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття особливостей реалізації сучасних форм інноваційного підприємництва та їх поширення для розвитку інноваційного бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємницька діяльність є важливим рушієм зрушень у науці, техніці, економіці, якості життя суспільства, розвитку цивілізації. У процесі людської діяльності, трансформувались засови виробництва і саме підприємництво за рахунок синтезу різних форм ведення бізнесу і технологічних можливостей. З плином часу трансформувався сучасний світовий економічний та суспільний устрій, з'явились нові наукові погляди та нові напрями досліджень «постіндустріальна економіка», «економіка знань», «інформаційне суспільство», «інформаційна економіка», основу яких складає креативність як нова ознака підприємницької діяльності.

У класичному розумінні підприємництво проявляється через приватну ініціативу однієї чи більшої кількості осіб, що організували власний бізнес з метою отримання прибутку. Саме у такому ракурсі «підприємництво» уявляється приватним одноосібним чи невеликим колективним підприємством сфери послуг [4, с. 197]. Проте, сучасне підприємництво охоплює всі сфери та види економічної діяльності. Від допоміжного сектору виробництва воно стає глобальним потужним бізнесом, який змінює світ [5]. Одночасно, змінюються і підходи науковців щодоподілу підприємництва, що представлені у табл. 1.

Основу трансформації форм інноваційного підприємництва складає активна взаємодія всіх економічних суб'єктів з науково-дослідними організаціями задля розвитку науково-технічного співробітництва. Основними принципами взаємодії є міжфірмова кооперація та інтеграція з науковими установами, центрами, університетами, інститутами, внаслідок чого змінюються організаційні форми такої взаємодії.

Еволюційно трансформація форм інноваційного підприємництва тісно пов'язана з характером інноваційного процесу, його організації та фінансового забезпечення.

Варто відмітити, що підприємницька діяльність пов'язана з організацією венчурного бізнесу. У цих умовах, форми та мотиви інноваційного підприємництва різняться: від спонсорської допомоги до спільної участі в прибутках через викуп акцій, внески до статутного капіталу, створення цільових фондів інно-

ваційного розвитку. Венчурний бізнес виконує роль посередника між потенційним інвестором і підприємством, яке потребує стартового капіталу чи інвестицій для реалізації нової ідеї.

Підприємництво та інновацій спроможні забезпечувати економічне зростання. Їх поєднання дає поштовх до появи нових технологій, нових матеріалів чи біотехнологій, нових методів й організації ринкових процесів та праці. Підприємництво у свою чергу задає поштовх змінам, а інноваційний процес забезпечує їх адаптацію для функціонування сучасної економіки. Проте, інноваційним є лише підприємництво, яке дозволяє отримати дохід від виробництва інноваційного продукту, використання чи дифузії інновацій. До суб'єктів інноваційного підприємництва належать підприємства й організації, що здійснюють інноваційну діяльність.

Слід відмітити, що для інноваційного підприємництва характерними є низка специфічних ознак, що дають змогу вирізнити його з поміж інших варіантів розвитку бізнесу (рис. 1).

Загалом успішний світовий досвід формування ефективного інноваційного підприємництва характеризується такими рисами:

– перехід від традиційної лінійної моделі «наукові дослідження – трансфер знань і технологій – інновація» до нелінійної моделі системної взаємозалежності зазначених елементів і орієнтацію інновацій на попит (як національний, так і глобальний);

– сприяння бізнесу, який пов'язаний з реалізацією великих інноваційних проектів і, відповідно, підвищенням якості інститутів (норми, правила і закони), що забезпечують зацікавленість в інноваціях;

– урахування національних особливостей економічного і соціально-політичного історичного розвитку країни, формують національну інноваційну систему, структура якої постійно трансформується відповідно до нових потреб і можливостей розвитку суспільства.

У цьому сенсі вирізняють декілька нових варіантів організації інноваційного підприємництва, які найбільш поширені у сучасному глобальному середовищі й одночасно поєднують в собі як організаційні так і фінансові аспекти. Зокрема йдеться про реалізацію підприємництва у формі стартапів.

Враховуючи сучасні реалії економічного розвитку, кожен новий інноваційний проект супроводжується підвищеними ризиками й потребує виваженого підходу для його реалізації. Стартап за своєю суттю є більше ніж форма організації підприємницької діяльності, він є новоствореною компанією, яка розвиває бізнес на основі нових інноваційних ідей, або наоснові принципово нових технологій [7].

Враховуючи активний розвиток технологій, термін «стартап» застосовується переважно до інтернет-компаній й інших фірм у сфері інформаційних технологій. Це пов'язано з тим, що найбільш вдалими стартапами були проекти саме в IT-сфері (Facebook, Вікіпедія, YouTube, Flickr, Twitter, Microsoft, Apple Computer inc., Google [7].

Будь-який стартап розпочинається з ідеї продукту, яка поєднує команду новаторів, ресурси та маркетинг. Аналіз та узагальнення наукових досліджень, а також практики розвитку активізації стартатів [7; 8] дає змогу виокремити їх основні характеристики (рис. 2).

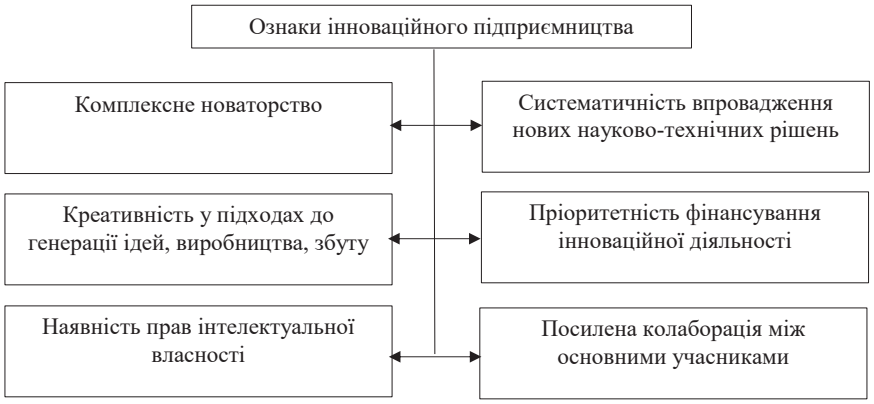


Рис. 1

Джерело: складено автором

Таблиця 1

Основні форми підприємницької діяльності

Форма підприємництва	Характерні риси прояву
Виробниче	будь-яка діяльність (матеріальна, інтелектуальна, творча), яка пов'язана з виробництвом продукції, наданням послуг, створенням духовних цінностей
Комерційне	діяльність, яка пов'язана з операціями й угодами купівлі товарів і послуг для їх подальшого перепродажу
Фінансове	особливий вид діяльності, яка пов'язана з купівлею-продажем фінансових активів, зокрема національної й іноземної валют і цінних паперів
Високотехнологічне (інноваційне)	діяльність у сфері високих технологій, в основу якої покладено цінну наукову ідею, інноваційне рішення зі створення наукомістких товарів чи послуг на основі креативності новатора

Джерело: складено за [4; 6]



Рис. 2

Джерело: складено автором

Висновки. Сьогоднішнє уявлення про інноваційне підприємництво поступово змінюється. Інертність великих корпорацій, їх небажання інноваційно оновлюватися, що посилюється активним розвитком інформаційних технологій, створюють реальні передумови для трансформації форм втілення інноваційних ідей. Одним з таких варіантів у сучасних умовах стає стартап. Враховуючи наведені характеристики, можна стверджувати, що ефективним стартапом є не просто певний проєкт, а згуртована навколо нової ідеї продукту команда новаторів. При цьому усвідомлення ризиків та свідома схильність до них в рамках стартапу приймається досвідом, який допомагає створювати комерційно вигідні продукти для широкого кола споживачів, враховуючи чутливість їх попиту.

Список використаних джерел:

1. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Сост. Ю. В. Яковец. М.: Экономика, 2002. 768 с.

2. Solow R. M. Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*. 1957. vol. 39, № 3. P. 312-320.

3. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982:http://uaterra.in.ua/wp-content/uploads/2017/11/SHumpeter-Teoryya-ekonomycheskogo-razvytyya.pdf

4. Сазонець І. Л., Саленко А. С. Сутність та трансформація основних форм підприємницької діяльності. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економічні науки»* Випуск 3 (83) 2018. С. 197-204. https://doi.org/10.31713/ve3201819

5. Сазонець О. М., Куряча Н. В. Напрями лібералізації підприємницької діяльності в Україні в контексті вдосконалення системи пенсійного забезпечення. *Проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 164–170.

6. Сіпайло Л. Г., Сіпайло Н. А. Організаційно-економічні засади лібералізації інноваційного підприємництва : монографія. Рівне : НУВГП, 2018. 126 с.

7. Корнух О. В., Маханько Л. В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. *Інвестиції: практика та досвід* № 23/2014. С. 26-30.

8. Плеханова Г.О. Розвиток молодіжного інноваційного підприємництва на базі міжуніверситетських регіональних start-up центрів. *Системи обробки інформації,* 2014, випуск 2(118), том 2. С. 210-213.

Науково-виробничий журнал

БІЗНЕС-НАВІГАТОР

Випуск 4 (53) 2019

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Вікторія Удовиченко*

Засновник і видавець:
Приватний вищий навчальний заклад «Міжнародний університет бізнесу і права».
Адреса редакції: 73039, Україна місто Херсон, вулиця 49 Гвардійської Дивізії 37-А
E-mail редакції: editor@business-navigator.ks.ua; Web site: www.business-navigator.ks.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 20,46
Підписано до друку: 31.08.2019 р. Замов. № 1019/209. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.